

## Aplikasi Laporan Penjualan Direct Sell Force dan Direct Sell Promotor di Indosat Ooredoo Hutchison Semarang

Wulansari\*<sup>1</sup>, Dwi Ika Setyaningsih<sup>2</sup>, Mega Novita<sup>3</sup>

<sup>1, 2, 3</sup>Program Studi Informatika, Universitas PGRI Semarang, Kota Semarang

Email korespodensi: [wulansari121211@gmail.com](mailto:wulansari121211@gmail.com)

### Abstract.

In the telecommunication industry, sales through Direct Sell Force (DSF) and Direct Sell Promoters (DSP) have an important role in achieving the company's sales targets. However, efficient management and reporting of sales is often a challenge. Indosat Ooredoo Hutchison Semarang, as a leading telecommunications company, faces several challenges in managing DSF and DSP sales reports. Manual processes that are time-consuming and prone to errors often hinder a quick and accurate decision-making process. Therefore, it is necessary to develop an application that can efficiently automate the process of DSF and DSP sales reporting. This study aims to develop a website-based DSF and DSP sales reporting application that can facilitate the management and reporting of sales at Indosat Ooredoo Hutchison Semarang. This application is expected to optimize sales data collection, speed up the reporting process, increase the accuracy of sales information, and provide relevant information for related parties. This study uses the prototyping development method which involves the stages of needs analysis, system design, implementation, and evaluation. The programming languages used are PHP and MySQL as databases for building DSF and DSP sales report applications. The prototyping development method was chosen to allow for rapid iteration and adaptation to evolving needs. The result of this research is the development of a website-based DSF and DSP sales report application which was successfully implemented at Indosat Ooredoo Hutchison Semarang. This application is capable of automating the sales data collection process, enabling more efficient data management, and generating accurate and up-to-date sales reports. The implication of this research is to increase the effectiveness and efficiency in managing sales of DSF and DSP, which is expected to support better decision making and increase the company's sales performance.

*Keywords: Sales report application; Direct Selling Forces; Direct Sell Promoter; Indosat*

*Ooredoo Hutchison Semarang; Sales based website*

### Abstrak

Dalam industri telekomunikasi, penjualan melalui Direct Sell Force (DSF) dan Direct Sell Promotor (DSP) memiliki peran penting dalam mencapai target penjualan perusahaan. Namun, pengelolaan dan pelaporan penjualan yang efisien sering kali menjadi tantangan. Indosat Ooredoo Hutchison Semarang, sebagai perusahaan telekomunikasi terkemuka, menghadapi beberapa kendala dalam pengelolaan laporan penjualan DSF dan DSP. Proses manual yang memakan waktu dan rentan terhadap kesalahan seringkali menghambat proses pengambilan keputusan yang cepat dan akurat. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan aplikasi yang dapat mengotomatisasi proses pelaporan penjualan DSF dan DSP secara efisien. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan aplikasi laporan penjualan DSF dan DSP berbasis website yang dapat mempermudah pengelolaan dan pelaporan penjualan di Indosat Ooredoo Hutchison Semarang. Aplikasi ini diharapkan dapat mengoptimalkan pengumpulan data penjualan, mempercepat proses pelaporan, meningkatkan akurasi informasi penjualan, dan memberikan informasi yang relevan bagi pihak terkait. Penelitian ini menggunakan metode pengembangan prototyping yang melibatkan tahap analisis kebutuhan,

perancangan sistem, implementasi, dan evaluasi. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah PHP dan MySQL sebagai basis data untuk membangun aplikasi laporan penjualan DSF dan DSP. Metode pengembangan prototyping dipilih untuk memungkinkan iterasi cepat dan penyesuaian dengan kebutuhan yang berkembang. Hasil penelitian ini adalah pengembangan aplikasi laporan penjualan DSF dan DSP berbasis website yang berhasil diimplementasikan di Indosat Ooredoo Hutchison Semarang. Aplikasi ini mampu mengotomatisasi proses pengumpulan data penjualan, memungkinkan pengelolaan data yang lebih efisien, dan menghasilkan laporan penjualan yang akurat dan terkini. Implikasi dari penelitian ini adalah peningkatan efektivitas dan efisiensi dalam pengelolaan penjualan DSF dan DSP, yang diharapkan dapat mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik dan meningkatkan kinerja penjualan perusahaan.

*Kata kunci: Aplikasi laporan penjualan; Direct Sell Force; Direct Sell Promotor; Indosat Ooredoo Hutchison Semarang; Website berbasis penjualan*

## 1. Pendahuluan

Dalam industri telekomunikasi, penjualan melalui *Direct Sell Force* (DSF) dan *Direct Sell Promotor* (DSP) memiliki peran yang sangat penting dalam mencapai target penjualan perusahaan. DSF dan DSP merupakan tim penjualan yang berfokus pada menjalin hubungan langsung dengan konsumen, mempromosikan produk dan layanan, serta menghasilkan penjualan yang signifikan. Namun, meskipun memiliki peran strategis, pengelolaan dan pelaporan penjualan yang efisien seringkali menjadi tantangan bagi perusahaan(1).

Indosat Ooredoo Hutchison Semarang, sebagai perusahaan telekomunikasi terkemuka, menghadapi beberapa kendala dalam pengelolaan laporan penjualan DSF dan DSP. Proses manual yang memakan waktu dan rentan terhadap kesalahan seringkali menghambat proses pengambilan keputusan yang cepat dan akurat. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan aplikasi laporan penjualan DSF dan DSP berbasis website yang dapat mempermudah pengelolaan dan pelaporan penjualan di Indosat Ooredoo Hutchison Semarang. Aplikasi ini diharapkan dapat mengoptimalkan pengumpulan data penjualan, mempercepat proses pelaporan, meningkatkan akurasi informasi penjualan, dan memberikan informasi yang relevan bagi pihak terkait. Penelitian ini menggunakan metode pengembangan prototyping yang melibatkan tahap analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, dan evaluasi. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah PHP dan MySQL sebagai basis data untuk membangun aplikasi laporan penjualan DSF dan DSP (2).

Oleh karena itu, dengan ini peneliti akan membuat “Aplikasi Laporan Penjualan Direct Sell Force dan Direct Sell Promotor di Indosat Ooredoo Hutchison Semarang”. Aplikasi ini juga akan memberikan manfaat dalam pengambilan keputusan strategis dan pengoptimalan strategi penjualan perusahaan. Dengan demikian, penelitian ini memiliki dampak positif yang signifikan bagi Indosat Ooredoo Hutchison Semarang dalam menghadapi tantangan kompetitif di industri telekomunikasi.

## 2. Metode

Metode pengembangan system aplikasi laporan penjualan ini mengacu pada model Waterfall. Model ini mengusulkan sebuah pendekatan perangkat lunak yang sistematis dan sekuensial yang dimulai pada tingkat dan kemajuan sistem. Metode *waterfall* merupakan salah satu model *Software Development Life Cycle* (SDLC) yang sering digunakan dalam pengembangan sistem informasi atau perangkat lunak. Model ini menggunakan pendekatan sistematis dan berurutan. Tahapan dalam model ini dimulai dari tahap perencanaan hingga tahap pengelolaan (*maintenance*) dan dilakukan secara bertahap(1). Pengembang perlu mengetahui lebih lanjut tentang bagaimana proses pengembangan sistem jika menggunakan model waterfall dan juga karakteristik dari model waterfall tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini dikhususkan untuk membahas terkait dengan model waterfall sebagai metodologi pengembangan aplikasi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui lebih detail terkait model waterfall jika digunakan pengembang dalam membangun dan mengembangkan aplikasi atau perangkat lunak (3).

**1. Requirement**

Tahap ini pengembang sistem diperlukan komunikasi yang bertujuan untuk memahami perangkat lunak yang diharapkan oleh pengguna dan batasan perangkat lunak tersebut. Informasi dianalisis untuk mendapatkan data yang dibutuhkan oleh pengguna.

**2. Design**

Pada tahap ini, pengembang membuat desain sistem yang dapat membantu menentukan perangkat keras (hardware) dan sistem persyaratan dan juga membantu dalam mendefinisikan arsitektur sistem secara keseluruhan (4).  
*Implementation.* Pada tahap ini, sistem pertama kali dikembangkan di program kecil yang disebut unit, yang terintegrasi dalam tahap selanjutnya. Setiap unit dikembangkan dan diuji untuk fungsionalitas yang disebut sebagai unit testing (5,6)

**3. Verification**

Pada tahap ini, sistem dilakukan verifikasi dan pengujian apakah sistem sepenuhnya atau sebagian memenuhi persyaratan sistem, pengujian dapat dikategorikan ke dalam unit testing (dilakukan pada modul tertentu kode), sistem pengujian (untuk melihat bagaimana sistem bereaksi ketika semua modul yang terintegrasi) dan penerimaan pengujian (dilakukan dengan atau nama pelanggan untuk melihat apakah semua kebutuhan pelanggan puas) (7).

**4. Maintenance**

Ini adalah tahap akhir dari metode waterfall. Perangkat lunak yang sudah jadi dijalankan serta dilakukan pemeliharaan. Pemeliharaan termasuk dalam memperbaiki kesalahan yang tidak ditemukan pada langkah sebelumnya (8).

Dalam penelitian ini, pengembangan sistem hanya akan dilakukan sampai pada tahap implementation.

**3. Hasil dan Pembahasan****3.1.1 Penyajian Hasil**

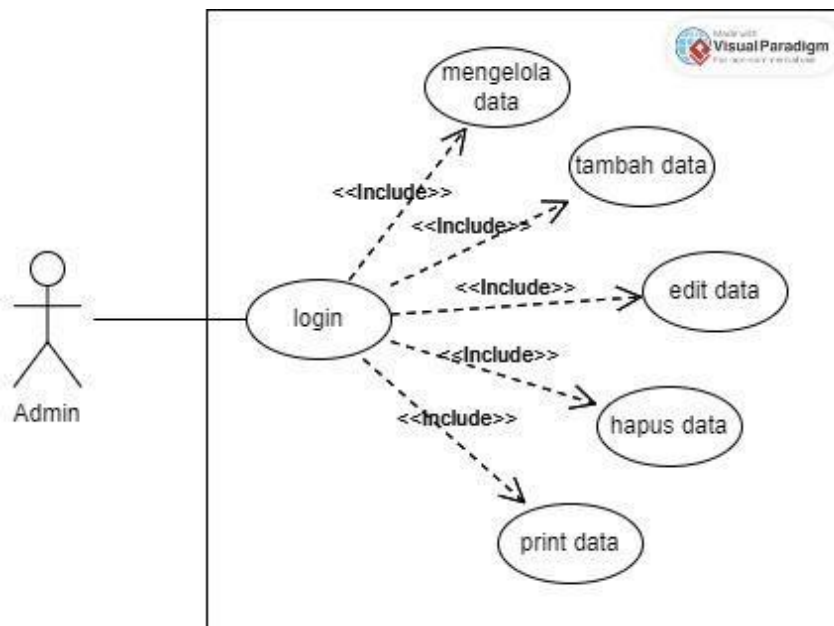
Penyajian hasil dari aplikasi laporan penjualan DSF dan DSP di Indosat Ooredoo Hutchison Semarang dapat dilakukan dengan mengumpulkan dan menganalisis data penjualan dari kedua tim tersebut. Melalui aplikasi laporan, informasi tentang penjualan dapat disajikan secara rinci dan terstruktur. Hasil yang disajikan dapat mencakup kluster penjualan, jumlah data yang terjual dalam ukuran 3GB, 9GB, dan NON COB (20GB), serta informasi tentang performa penjualan data.

Dalam penyajian hasil, kluster penjualan dapat divisualisasikan dalam bentuk grafik atau diagram untuk memberikan pemahaman yang lebih jelas tentang distribusi penjualan dalam setiap kluster. Selain itu, jumlah data yang terjual dalam berbagai ukuran dapat ditampilkan dalam tabel atau grafik untuk memperlihatkan kontribusi masing-masing ukuran data terhadap total penjualan. Informasi penjualan data juga dapat disajikan dalam bentuk ringkasan atau laporan yang mencakup rincian tentang jenis data yang terjual, tanggal penjualan, dan jumlah penjualan per unit atau promotor (9).

Penyajian hasil ini memiliki tujuan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang performa penjualan DSF dan DSP di Indosat Ooredoo Hutchison Semarang. Dengan informasi yang terstruktur dan terperinci, pihak terkait dapat mengidentifikasi tren penjualan, mengambil keputusan berdasarkan data, dan melakukan evaluasi terhadap strategi penjualan yang telah dilakukan. Hasil penyajian ini juga dapat digunakan sebagai dasar untuk perencanaan kegiatan penjualan yang lebih efektif di masa yang akan datang.

### 3.1.2 Unified Modelling Language

*Unified Modelling Language* (UML) sudah menjadi bahasa pemodelan baku dalam pengembangan sistem perangkat lunak. Pemodelan yang penting dalam UML, untuk menjelaskan aspek fungsionalitas sistem, adalah pemodelan use case. Use case dideskripsikan secara tekstual dalam bentuk use case scenario untuk menjelaskan interaksi yang terjadi antara aktor dengan sistem. Selanjutnya, use case diilustrasikan secara visual dalam bentuk use case diagram untuk menggambarkan konteks dari sistem yang dikembangkan. Dalam praktiknya, kedua model tersebut tidak sulit untuk dibuat meskipun oleh orang yang belum berpengalaman. Namun demikian, pemodelan use case yang dihasilkan, baik dalam konteks pembelajaran konsep pengembangan perangkat lunak di kampus maupun dalam konteks implementasi di industri perangkat lunak, tidak sedikit yang mengandung kesalahan baik secara sintaksis maupun semantik (10).



**Gambar 1.** Use case diagram

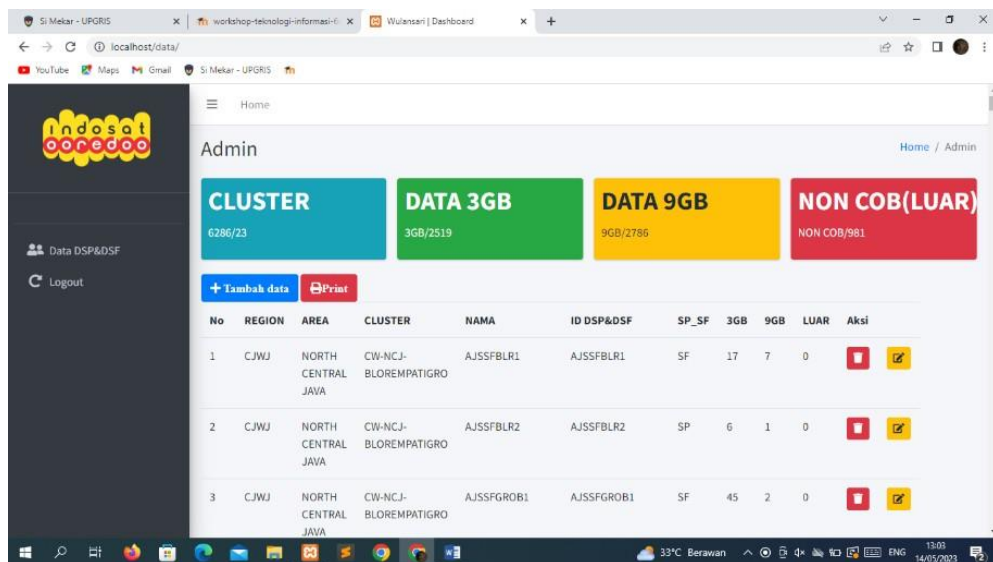
Gambar 1 menunjukkan use ase diagram, aplikasi laporan penjualan pada Indosat Ooredoo Hutchison Semarang memungkinkan admin untuk mengelola data dengan efisien. Admin memiliki akses penuh untuk menambahkan, mengedit, menghapus, dan mencetak data penjualan. Dengan kemampuan untuk menambahkan data, admin dapat memasukkan informasi penjualan baru ke dalam sistem. Selain itu, admin juga dapat mengedit data penjualan yang ada jika terdapat kesalahan atau perubahan informasi. Jika ada data penjualan yang sudah tidak relevan, admin juga dapat menghapusnya dari sistem. Selanjutnya, admin dapat mencetak data penjualan untuk keperluan pelaporan atau kegiatan lainnya. Dengan fitur-fitur ini, admin dapat dengan mudah mengelola dan memanipulasi data penjualan sesuai kebutuhan perusahaan, meningkatkan efisiensi proses pengelolaan data, serta memastikan bahwa data yang relevan dan akurat dapat diakses dan digunakan dengan mudah oleh pihak terkait.

### 3.2 Pembahasan

Tahap pemeliharaan dalam metode waterfall merupakan tahap penting dalam siklus pengembangan perangkat lunak. Setelah perangkat lunak selesai dikembangkan dan diimplementasikan, tahap pemeliharaan berperan dalam menjaga dan memperbaiki perangkat lunak seiring berjalannya waktu. Pemeliharaan perangkat lunak melibatkan aktivitas seperti pemecahan masalah, perbaikan kesalahan, peningkatan kinerja, dan penyesuaian dengan

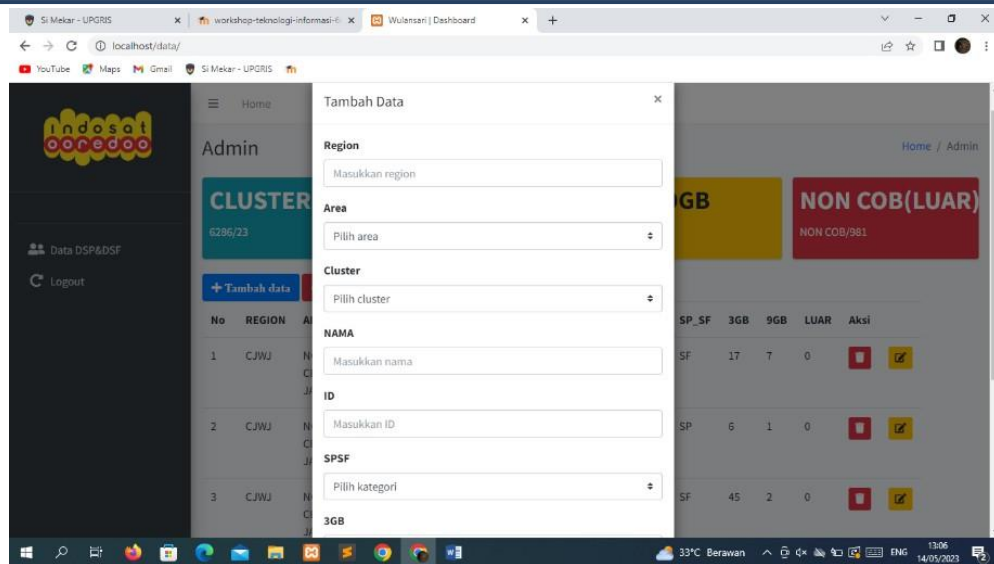
perubahan lingkungan atau kebutuhan pengguna. Tujuannya adalah untuk memastikan perangkat lunak tetap berfungsi dengan baik, memenuhi kebutuhan pengguna, dan memperpanjang umur perangkat lunak. Selain itu, pemeliharaan perangkat lunak juga dapat melibatkan pembaruan fungsionalitas, pengujian ulang, dokumentasi, dan dukungan teknis kepada pengguna. Dengan melakukan pemeliharaan yang tepat, perangkat lunak dapat tetap relevan, aman, dan dapat digunakan dalam jangka waktu yang lebih lama.

Dalam tahap pemeliharaan, terdapat beberapa pendekatan yang dapat digunakan, seperti pemeliharaan korektif (*corrective maintenance*) untuk memperbaiki kesalahan atau bug yang terjadi, pemeliharaan adaptif (*adaptive maintenance*) untuk menyesuaikan perangkat lunak dengan perubahan lingkungan atau kebutuhan pengguna, dan pemeliharaan pencegahan (*preventive maintenance*) untuk mencegah terjadinya masalah di masa mendatang. Aktivitas pemeliharaan juga melibatkan pengelolaan perubahan, pengujian perangkat lunak, dan pemantauan kinerja perangkat lunak untuk memastikan bahwa sistem tetap berjalan dengan baik. Pentingnya tahap pemeliharaan dalam metode waterfall adalah untuk memastikan perangkat lunak tetap berfungsi optimal, mengurangi risiko kegagalan sistem, dan memenuhi kebutuhan pengguna secara berkelanjutan.



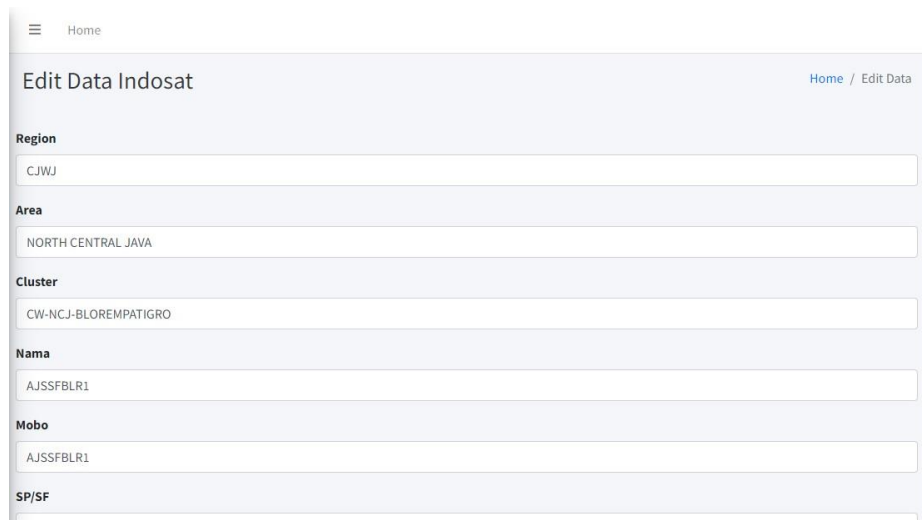
Gambar 2. Halaman Dashboard

Gambar 2 menunjukkan halaman dashboard, aplikasi laporan penjualan pada Indosat Ooredoo Hutchison Semarang menyediakan dashboard yang berisi kluster, jumlah data 3GB, 9GB, dan NON COB (20GB), serta informasi penjualan data. Melalui dashboard ini, pengguna dapat dengan mudah melihat kluster penjualan yang telah ditentukan, yang mencakup data dengan ukuran 3GB, 9GB, dan NON COB sebesar 20GB. Informasi penjualan data juga disajikan dalam dashboard ini, yang memberikan wawasan tentang kinerja penjualan data seperti jumlah penjualan, pemasukan, dan tren penjualan dari waktu ke waktu. Dengan adanya dashboard ini, pengguna dapat memiliki pemahaman yang jelas tentang penjualan data perusahaan, mengidentifikasi kluster yang paling berkontribusi, serta mengambil tindakan strategis untuk meningkatkan penjualan dan mengoptimalkan pengelolaan data perusahaan.

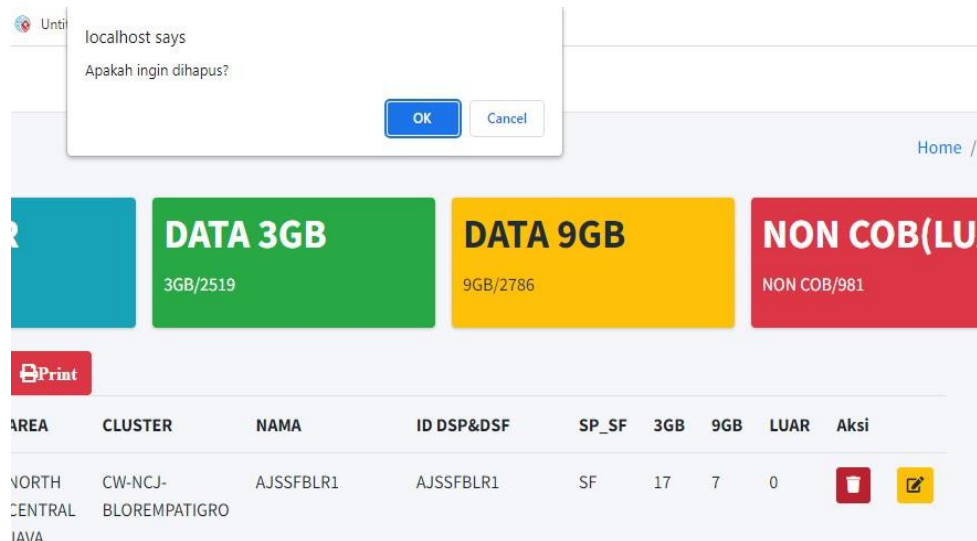


Gambar 3. Tambah Data

Gambar 3 memuat informasi mengenai tambah data. Fitur "Tambah Data" pada aplikasi ini berfungsi untuk memudahkan admin dalam menambahkan data penjualan. Admin dapat mengisi informasi seperti region, area, cluster, nama, ID, serta jenis *Sales Person Selling Force* (SPSF) yang terkait dengan penjualan. Selain itu, admin juga dapat memasukkan jumlah data penjualan yang termasuk dalam paket 3GB, 9GB, dan 20GB. Setelah semua informasi terisi, admin dapat melanjutkan dengan mengklik tombol "Simpan" untuk menyimpan data penjualan yang baru ditambahkan. Dengan adanya fitur ini, admin dapat dengan mudah mengelola dan melacak data penjualan yang relevan untuk analisis dan pengambilan keputusan yang lebih baik.



Gambar 4. Edit Data



**Gambar 5.** Hapus Data

Gambar 4 dan 5 memuat informasi mengenai edit dan hapus data. Fitur "Edit Data" pada aplikasi ini memberikan kemudahan bagi admin untuk melakukan perubahan atau koreksi pada data penjualan yang mungkin mengandung kesalahan. Jika terdapat kesalahan dalam informasi yang telah dimasukkan sebelumnya, admin dapat mengakses fitur ini untuk mengedit data dengan melakukan perubahan yang diperlukan. Selain itu, fitur ini juga memungkinkan admin untuk menghapus data penjualan yang tidak lagi relevan atau diperlukan. Dengan mengklik tombol "Simpan" setelah melakukan perubahan atau penghapusan, admin dapat menyimpan perubahan yang dilakukan. Dengan adanya fitur ini, admin dapat dengan mudah memperbarui dan membersihkan data penjualan yang ada dalam sistem, sehingga menjaga keakuratan dan ketepatan informasi yang tersedia.

#### 4. Kesimpulan

Dalam penggunaan aplikasi laporan penjualan untuk DSF dan DSP di Indosat Ooredoo Hutchison Semarang, dapat disimpulkan bahwa perusahaan ini mengadopsi pendekatan yang terstruktur dan efisien dalam mengelola penjualan. Aplikasi tersebut dirancang khusus untuk memonitor dan menganalisis data penjualan dari kedua kelompok tersebut. Dengan aplikasi ini, Indosat Ooredoo Hutchison Semarang dapat melacak kinerja penjualan, mencapai target penjualan, dan menghitung komisi yang diterima oleh para penjual.

Selain itu, aplikasi laporan penjualan juga memberikan informasi penting bagi manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan strategis terkait penjualan dan memperbaiki kinerja penjualan di masa depan. Dengan adopsi teknologi ini, proses pelaporan penjualan menjadi lebih efisien dan otomatis, sehingga memudahkan tim penjualan dan manajemen untuk mengakses informasi yang diperlukan secara real-time. Kesimpulan tersebut menunjukkan bahwa Indosat Ooredoo Hutchison Semarang menggunakan aplikasi laporan penjualan sebagai alat yang efektif dalam mengelola dan memantau aktivitas penjualan DSF dan DSP.

#### 5. Referensi

- [1]. W. W. Royce, "Managing the Development of Large Software Systems: Concepts and Techniques," *Proceedings of IEEE WESCON*, vol. pp. 26(1), pp. 1- 9, 1970.

- [2]. D. PURBASARI, “Kegiatan Marketing Communication PT. Indosat, Tbk Surabaya Dalam Mensosialisasikan Tarif Terbaru IM3 Rp 0,0000000000... 1/ Detik (Tarif Sejuta Nol),” *Education*, 2008.
- [3]. E. R. A. S. T. M. Jannah, “Analisis Sistem Website I-Simpel Indosat Ooredoo Hutchison Sales Area,” *Journal on Education*, p. p. 02, 2023.
- [4]. J. L. B. L. D. & B. K. C. Whitten, “Systems Analysis and Design Methods,” *Visible*, 2018.
- [5]. A. N. a. B. A. H. Alifah, “Rancang Bangun Sistem Monitoring Perkembangan Project Berbasis Web CV Garuda Sarana Sejahtera Semarang,” *Science*, 2021.
- [6]. R. S. Pressman, “Software Maintenance,” *Software Engineering: A Practitioner's Approach. McGraw-Hill Education*, 2014.
- [7]. T. A. Kurniawan, “Pemodelan use case (UML): evaluasi terhadap beberapa kesalahan dalam praktik,” *J. Teknol. Inf. dan Ilmu Komputer*, pp. 77-86, 2018.
- [8]. R. C. Martin, “prinsip-prinsip desain perangkat lunak yang dapat diterapkan dalam pengembangan sistem,” in *Agile Software Development, Principles, Patterns, and Practices. Prentice Hall*, 2000.
- [9]. I. Sommerville, “Implementation and Testing,” *Software Engineering. Pearson Education Limited*, 2016.
- [10]. R. S. Pressman, “Verification and Validation,” *Software Engineering: A Practitioner's Approach. McGraw-Hill Education*, 2014