

Peningkatan Kinerja Penjualan dengan *Web-Based Sales Monitoring System*: Kasus PT. Jala Lintas Media

Faidlotun Nikmah^{*1}, Noora Qotrun Nada², Bambang Agus Herlambang³, Aris Tri Jaka Harjanta⁴, Mega Novita⁵

^{1, 2, 3, 4, 5}Program Studi Informatika, Universitas PGRI Semarang, Kota Semarang

Email korespondensi: faidho.nikmah@gmail.com

Abstract.

Increasing sales performance is one of the key factors in the company's success. PT. Jala Lintas Media, as an Internet Protocol (IP) based company, also faces the same challenges. In an increasingly advanced digital era, it is important for PT. Jala Lintas Media to utilize the latest technology in optimizing the supervision of sales visits. PT. Jala Lintas Media is currently facing problems in monitoring and tracking sales visits in real-time. Manual and inefficient processes lead to delays in response to customers and lack of accurate information for strategic decision making. Therefore, it is necessary to develop a web-based sales visit monitoring information system that can increase sales effectiveness at PT. Jala Lintas Media. This study aims to develop a Web-Based Sales Monitoring System that can improve monitoring of sales visits at PT. Jala Lintas Media. This system will enable real-time monitoring of sales visits, provide accurate and up-to-date information to management, and speed up response to customers. This study used the prototyping development method with the PHP and MySQL programming languages. Phases of user needs analysis, system design and prototype development will be carried out. Data was collected through interviews with PT. Jala Lintas Media's management and sales team, as well as observing the current sales visit process. It is hoped that the results of this research will produce a Web-Based Sales Monitoring System that can increase the efficiency and effectiveness of sales at PT. Jala Lintas Media. This system will facilitate real-time monitoring of sales visits, provide accurate and up-to-date information, and speed up response to customers. The implication of this research is that PT. Jala Lintas Media will have powerful tools to improve sales performance, strengthen customer relationships, and make strategic decisions based on more accurate and up-to-date information.

Keywords: Information system; monitoring sales visits; web-based; prototyping development; PHP; MySQL

Abstrak

Peningkatan kinerja penjualan merupakan salah satu faktor kunci dalam kesuksesan perusahaan. PT. Jala Lintas Media, sebagai perusahaan berbasis Internet Protokol (IP), juga menghadapi tantangan yang sama. Dalam era digital yang semakin maju, penting bagi PT. Jala Lintas Media untuk memanfaatkan teknologi terkini dalam mengoptimalkan pengawasan kunjungan sales. PT. Jala Lintas Media saat ini menghadapi kendala dalam pemantauan dan pelacakan kunjungan sales secara real-time. Proses yang manual dan tidak efisien menyebabkan keterlambatan dalam respons terhadap pelanggan dan kurangnya informasi yang akurat untuk pengambilan keputusan strategis. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan sistem informasi monitoring kunjungan sales berbasis web yang dapat meningkatkan efektivitas penjualan di PT. Jala Lintas Media. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan *Web-Based Sales Monitoring System* yang dapat memperbaiki pengawasan kunjungan sales di PT. Jala Lintas Media. Sistem ini akan memungkinkan pemantauan kunjungan sales secara *real-time*, memberikan informasi yang akurat dan terkini kepada manajemen, serta mempercepat respons terhadap pelanggan. Penelitian ini menggunakan metode pengembangan prototipe dengan bahasa pemrograman *Hypertext Preprocessors* (PHP) dan *My Structured Query Language* (MySQL) sebagai Database-nya. Tahap analisis kebutuhan pengguna, perancangan sistem dan pengembangan prototipe

akan dilakukan. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan manajemen dan tim penjualan PT. Jala Lintas Media, serta observasi terhadap proses kunjungan sales yang ada saat ini. Diharapkan hasil dari penelitian ini akan menghasilkan *Web-Based Sales Monitoring System* yang dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan di PT. Jala Lintas Media. Sistem ini akan memfasilitasi pemantauan kunjungan sales secara *real-time*, menyediakan informasi yang akurat dan terkini, serta mempercepat respons terhadap pelanggan. Implikasi dari penelitian ini adalah PT. Jala Lintas Media akan memiliki alat yang kuat untuk meningkatkan kinerja penjualan, memperkuat hubungan dengan pelanggan, dan mengambil keputusan strategis berdasarkan informasi yang lebih akurat dan terkini.

Kata Kunci: Sistem informasi; monitoring kunjungan sales; *web-based*; pengembangan prototipe; PHP; MySQL

1. Pendahuluan

Peningkatan kinerja penjualan memiliki peran krusial dalam mencapai kesuksesan perusahaan. PT. Jala Lintas Media, sebagai perusahaan yang bergerak di bidang Internet Protokol (IP), juga menghadapi tantangan yang sama. Di tengah persaingan yang semakin ketat dalam industri IP, perusahaan ini perlu mencari cara untuk meningkatkan efektivitas penjualan dan memperkuat posisinya di pasar. Kinerja merupakan salah satu bentuk hasil karya karyawan, dimana hasil karya ini dapat berwujud pencapaian pekerjaan terhadap standar yang telah ditentukan, atau dapat merupakan hasil karya individu dibandingkan dengan yang lainnya. Kinerja penjualan merupakan memberikan pengaruh positif terhadap efektifitas organisasi penjualan, disamping faktor lainnya yang dapat mempengaruhi efektifitas keseluruhan serta faktor-faktor lain yang berada diluar kendali tenaga penjual, seperti persaingan, politik dan hukum, sosial budaya, kondisi ekonomi dan sumber serta tujuan perusahaan (1). Teknologi informasi menjadi suatu kebutuhan bagi perusahaan. Dengan adanya teknologi informasi, perusahaan dapat mengelola data menjadi informasi yang berkualitas dengan mudah (2).

PT. Jala Lintas Media saat ini menghadapi tantangan dalam melakukan pemantauan dan pelacakan kunjungan sales secara *real-time*. Proses yang masih dilakukan secara manual dan tidak efisien menyebabkan terjadinya keterlambatan dalam memberikan respons terhadap pelanggan dan kurangnya informasi yang akurat untuk pengambilan keputusan strategis. Dalam situasi ini, pengembangan sistem informasi monitoring kunjungan sales berbasis web menjadi sangat penting bagi PT. Jala Lintas Media. Sistem Informasi Monitoring merupakan sistem yang dapat meninjau serta mengorganisasikan data dan informasi yang berguna untuk mendukung pelaksanaan tugas dalam suatu organisasi (3). Melalui sistem informasi monitoring kunjungan sales berbasis web, PT. Jala Lintas Media akan memiliki akses ke informasi yang lebih lengkap dan terstruktur.

Sebelumnya telah ada penelitian (4), dengan judul "Pembangunan Sistem Informasi Monitoring Sales pada CV. Dunia Sandang". Dari penelitian sebelumnya, pada aplikasi yang dibuat terdiri dari 2 aktor yaitu admin dan sales. Ada 1 halaman login dan 1 halaman penugasan untuk bagian admin. Dan 1 halaman pemberitahuan tugas untuk bagian sales. Sehingga pada penelitian disini belum terdapat pemecahan solusi terkait informasi mengenai monitoring kunjungan sales. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengembangkan *Web-Based Sales Monitoring System* yang akan menjadi solusi untuk memperbaiki pengawasan kunjungan sales di PT. Jala Lintas Media. Literatur tersebut dikaji agar dapat menghasilkan rekomendasi alur penerapan, rancangan, serta mendefinisikan spesifikasi fitur-fitur antarmuka yang tepat dan efisien dalam langkah implementasi metode prototipe kedalam sebuah sistem informasi yang akan dibuat (5). Dengan adopsi sistem ini, perusahaan akan memiliki kemampuan untuk melakukan pemantauan kunjungan sales secara *real-time*, memberikan informasi yang akurat dan terkini kepada manajemen, serta mempercepat respons terhadap pelanggan. Pemantauan kunjungan sales secara *real-time* akan memberikan manfaat signifikan bagi PT. Jala Lintas Media. Manajemen akan memiliki visibilitas yang lebih baik terhadap aktivitas tim penjualan, termasuk daftar kunjungan yang sedang berlangsung dan yang telah selesai.

Dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah metode pengembangan prototipe dengan bahasa pemrograman PHP dan MySQL. Tahap analisis kebutuhan pengguna, perancangan sistem, pengembangan prototipe. Dengan menggunakan metode pengembangan prototipe, bahasa pemrograman PHP, dan database MySQL, penelitian ini dapat menghasilkan *Web-Based Sales Monitoring System* yang sesuai dengan kebutuhan PT. Jala Lintas Media. Pendekatan ini memungkinkan adaptasi dan iterasi yang lebih mudah, sehingga sistem dapat disesuaikan dengan harapan pengguna dan tantangan yang ada.

2. Metode

Metode prototipe dimulai dari mengumpulkan kebutuhan terhadap perangkat lunak yang akan dibuat. Lalu dibuatlah program prototipe agar user lebih terbayang dengan apa yang sebenarnya diinginkan. Program prototipe dievaluasi oleh user sampai ditemukan spesifikasi yang sesuai dengan keinginan user (6). Berikut adalah tahapan-tahapan dalam metode prototipe:

- a. Mengidentifikasi kebutuhan pemakai. Pada tahap ini analisis sistem akan melakukan studi kelayakan dan studi terhadap kebutuhan pemakai, baik yang meliputi mode *interface*, teknik prosedural maupun teknologi yang akan digunakan.
- b. Pengembangan prototipe. Pada tahap ini analisis sistem bekerja sama dengan pemrogram mengembangkan prototipe sistem untuk memperlihatkan kepada pemesan pemodelan sistem yang akan dibangunnya.
- c. Menentukan prototipe, apakah dapat diterima oleh pemesan atau pemakai. Analisis sistem pada tahap ini akan mendeteksi dan mengidentifikasi sejauh mana pemodelan yang dibuatnya dapat diterima oleh pemesan, perbaikan-perbaikan apa yang diinginkan pemesan atau bahkan harus merombak secara keseluruhan.
- d. Penggunaan prototipe pada tahap ini, analisis sistem akan menyerahkan kepada pemrogram untuk mengimplementasikan pemodelan yang dibuatnya menjadi satu sistem.

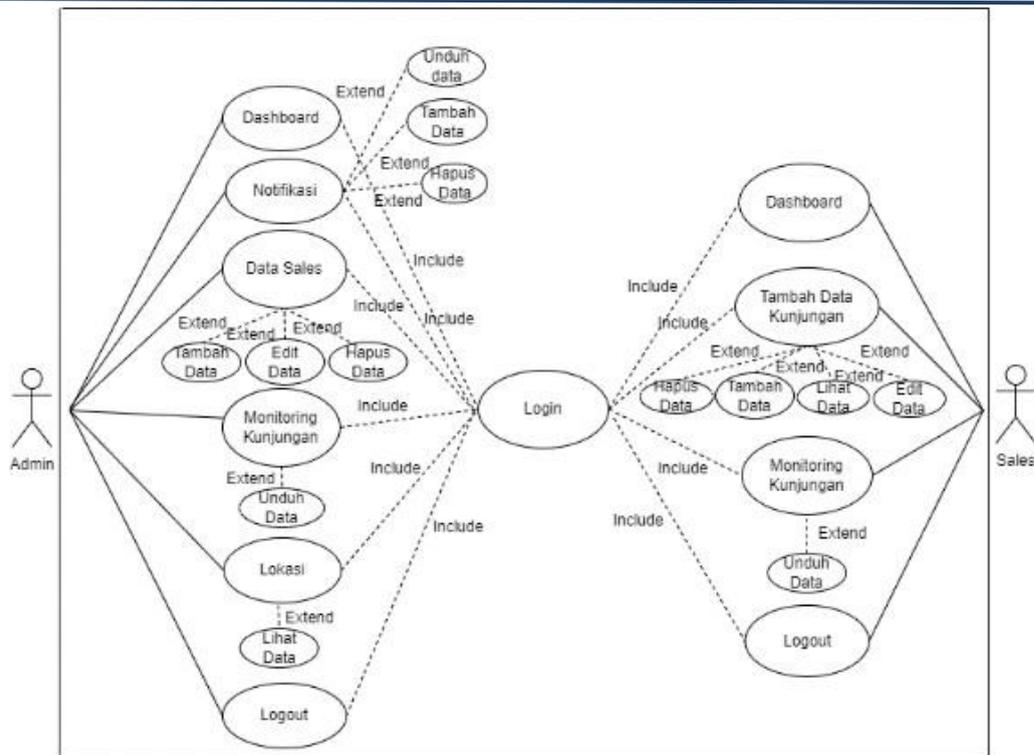
Dalam penelitian ini, pengembangan sistem hanya akan dilakukan sampai pada tahap pengembangan prototipe.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Penyajian Hasil

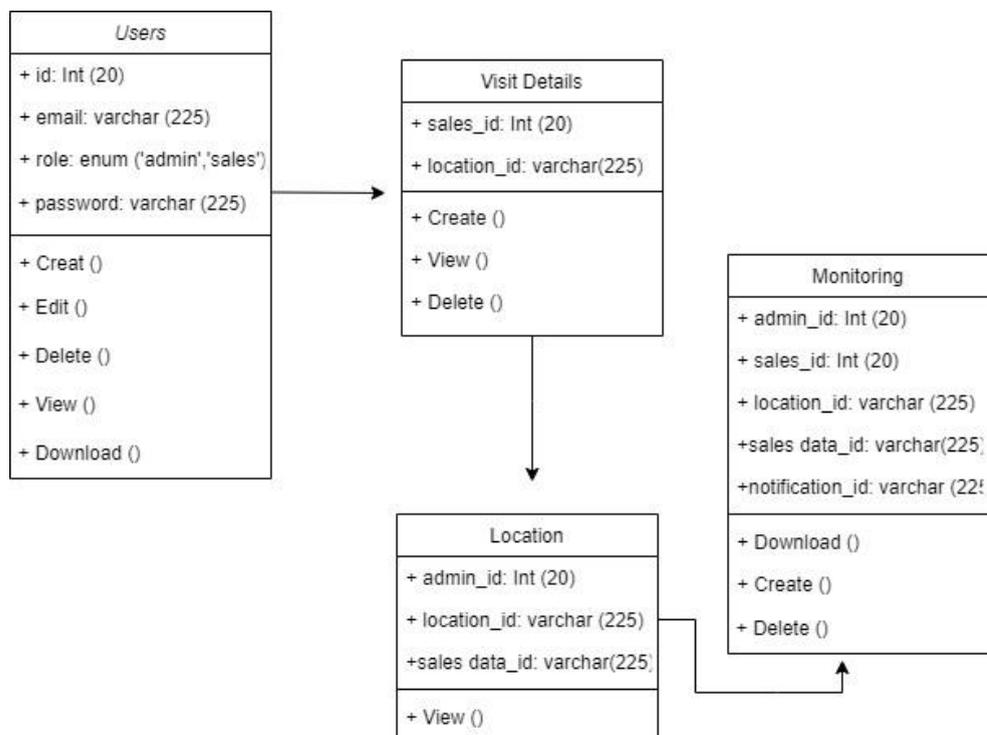
Perancangan Desain fitur aplikasi menggunakan metode Unified Modeling Language (UML) yang meliputi use case diagram dan Class Diagram. Sedangkan untuk interfacenya menggunakan PHP dan *Cascading Style Sheets* (CSS) dengan MySQL sebagai databasenya. Diagram yang digunakan adalah Use Case Diagram dan Class Diagram.

Use case diagram merupakan fungsionalitas yang disediakan sistem sebagai unit-unit yang saling bertukar pesan antar unit atau aktor. Usecase diagram digunakan untuk menyatakan fungsionalitas yang disediakan oleh suatu organisasi secara menyeluruh dan digunakan secara intensif dalam menghimpun konteks sistem (7). Gambar 1 menjelaskan bahwa dalam sistem terdapat 2 gambar actor yaitu admin dan sales. Ada 1 halaman login, 5 halaman utama dari aplikasi untuk bagian admin dan 3 halaman untuk sales yang dapat diakses namun setiap user mempunyai peranan yang berbeda-beda. User admin dapat melakukan akses dashboard untuk mendapatkan informasi notifikasi, data sales, monitoring kunjungan, dan lokasi sales. Sedangkan user kasir hanya dapat melakukan tambah data kunjungan dan melihat data monitoring kunjungan.



Gambar 1. Use case Diagram

Class diagram adalah diagram yang dibuat pada tahap desain suatu perangkat lunak. Pengukuran kualitas dari desain class diagram dari software yang akan dibangun dapat mengurangi revisi-revisi yang mungkin terjadi di kemudian hari (Khanahmadliravi and Khataee, 2012) (8). Berdasarkan Gambar 2, Class Diagram dipakai untuk menjelaskan suatu model data untuk sebuah program, baik model data sederhana maupun kompleks. Pada sistem aplikasi monitoring terdiri dari 4 kelas yaitu kelas user, visit details, location dan monitoring.

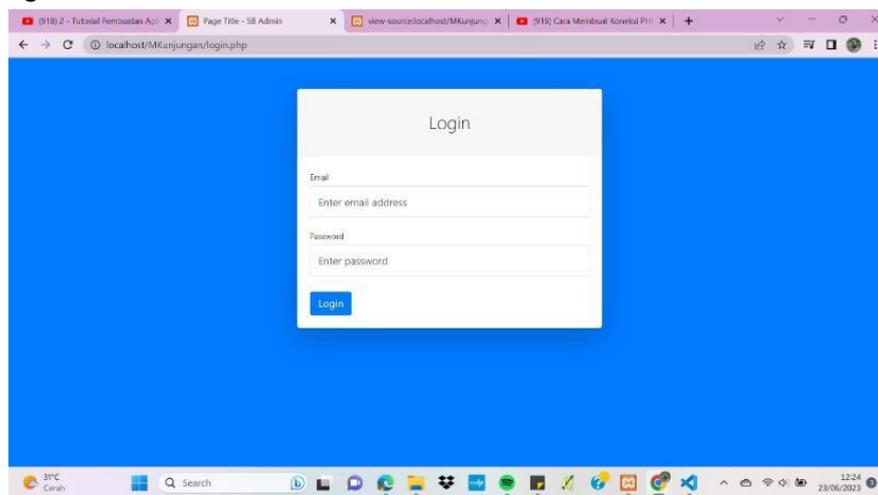


Gambar 2. Class Diagram

3.2 Pembahasan

Sistem yang dibuat dibagi menjadi dua bagian untuk role yang berbeda, yaitu Admin dan Sales. Dimana setiap bagiannya memiliki fitur yang berbeda sesuai kebutuhan. Implementasi dilakukan dengan membuat tampilan antarmuka sistem informasi monitoring berbasis web. Admin adalah seorang yang mengatur web, admin berhak melakukan apa saja yang berhubungan dengan website (9). Pada bagian admin, sistem menyediakan beberapa fitur yaitu fitur notifikasi, data sales, monitoring kunjungan, dan lacak lokasi.

Gambar 2 memuat informasi mengenai Halaman login. ini adalah halaman dimana admin atau sales harus memasukkan email dan password sebelum memasuki halaman web. Admin atau sales harus memasukkan email yang sudah terdaftar. Setelah login, admin akan dibawa ke halaman awal dari sistem.



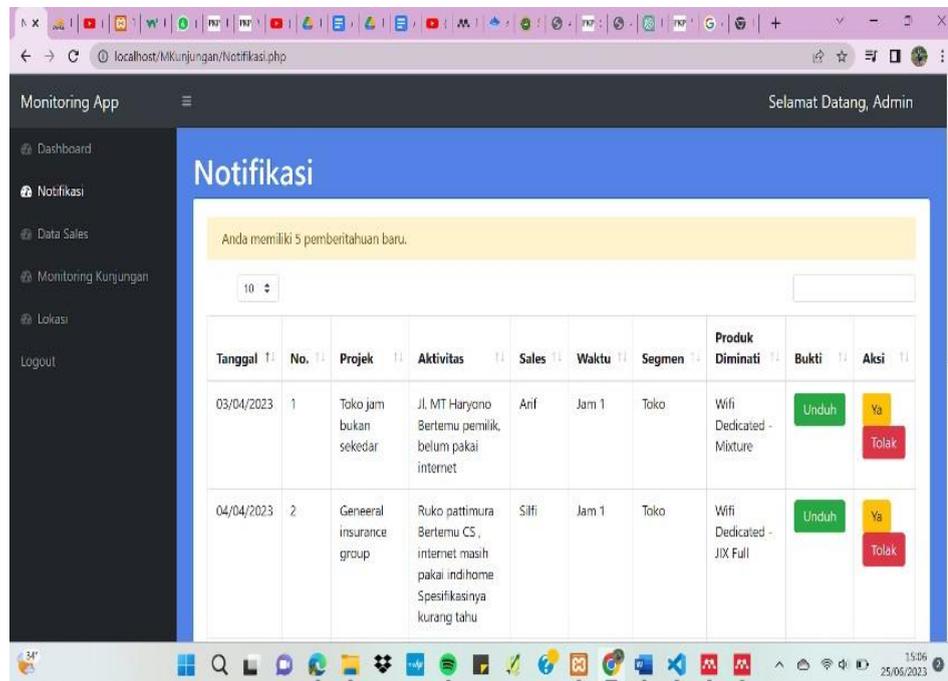
Gambar 3. Halaman Login

Gambar 3 merupakan tampilan awal ketika memasuki halaman web yang berisi informasi mengenai PT. Jala Lintas Media. Halaman tersebut juga dilengkapi dengan menu navigasi yang memudahkan pengunjung untuk menjelajahi halaman web lebih lanjut. Menu ini terdiri dari pilihan Notifikasi, Data Sales, Monitoring Kunjungan, Lokasi Sales dan Tombol Logout. Menu navigasi memungkinkan user untuk dengan mudah menemukan informasi yang mereka cari.



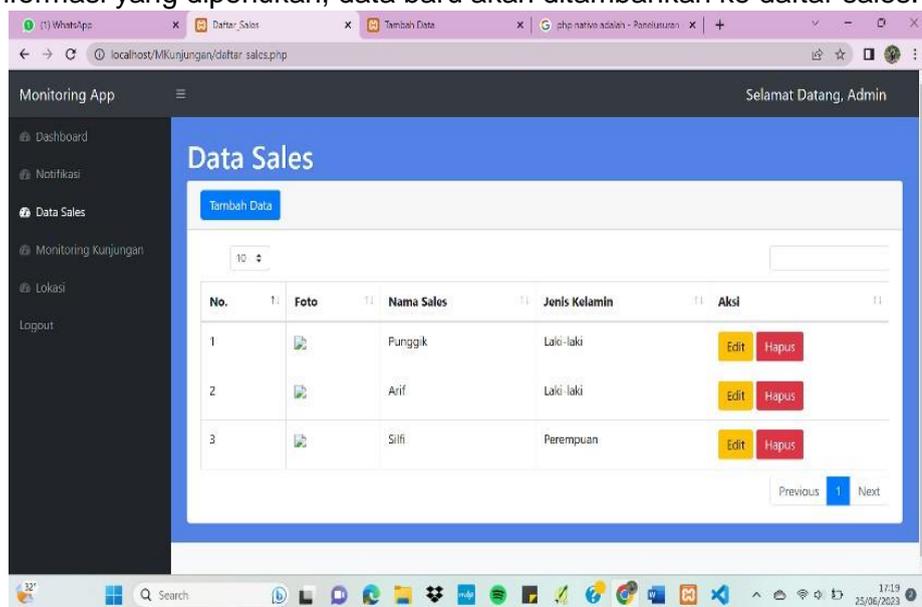
Gambar 4. Halaman Awal Admin

Gambar 4 merupakan halaman yang akan menampilkan data inputan yang sudah diisi oleh sales dan admin akan melakukan verifikasi data tersebut. Di Halaman ini terdapat informasi tanggal, proyek, aktivitas sales, nama sales, waktu kunjungan, segmen, produk diminati, dan juga bukti kunjungan. Admin dapat melakukan verifikasi dengan cara menekan tombol Ya atau Tidak pada sistem.



Gambar 5. Halaman Notifikasi Admin

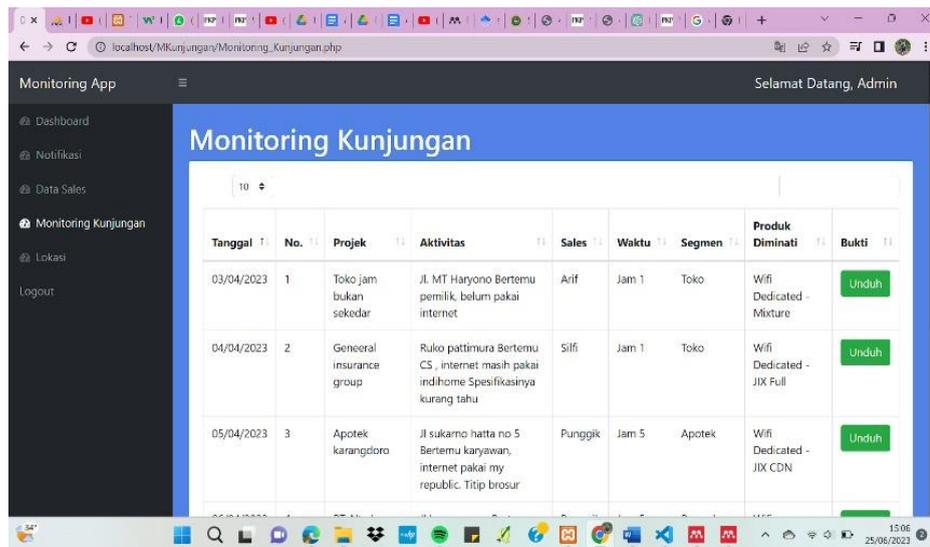
Gambar 5 merupakan halaman yang akan menampilkan data sales dimana admin bisa menambah data, mengedit data, dan menghapus data. Admin dapat menambahkan data baru ke dalam daftar sales melalui halaman ini. Untuk menambahkan data, admin harus mengisi beberapa informasi yang diperlukan, seperti nama sales, jenis kelamin, dan mengunggah foto sales. Setelah admin mengisi semua informasi yang diperlukan, data baru akan ditambahkan ke daftar sales.



Gambar 6. Halaman Data Sales

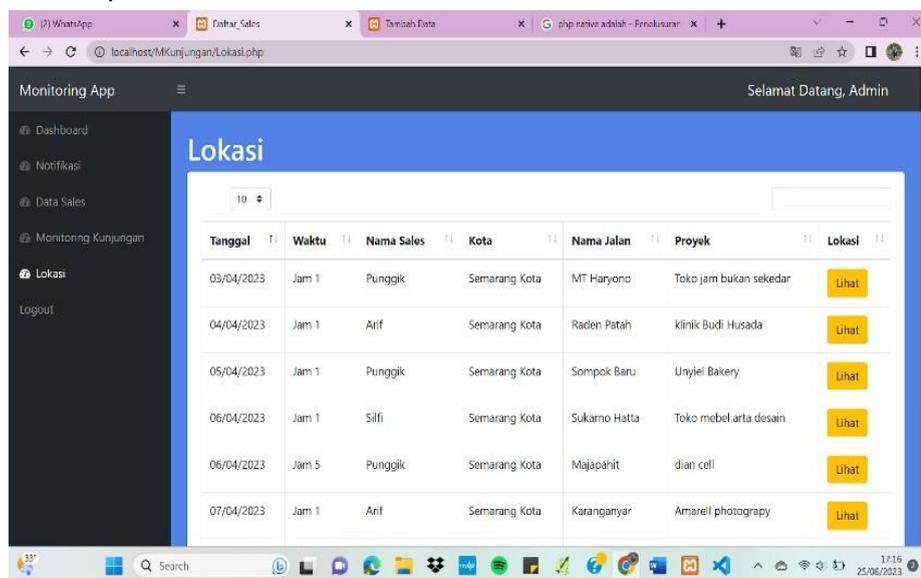
Gambar 6 merupakan Halaman monitoring yang menampilkan data hasil inputan sales yang sudah diverifikasi. Data ini meliputi informasi seperti Tanggal, Proyek, Aktivitas Sales, Nama Sales, Waktu Kunjungan, Segmen, Produk yang

Diminati, dan juga Bukti Kunjungan. Data tersebut disajikan dalam format yang terstruktur, yaitu tabel atau daftar, sehingga mudah dibaca dan dimonitor.



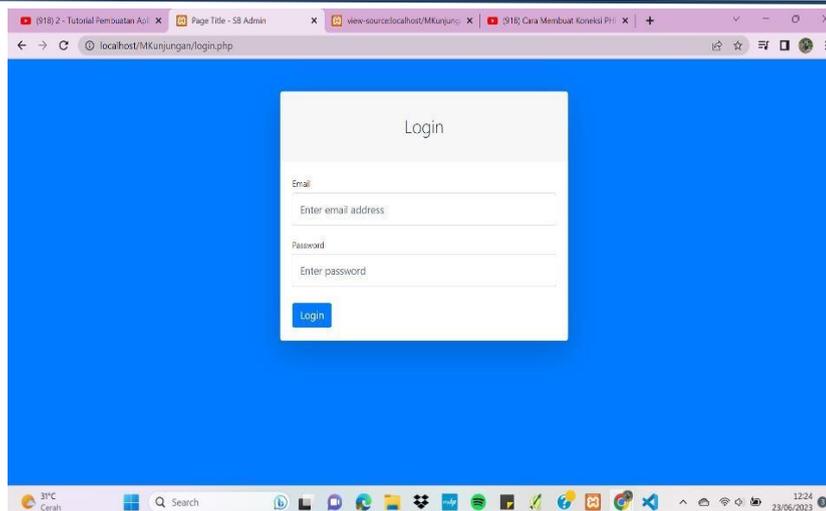
Gambar 7. Halaman Monitoring Kunjungan

Gambar 7 merupakan halaman lacak lokasi, halaman ini memuat informasi mengenai lokasi sales secara real-time dalam bentuk tabel dan peta. Tabel yang ditampilkan di halaman ini akan menyajikan informasi tentang sales yang terkait dengan lokasi mereka. Halaman ini juga menyajikan pemetaan lokasi sales pada peta, bisa dilihat pada tabel lokasi.

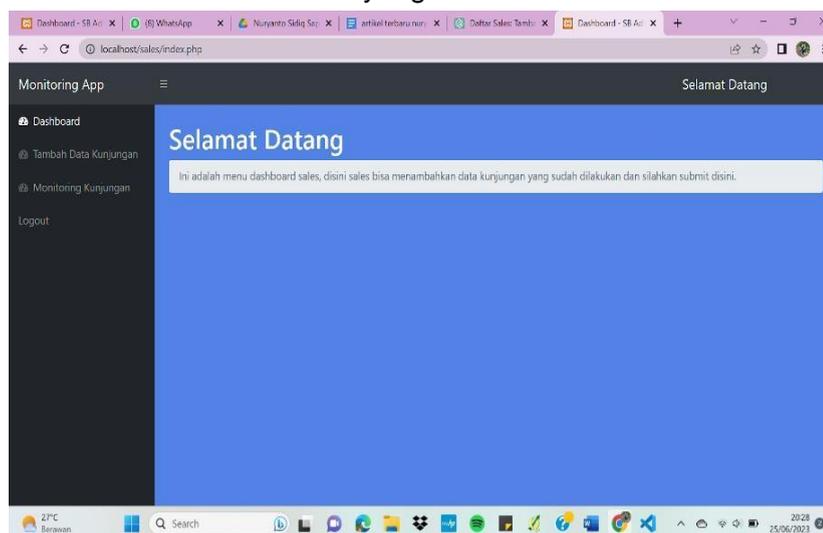


Gambar 8. Halaman Lacak Lokasi

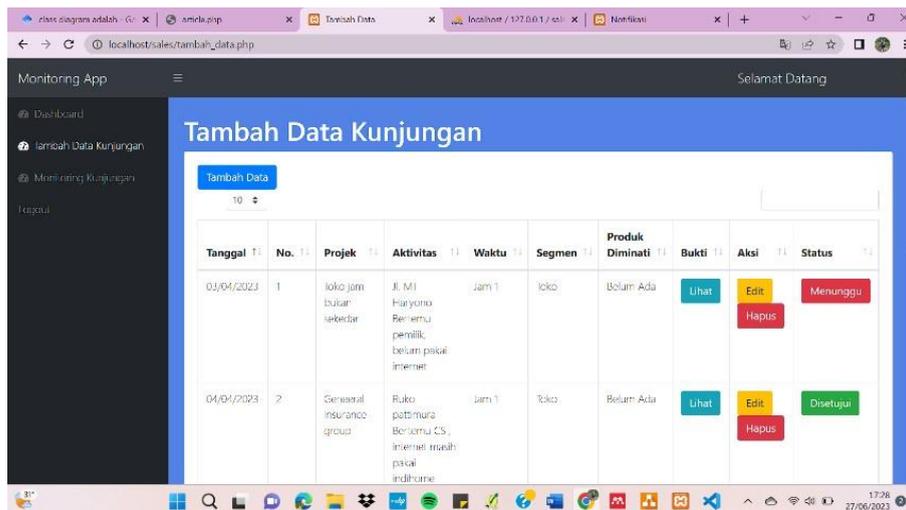
Sales adalah team yang berhubungan langsung dengan pelanggan (10). Pada bagian sales, sistem menyediakan beberapa fitur yaitu profil, fitur tambah data, dan fitur monitoring admin. Gambar 8 memuat informasi mengenai Halaman login. Halaman ini adalah halaman dimana admin atau sales harus memasukkan email dan password sebelum memasuki halaman web. Admin atau sales harus memasukkan email yang sudah terdaftar. Setelah login, admin akan dibawa ke halaman awal dari sistem.

**Gambar 9.** Halaman Login Sales

Gambar 9 merupakan tampilan awal ketika memasuki halaman web. Halaman tersebut juga dilengkapi dengan menu navigasi yang memudahkan user untuk menjelajahi halaman web lebih lanjut. Menu ini terdiri dari pilihan Tambah Data Kunjungan dan Monitoring Kunjungan. Menu navigasi memungkinkan user untuk dengan mudah menemukan informasi yang mereka cari.

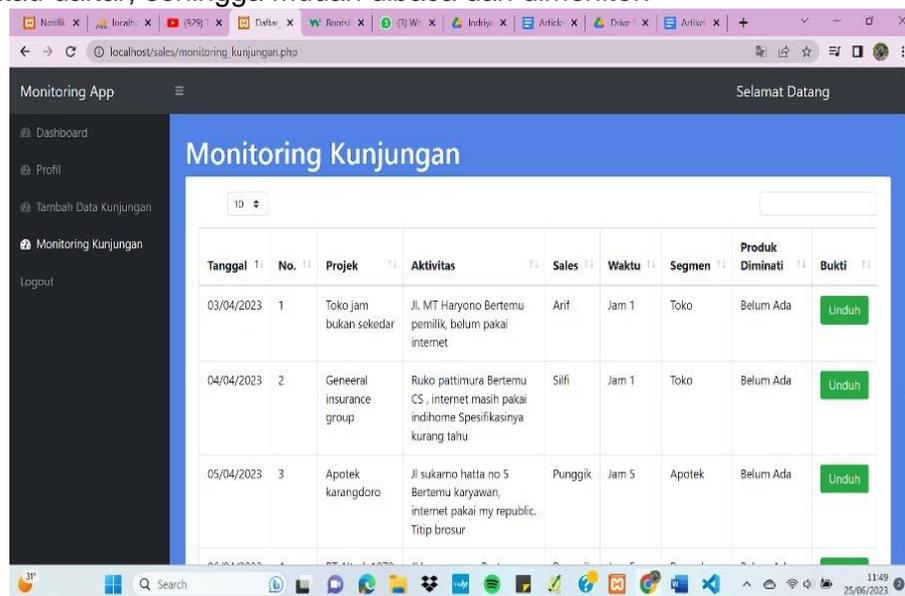
**Gambar 10.** Halaman Awal Sales

Gambar 9 menampilkan data kunjungan yang sudah diisi oleh sales. Data ini meliputi Tanggal, Proyek, Aktivitas Sales, Waktu Kunjungan, Segmen, Produk yang Diminati, dan juga Bukti Kunjungan. Sales bisa menambahkan data melalui tombol tambah data.



Gambar 11. Tambah Data Kunjungan

Gambar 6 merupakan Halaman monitoring yang menampilkan data hasil inputan sales yang sudah diverifikasi. Data ini meliputi informasi seperti Tanggal, Proyek, Aktivitas Sales, Nama Sales, Waktu Kunjungan, Segmen, Produk yang Diminati, dan juga Bukti Kunjungan. Data tersebut disajikan dalam format yang terstruktur, yaitu tabel atau daftar, sehingga mudah dibaca dan dimonitor.



Gambar 12. Halaman Monitoring Admin

4. Kesimpulan

Aplikasi Monitoring Sales telah berhasil dibangun dengan menggunakan metodologi pengembangan sistem menggunakan metode prototipe. Aplikasi ini memiliki tujuan utama untuk memberikan kemudahan kepada admin dalam melakukan pemantauan kunjungan sales secara *real-time*. Dengan adanya fitur ini, admin dapat mengakses informasi yang akurat dan terkini tentang kunjungan yang dilakukan oleh tim sales. Aplikasi ini juga memberikan manfaat yang signifikan bagi manajemen, karena mereka dapat memperoleh data yang terperinci mengenai kunjungan sales dan kinerja tim secara keseluruhan.

Selain itu, dengan adanya perancangan aplikasi ini, sales juga akan merasakan kemudahan dalam melaporkan kunjungan yang telah mereka lakukan. Hal ini membantu mereka untuk menyampaikan informasi dengan lebih efisien dan terorganisir. Dengan demikian, aplikasi Monitoring Sales ini menjadi alat yang sangat berguna dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses penjualan serta pengelolaan tim sales.

5. Referensi

- [1]. Cindy P, Luis U, Ekonomi F, Manajemen J. Analisis Pengaruh Strategi Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Kinerja Penjualan Pada Pt. Astragraphia Tbk Cabang Manado. *J EMBA J Ris Ekon Manajemen, Bisnis dan Akunt.* 2019;7(2):2581–90.
- [2]. Sulistiani H, Miswanto M, Alita D, Dellia P. Pemanfaatan Analisis Biaya Dan Manfaat Dalam Perhitungan Kelayakan Investasi Teknologi Informasi. *Edutic - Sci J Informatics Educ.* 2020;6(2).
- [3]. Haryono K, Firdausi FAA,. H. Sistem Informasi Monitoring Wiraniaga. *JUMANJI (Jurnal Masyarakat Informatika Unjani).* 2018 Jan 26;1(1):22.
- [4]. Ningrum DC, Witanti W, Santikarama I. Pembangunan Sistem Informasi Monitoring Sales Pada CV. Dunia Sandang. In: *Seminar Nasional Teknologi Informasi.* 2019. p. 273–7.
- [5]. Putro MH, Larasati D, Ratri D. Eksplorasi Metode Crowdsourcing dalam Upaya Pengarsipan Musik melalui Perancangan Web-Based Director. *ANDHARUPA: Jurnal Desain Komunikasi Visual & Multimedia.* 2022;8(02):139–55.
- [6]. Siswidiyanto S, Munif A, Wijayanti D, Haryadi E. Sistem Informasi Penyewaan Rumah Kontrakan Berbasis Web Dengan Menggunakan Metode Prototype. *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi.* 2020 Apr 30;15(1):18–25.
- [7]. Sofyan MR, Iryanti E. Aplikasi Penanganan Keluhan Mahasiswa Menggunakan Metode Prototipe. *Semin Nas Teknol Inf dan Multimed.* 2018;2018:19–24.
- [8]. Apriadi H, Amalia F, Priyambadha B. Pengembangan Aplikasi Kakas Bantu Untuk Menghitung Estimasi Nilai Modifiability Dari Class Diagram. *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer e-ISSN.* 2019;2548:964X.
- [9]. Siregar VMM. Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Penjualan Produk Jurnal TAM (Technology Acceptance Model). 2018;9(1):15–21.
- [10]. Fitriyana F, Sucipto A. Sistem Informasi Penjualan Oleh Sales Marketing Pada Pt Erlangga Mahameru. *J Teknol dan Sist Inf.* 2020;1(1):105–10.