

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Perkembangan teknologi informasi serta pemanfaatannya yang luas dan cepat telah mempengaruhi dalam segala bidang di dalam kehidupan. Teknologi mampu membantu pekerjaan di berbagai kegiatan operasional seperti halnya sistem informasi menjadi hal yang dibutuhkan oleh masyarakat karena aksesnya yang cenderung mudah. Selain aksesnya yang cenderung mudah, sistem informasi menjadi teknologi yang dapat membantu operasional organisasi tak terkecuali dalam melakukan proses monitoring (Ningrum, Witanti and Santikarama, 2019).

Monitoring merupakan tahapan dilakukan secara terus menerus oleh setiap bagian yang bersifat integral dari manajemen yang meliputi penilaian suatu pekerjaan. Adapun beberapa tujuan dari monitoring yaitu proses yang sesuai dengan rencana, mengidentifikasi suatu masalah sehingga langsung dapat diatasi, melakukan penilaian apakah pola kerja dan manajemen yang digunakan sudah tepat untuk mencapai tujuan, serta mendapatkan informasi dalam kegiatan dengan tujuan untuk memperoleh ukuran kemajuan. Monitoring merupakan suatu siklus kegiatan yang mencakup pengumpulan, peninjauan ulang, pelaporan, dan tindakan atas informasi suatu proses yang sedang diimplementasikan (Mudjahidin, 2017). Kegiatan ini dilakukan oleh setiap perusahaan salah satunya dalam memonitoring kegiatan sales atau marketing.

Sales atau marketing merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan. Karena hanya divisi marketing yang dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Itulah kenapa perusahaan harus benar-benar membina dan menjaga

agar performansi para sales ini dapat terus memberikan sumbangsih bagi perusahaan. Maka dari itu perusahaan memiliki standar pelaporan ataupun sebuah sistem untuk mengukur kinerja seorang sales. Dengan adanya standar pelaporan ataupun sebuah sistem perusahaan dapat memantau sejauh mana performansi yang dikerjakan oleh sales, apakah sudah sesuai dengan standar yang diterapkan perusahaan atau belum. Sehingga sales bisa mendapatkan hadiah atau hukuman (*reward or punishment*) (Hurrijal and Gupitha, 2020).

CV Laut Selatan Jaya adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor penjualan alat kosmetik di Bandarlampung, CV Laut Selatan Jaya sebuah perusahaan yang melakukan kegiatan penjualan kosmetik yang dipasarkan oleh sales atau marketing untuk ditawarkan kepada konsumen untuk barang yang dijual. CV Laut Selatan Jaya melakukan penjualan barang kosmetik kecantikan, pada proses pelaporan kegiatan sales tersebut masih dilakukan secara manual yaitu dilihat dari nota penjualan serta foto kegiatan sales sehingga sering terjadi kendala yaitu kurang lengkapnya pelaporan yang diberikan, kurang akuratnya data konsumen baru dan lokasi yang tidak sesuai target pemasaran. Lamanya laporan kegiatan sales karena perekapan data yang harus menunggu dari hasil beberapa kegiatan sales, membuat pengumpulan laporan menjadi tertunda. Serta terkadang sales melakukan kecurangan tidak sesuai wilayah kegiatan yang telah di informasikan dan tidak melakukan kegiatan pemasaran.

Solusi dari masalah diatas maka perlu dibuatkan sebuah sistem informasi monitoring sales berbasis web untuk menagani masalah yang ada. Dengan adanya sistem yang dibangun diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan perusahaan terhadap sales dalam melakukan proses monitoring sales secara cepat dan akurat

serta menghasilkan laporan kegiatan sales secara periode sesuai kebutuhan CV Laut Selatan Jaya.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian dari latar belakang, dapat dirumuskan permasalahan dari aplikasi yang dilakukan yaitu:

1. Bagaimana menghasilkan laporan kegiatan sales pada CV Laut Selatan Jaya secara periode?
2. Bagaimana mengelola dan mengontrol data sales pada CV Laut Selatan Jaya?

### **1.3. Batasan Masalah**

Adapun batasan masalah dari sistem informasi pembayaran SPP yaitu :

1. Sistem hanya akan mengelola data kegiatan sales
2. Barang yang dijual berupa produk kecantikan
3. Data yang dikelola adalah data sales, data jadwal pemasaran, data hasil kegiatan sales.
4. Hasil sistem yang didapat adalah laporan kegiatan sales.

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari perancangan sistem yaitu :

1. Untuk menghasilkan laporan kegiatan sales pada CV Laut Selatan Jaya secara periode.
2. Untuk mengelola dan mengontrol data sales pada CV Laut Selatan Jaya.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Diharapkan hasil dari penelitian ini adalah :

1. Mempermudah sales dalam melakukan pemsaran dan pelaporan hasil kegiatan sales.
2. Mempercepat proses pembuatan laporan kegiatan sales.
3. Membantu dalam melakukan penjadwalan kegiatan sales secara cepat.