



## WEB-BASED SALES PERFORMANCE MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM (CASE STUDY: PT. BINA ADIDAYA)

## SISTEM INFORMASI MANAJEMEN KINERJA SALES BERBASIS WEB (STUDI KASUS : PT. BINA ADIDAYA)

Dedy Kristanto<sup>1\*</sup>, Yaumil Firdaus<sup>2</sup>, Yunita Sartika Sari<sup>3</sup>

<sup>1\*2,3</sup> Universitas Mercu Buana, Jakarta Barat

<sup>1</sup>[dedykristanto28@gmail.com](mailto:dedykristanto28@gmail.com), <sup>2</sup>[yaumil7@gmail.com](mailto:yaumil7@gmail.com), <sup>3</sup>[yunita.sartika@mercubuana.ac.id](mailto:yunita.sartika@mercubuana.ac.id)

### INFORMASI ARTIKEL

Submitted:  
30-01-2025

Accepted:  
19-03-2025

Published:  
08-04-2025

Keywords:  
Information; Performance;;Website

Kata Kunci:  
Informasi; Kinerja; Situs Web

### ABSTRACT

Completeness of information on PT. Bina Adidaya is still not efficient because it has to open sales data and bills that have been obtained by sales every month where the data cannot be seen if it is not in working hours. Therefore in making a website-based application that aims to provide information to management regarding sales-sales performance at PT. Build Superpower whenever and wherever needed. Sales performance can be measured by turnover, realization, and bills earned every month. Sales performance will be a reference material whether the sales are worth keeping by the company or not. The data that is needed by sales is only stored in the workspace, then the application helps provide information to sales if the sales are in the field.

### ABSTRAK

Kelengkapan informasi pada PT. Bina Adidaya masih belum efisien karena harus membuka data penjualan dan tagihan yang telah diperoleh sales setiap bulannya yang mana data tersebut tidak dapat dilihat jika tidak dalam jam kerja. Oleh karena itu dibuatlah sebuah aplikasi berbasis website yang bertujuan untuk memberikan informasi kepada manajemen mengenai kinerja penjualan pada PT. Build Superpower kapanpun dan dimanapun dibutuhkan. Kinerja penjualan dapat diukur dari omzet, realisasi, dan tagihan yang diperoleh setiap bulannya. Kinerja penjualan akan menjadi bahan acuan apakah penjualan tersebut layak disimpan oleh perusahaan atau tidak. Data-data yang dibutuhkan oleh sales hanya tersimpan di ruang kerja, selanjutnya aplikasi membantu memberikan informasi kepada sales jika sales sedang berada di lapangan.

## INTRODUKSI

Pada era globalisasi saat ini perkembangan teknologi informasi dapat digunakan sebagai penunjang jalannya proses bisnis di setiap perusahaan. Dengan adanya teknologi komputerisasi mampu membantu kinerja manusia menjadi lebih efisien sehingga berdampak pada estimasi biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan proses bisnis.

Sistem informasi berisi informasi mengenai orang, tempat dan hal-hal dalam organisasi atau lingkungan sekitarnya. Dengan informasi yang kita maksudkan data yang telah terbentuk menjadi bermakna dan bermanfaat bagi manusia. Sedangkan data adalah aliran fakta mentah yang mewakili kejadian yang terjadi dalam lingkungan fisik sebelum terorganisir dan disusun menjadi bentuk yang dapat di mengerti dan digunakan. (Kenneth dan Jane, 2014).

Setiap perusahaan menginginkan perkembangan bisnis secara pesat untuk mendapatkan laba yang sebesar-besarnya. Namun, untuk mencapai keberhasilan dalam bisnis, kegiatan-kegiatan pada perusahaan haruslah didukung dengan teknologi informasi agar kegiatan-kegiatan yang ada dalam perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien selain itu dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

PT. Bina Adidaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang cat atau sering disebut *Industri Paint*. Perusahaan yang berdiri sejak Januari 1990 ini masih kurang dalam pemanfaatan kemajuan teknologi di era sekarang.

Dalam pengelolaan sistem informasi manajemen untuk *departmen* marketing PT. Bina Adidaya dibutuhkan aplikasi berbasis *website*. Hal ini bertujuan untuk memudahkan dalam pencarian data yang di butuhkan, dimana data tersebut selama ini di simpan di dalam komputer yang hanya bisa di akses oleh admin pada saat jam kerja.

Ketidaktersediaan informasi tentang pelanggan maupun produk menyebabkan kesalahan yang berujung pada *return* barang. Hal ini akan berdampak pada pencapaian omzet yang telah di targetkan oleh perusahaan. Pelanggan menginginkan pelayanan yang baik dengan pengiriman tepat waktu yaitu tidak lebih dari tiga hari, maka jika terdapat kesalahan produk atau kesalahan kirim, pelanggan menilai bahwa pelayanan yang di berikan kurang baik. Tentu hal ini sangat di hindari oleh perusahaan karna jika itu terjadi bisa menyebabkan pelanggan akan memilih produk dari kompetitor yang kini semakin banyak di pasaran.

Manajemen dapat melakukan evaluasi kinerja sales dari pencapaian yang telah di peroleh

dengan mudah dan bisa di akses kapan pun dan dimana pun.

## Sistem

Sistem berasal dari bahasa latin (*systema*) dan bahasa Yunani (*sustema*) adalah suatu kesatuan yang terdiri komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi. Istilah ini sering dipergunakan untuk menggambarkan suatu set entitas yang berinteraksi, dimana suatu model matematika seringkali bisa dibuat. Sistem merupakan kumpulan elemen yang saling berkaitan yang bertanggung jawab memproses masukan (*input*) sehingga menghasilkan keluaran (*output*). Fungsi sistem yang utama adalah menerima masukan, mengolah masukan, dan menghasilkan masukan. Agar dapat menjalankan fungsinya ini, sistem akan memiliki komponen-komponen *input*, proses, keluaran, dan kontrol untuk menjamin bahwa semua fungsi dapat berjalan dengan baik (Kusrini, 2007 hal 11).

## Sistem Informasi

Sistem informasi adalah kombinasi dari teknologi informasi dan aktivitas orang yang menggunakan teknologi itu untuk mendukung operasi dan manajemen. Dalam arti yang sangat luas, istilah sistem informasi yang sering digunakan merujuk kepada interaksi antara orang, proses algoritmik, data, dan teknologi. Dalam pengertian ini, istilah ini digunakan untuk merujuk tidak hanya pada penggunaan organisasi teknologi informasi dan komunikasi (TIK), tetapi juga untuk cara di mana orang berinteraksi dengan teknologi ini dalam mendukung proses bisnis (Kroenke, D M., 2010).

## Penjualan

Penjualan adalah jumlah total yang dibebankan ke pelanggan untuk barang terjual, termasuk penjualan tunai dan penjualan secara kredit. (Reeve, 2009, hal. G-13).

Penjualan merupakan aktivitas atau transaksi yang melibatkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan yang dibutuhkan oleh perorangan maupun perusahaan.

## Website

*Website* di bagi menjadi 2 kategori yaitu *website* statis dan *website* dinamis :

*Website* stasis yaitu *website* yang di bentuk dengan menggunakan HTML saja.

*Website* dinamis terkadang di artikan sebagai halaman yang di lengkapi animasi gambar, selain dapat berinteraksi dengan basis data.

## UML

UML merupakan kesatuan dari bahasa permodelan yang dikembangkan oleh Booch. *Object Modelling Technique* (OMT) dan *Object Oriented Software Engineering* (OOSE). Metode dari Grady Booch sangat terkenal dengan nama *Design Object Oriented*. Metode ini menjadikan proses analisis dan design kedalam empat tahapan interaktif, yaitu identifikasi kelas-kelas dan obyek-obyek, identifikasi simentik dari hubungan obyek dan kelas tersebut, perincian interface dan implementasi.

Dari latar belakang yang sudah di jelaskan diatas, penulis dapat mengambil kesimpulan untuk merumuskan masalah pada penelitian dan pengembangan *system*. Diantaranya :

1. Bagaimana membangun sistem informasi manajemen kinerja sales berbasis web?
2. Bagaimana mempermudah memberikan informasi kepada sales tentang data pelanggan, data produk, dan laporan sales ?
3. Bagaimana mengetahui pencapaian sales setiap bulannya?
4. Bagaimana mempermudah evaluasi kinerja sales melalui laporan bulanan sales dan realisasi?
5. Bagaimana mempermudah membuat laporan sales?

Agar pembahasan lebih fokus dan terarah serta tidak menyimpang dari pokok pembahasan maka diperlukan batasan masalah sebagai berikut :

1. Aplikasi ini hanya diperuntukan oleh manajemen marketing dan sales PT. Bina Adidaya.
2. Aplikasi ini berbasis *website* sehingga hanya dapat di akses oleh *browser*.
3. Pada aplikasi ini admin dapat mengelola data pencapaian, data pelanggan, produk data, dan nota jatuh tempo yang menjadikan informasi untuk manajemen.
4. Manajemen menggunakan aplikasi ini sebagai acuan penilaian kinerja sales.
5. Pada aplikasi ini sales dapat melihat informasi data pelanggan, data produk dan nota jatuh tempo.

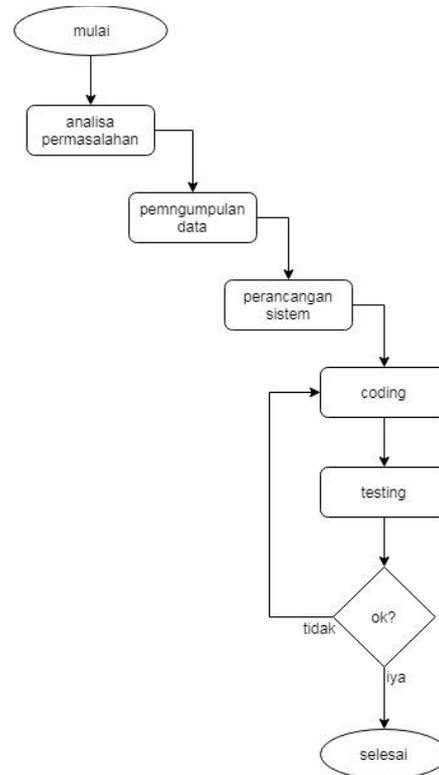
Dari uraian di atas maka yang jadi tujuan penulis adalah :

1. Membuat aplikasi berbasis *web* untuk menyajikan informasi.
2. Membuat aplikasi yang berisi informasi yang dibutuhkan Manajemen dan Sales.
3. Membuat aplikasi yang memberikan informasi pencapaian sales kepada manajemen

4. Membuat aplikasi yang dapat mempermudah pembuatan laporan sales.

## METODE PENELITIAN

### Diagram Alir Penelitian



Gambar 1. Diagram Alir Penelitian

Keterangan :

1. Menganalisa Permasalahan yang ada di perusahaan.
2. Mengumpulkan data –data sebagai acuan pembuatan sistem (studi pustaka, observasi, wawancara) dengan pihak terkait, serta mencari literatur terkait.
3. setelah data-dat di nilai cukup langkah selanjutnya membuat perancangan sistem termasuk pemilihan metode yang akan digunakan.
4. mulai melakukan peng-codingan (pembuatan aplikasi)
5. dilakukan testing terhadap aplikasi. Jika tidak sesuai permintaan maka akan kelangkah sebelumnya yaitu langkah ke-4. Jika sudah sesuai permintaan maka aplikasi telah selesai.

Berikut teknik pengumpulan data dalam penelitian “ Sistem Informasi Kinerja Sales Berbasis Web” adalah sebagai berikut :

1. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisa dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis maupun elektronik yang berkaitan dengan judul tugas akhir ini, guna menjadikan landasan penelitian dan sumber data dalam pembuatan web sistem informasi manajemen kinerja sales.

2. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang diambil langsung dari lapangan yang nantinya dibutuhkan dalam penelitian.

3. Wawancara

Penelitian ini dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan kepada pihak-pihak yang terlibat untuk mendapatkan penjelasan mengenai sistem yang sudah berjalan dan kelemahannya serta kebutuhan yang diinginkan.

dan file yang akan dibutuhkan. Walaupun sebagian besar keputusan strategis terkait sistem telah dibuat pada fase *analysis*, langkah dalam fase *design* menentukan bagaimana sistem tersebut dapat beroperasi.

4. *Implementation* Fase terakhir SDLC adalah fase implementasi, yaitu fase saat sistem telah dibangun atau di beli. Fase ini merupakan fase yang menjadi pusat perhatian, karena sebagian besar sistem fase ini merupakan yang terlama dan termahal dalam proses SDLC.

**System Development Life Cycle**

Proses	User	Kebutuhan Informasi
Pengelolaan data Admin	1. Sales	1. Daftar Data Produk.
	2. Supervisor	2. Promo yang sedang berjalan.
	3. Admin	3. Data pelanggan secara detail.
		4. Informasi nota tagihan yang sudah jatuh tempo.
Laporan Supervisor	1. Supervisor	1. Laporan bulanan semua wilayah.
	2. Admin	2. Informasi data pelanggan baru.
		3. Informasi realisasi per bulan semua wilayah.

Tabel 1. (SDLC)

Terdapat 4 fase dalam SDLC (Alan Dennis, 2013:4), yaitu sebagai berikut:

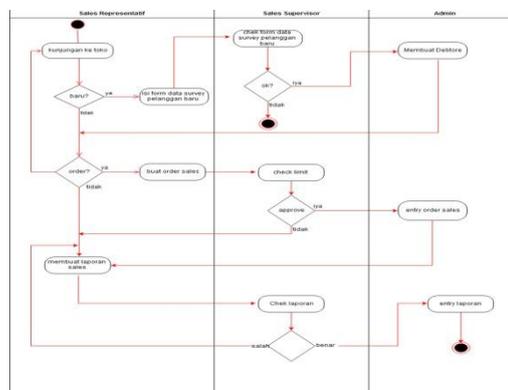
1. *Planning* Merupakan fase yang fundamental dalam memahami kenapa sistem informasi harus dibuat dan menentukan tugas tim proyek dalam proses membangunnya.
2. *Analysis* Merupakan fase untuk melakukan analisa terhadap sistem, yaitu menentukan oleh siapa, dimana
3. *Design* Merupakan fase untuk menentukan bagaimana sebuah sistem akan beroperasi, dalam hal perangkat keras, perangkat lunak, dan infrastruktur jaringan, tampilan, formulir, dan laporan; dan program spesifik, basis data

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Analisa Kebutuhan Informasi**

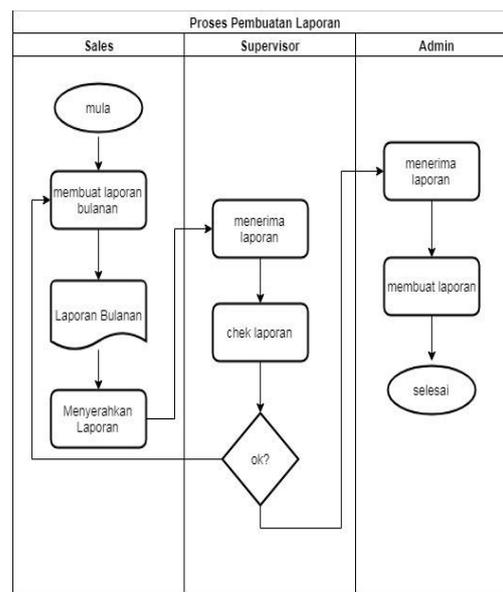
Tabel 5.1 Analisa Kebutuhan Informasi

**Activity Diagram Proses Bisnis**



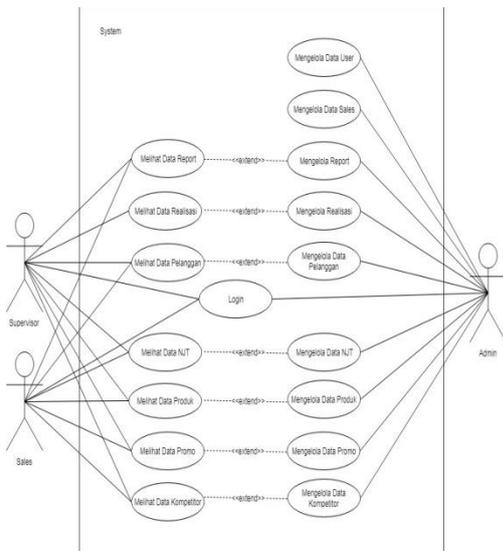
Gambar 2. Activity Diagram Proses Bisnis

**Diagram Alir proses Pembuatan Laporan**



Gambar 3. Diagram Alir Proses Pembuatan laporan

## Use Case System

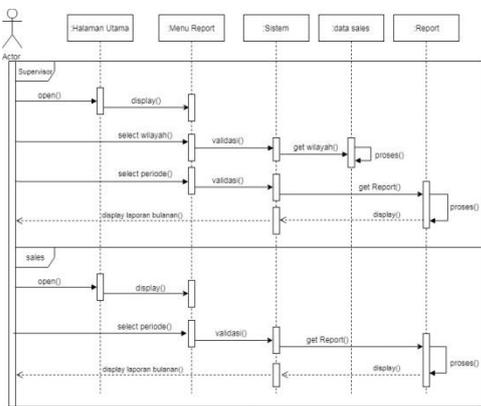


Gambar 4. Use Case System

Berikut adalah penjelasan aktor use case

1. Admin berperan sebagai pengelola semua data yang di dapat dari manajemen maupun sales.
2. Supervisor berperan mengevaluasi kinerja sales.
3. Sales lebih mudah mendapatkan informasi untuk meningkatkan kinerjanya.

## Sequence Diagram melihat Data Report

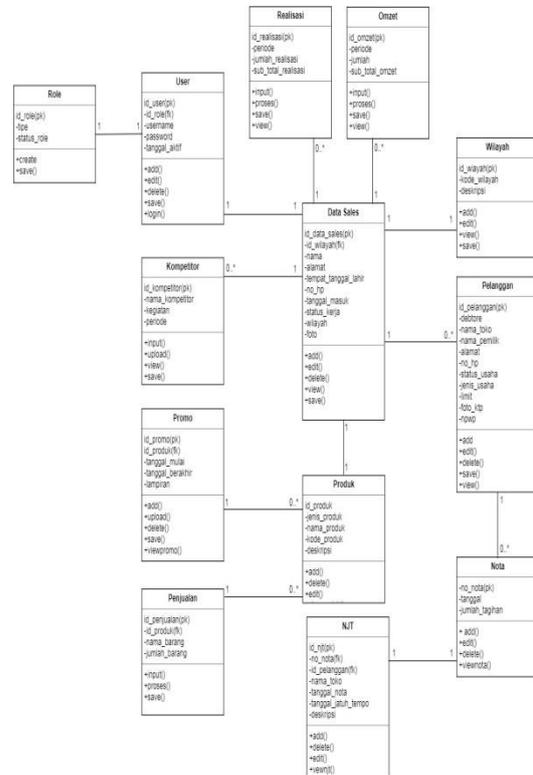


Gambar 5. Sequence Diagram Report

Supervisor dapat melihat data *report* dari pencapaian sales setiap bulannya. Pertama supervisor masuk ke menu *Report*, kemudian supervisor memilih wilayah yang ingin di lihat laporannya. Sistem akan memvalidasi dan mengambil data sales untuk menampilkan pilihan kepada supervisor. selanjutnya supervisor memilih periode laporan yang ingin di lihat. Sistem akan memvalidasi dan mengambil data laporan dari *database report*. Sistem akan menampilkan laporan bulanan sales. sales dapat

menampilkan data *report* dengan cara masuk ke menu *Report* kemudian sistem akan melakukan validasi dan mengambil data laporan. Sistem akan menampilkan laporan bulanan.

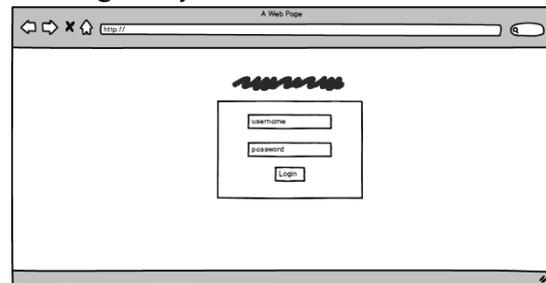
## Class Diagram Sistem Informasi Manajemen



Gambar 6. Class Diagram Sistem Informasi Manajemen Kinerja Sales

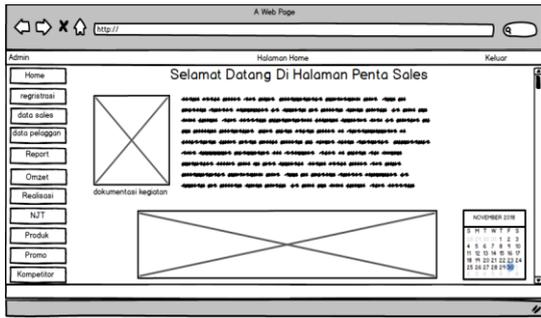
## Rancangan Layar

### Rancangan Layar Utama



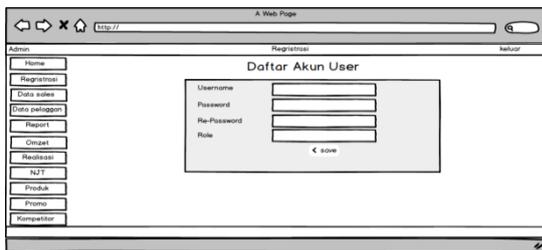
Gambar 7. Rancangan Layar Login

Rancangan Layar Home



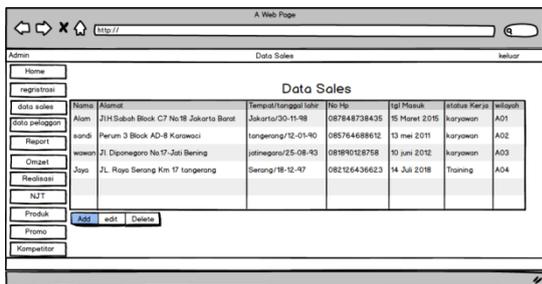
Gambar 8 Rancangan Layar Home

Rancangan Layar Registrasi



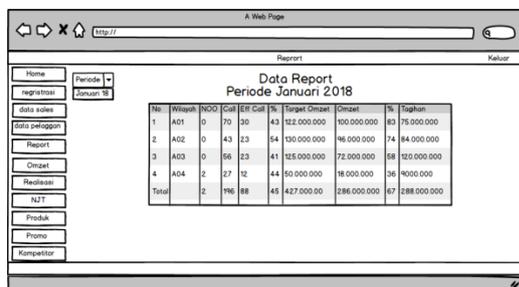
Gambar 9 Rancangan Layar Registrasi

Rancangan Layar Data Sales



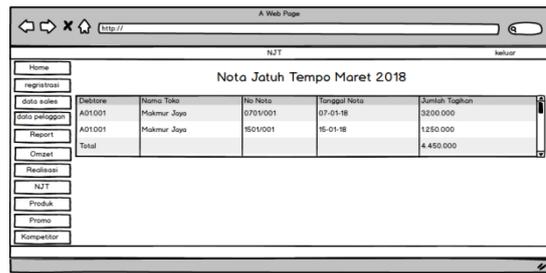
Gambar 10 Rancangan Layar Data Sales

Rancangan Layar Report



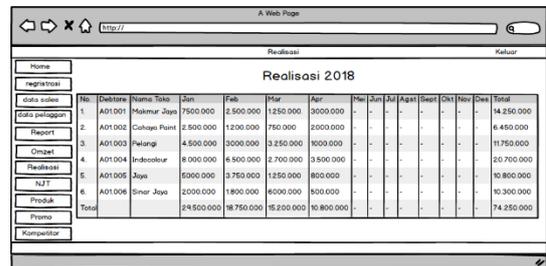
Gambar 11 Rancangan Layar Report

Rancangan Layar Nota Jatuh Tempo



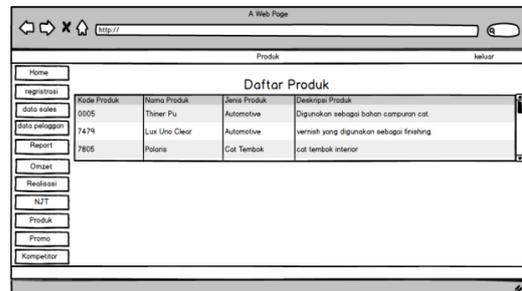
Gambar 12 Rancangan Layar NJT

Rancangan Layar Realisasi



Gambar 13 Rancangan Layar Realisasi

Rancangan Layar Daftar Produk



Gambar 14 Rancangan Layar Daftar Produk

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Sistem Informasi Manajemen sangat di butuhkan untuk pekerja lapangan karna bisa di akses kapan saja dan dimana saja.
2. Manajemen dapat mengevaluasi kinerja sales dengan mudah.
3. Manajemen dapat mengontrol nota-nota yang sudah jatuh tempo yang selanjutnya memberi intruksi kepada sales untuk segera melakukan tagihan.

4. Pencarian data-data yang di butuhkan akan lebih mudah.
5. Manajemen mendapat informasi tentang kegiatan kompetitor yang selanjutnya menjadi bahan acuan persaingan pasar.

#### DAFTAR PUSTAKA

Alan Dennis, Barbara Haley Wixom, David Tegarden. (2015). *Systems Analysis & Design An Object-Oriented Approach With UML*. Danvers: John Wiley & Sons, Inc. Anwar, H. I. 2009

James M. Reeve, Carl S. Warren Et Al, 2009, Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia Buku I, Jakarta : Salemba Empat

Kurnianda, N. R., & Sari, Y. S. Analysis And Design Of Information System For Journal Self-Dietary Assessment Based On Food Record For Diabetes Patients. *Journal Of Computer Science*, 5, 274-284.

Kusrini. 2007. Konsep Dan Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan. Penerbit Andi, Yogyakarta

Kroenke, David M., Auer David J. (2010). Database Processing Fundamentals, Design, And Implementation (11th Edition). English: Prentice Hall

Laudon ,Kenneth C., Laudon, Jane P. (2010). Management Information System Managing The Digital. Pearson Education

Reeve, James Met. Al. 2009, *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*, Salemba Empat, Jakarta

Sugrue J. 2009, Getting Started With UML

Sari, Yunita Sartika, And Nia Rahma Kurnianda. "Prototype Of Knowledge Management System (KMS) E-Procurement Web-Based: Case Study At PT. SIGMA PRO 77." *Computer Science* 5: 331-341.