

Riwayat Bimbingan DELTA

NIM : 20.N1.0017
 Nama : ERNEST KRISTIAN TO SWANDANA
 Judul Tugas Akhir : PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN TIM PENJUALAN (SALES MANIA) DI CV IT PRO SOLUTIONS
 Pembimbing : BERNARDINUS HARNADI S.T., M.T., Ph.D & ALBERTUS DWIYOGA WIDIANTORO S.Kom., M.Kom.
 Status : Lulus (30 Apr 2024)

NoPerihal Bimbingan	Catatan Kesimpulan	Tanggal	Pembimbing
1 Bimbingan Awal	masih banyak typo, rumusan masalahnya kurang tajam perlu dirumuskan sesuai dg judul	Bimbingan : 11 Dec 2023 04:01 Cek : 19 Dec 2023 09:11	ALBERTUS DWIYOGA WIDIANTORO
2 Bimbingan proposal	Silakan utk skripsi di CV IT Pro	Bimbingan : 22 Jan 2024 10:25 Cek : 22 Jan 2024 10:29	BERNARDINUS HARNADI
3 Bimbingan penggantian judul skripsi	perbaiki penulisan dan tahapan database perlu dibahas daftar pustakan gunakan paper atau buku; jangan website atau blog,	Bimbingan : 16 Feb 2024 08:17 Cek : 16 Feb 2024 08:33	ALBERTUS DWIYOGA WIDIANTORO
4 Bimbingan tentang isi dari bab 4	Perlu dijelask kondisi existing system sebelum dikembangkan	Bimbingan : 22 Jan 2024 10:32 Cek : 20 Feb 2024 09:12	BERNARDINUS HARNADI
5 bimbingan bab 4 tentang eksisting dan perancangan	Tampilkan kondisi existing secara global dan per sub bab	Bimbingan : 20 Feb 2024 09:17 Cek : 20 Feb 2024 09:27	BERNARDINUS HARNADI
6 bab 4 perancangan dan pengembangan	perbaiki use case, penulisan code lanjutkan ke penulisan laporan	Bimbingan : 27 Feb 2024 04:00 Cek : 28 Feb 2024 08:26	ALBERTUS DWIYOGA WIDIANTORO
7 Bimbingan bab 4 perancangan dan pengembangan	Use Case diperbaiki. Gambar 4.7 disebut beberapa kali. Tambahkan activity diagram	Bimbingan : 28 Feb 2024 09:59 Cek : 28 Feb 2024 10:01	BERNARDINUS HARNADI
8 Bab 4 tentang pengujian	Silahkan bisa masuk ke pengujian sistem	Bimbingan : 18 Mar 2024 08:30 Cek : 18 Mar 2024 09:10	BERNARDINUS HARNADI

NoPerihal Bimbingan	Catatan Kesimpulan	Tanggal	Pembimbing
9 Bimbingan Bab 4 dan pertanyaan pengujian	lanjut ke pengujian	Bimbingan : 02 Apr 2024 10:09 Cek : 03 Apr 2024 04:20	ALBERTUS DWIYOGA WIDIANTORO
10 Bimbingan hasil pengujian dan jurnal	perbaiki pada penulisan typo, penulisan tabel digabungkan saja	Bimbingan : 16 Apr 2024 08:07 Cek : 16 Apr 2024 10:58	ALBERTUS DWIYOGA WIDIANTORO
11 Bimbingan Jurnal	perbaiki jurnal penulisan, tabel diubah 1 kolom dan dibuat pdf jika pada gambar tulisannya tidak terlihat lebih baik dibuat 1 kolom saja	Bimbingan : 16 Apr 2024 10:59 Cek : 16 Apr 2024 11:09	ALBERTUS DWIYOGA WIDIANTORO
12 Bimbingan Skripsi Pengujian dan Bab 5	Oke berikutnya bimbingan jurnal	Bimbingan : 17 Apr 2024 08:10 Cek : 17 Apr 2024 08:11	BERNARDINUS HARNADI
13 Bimbingan Jurnal	perbaiki dan dipersiapkan untuk seminar	Bimbingan : 18 Apr 2024 07:38 Cek : 19 Apr 2024 07:32	ALBERTUS DWIYOGA WIDIANTORO
14 Bimbingan final Skripsi	disiapkan untuk pembuatan ppt seminar	Bimbingan : 19 Apr 2024 07:33 Cek : 19 Apr 2024 07:35	ALBERTUS DWIYOGA WIDIANTORO
15 Bimbingan Jurnal	Reference dibetulkan dulu	Bimbingan : 19 Apr 2024 07:40 Cek : 22 Apr 2024 11:24	BERNARDINUS HARNADI

Halaman ini dapat diverifikasi melalui alamat di bawah ini.



https://sintak.unika.ac.id/skripsi/v2/print_bimbingan.php?id=18395

Dicetak pada 07 Aug 2024 09:29

LAPORAN SKRIPSI
PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI
MANAJEMEN TIM PENJUALAN (SALESMANIA) DI
CV IT PRO SOLUTIONS

Diajukan untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar Sarjana Komputer program studi Sistem Informasi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang



Disusun Oleh :

ERNEST KRISTIANTO SWANDANA

20.N1.0017

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG

2024

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ernest Kristianto Swandana

NIM : 20.N1.0017

Progdi / Konsentrasi : Sistem Informasi

Fakultas : Ilmu Komputer

Dengan ini menyatakan bahwa Laporan Tugas Akhir dengan judul "PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN TIM PENJUALAN (SALESMANIA) DI CV IT PRO SOLUTIONS" tersebut bebas plagiasi. Akan tetapi bila terbukti melakukan plagiasi maka bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, 2 Mei 2024

Yang menyatakan,



Handwritten signature of Ernest Kristianto Swandana.

Ernest Kristianto Swandana

HALAMAN PENGESAHAN



Judul Tugas Akhir: : PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN TIM
PENJUALAN (SALESMANIA) DI CV IT PRO SOLUTIONS

Diajukan oleh : ERNEST KRISTIAN TO SWANDANA

NIM : 20.N1.0017

Tanggal disetujui : 30 April 2024

Telah setuju i oleh

Pembimbing 1 : BERNARDINUS HARNADI S.T., M.T., Ph.D

Pembimbing 2 : ALBERTUS DWIYOGA WIDIANTORO S.Kom., M.Kom.

Penguji 1 : Dr. T. BRENDA CH S.T., M.T.

Penguji 2 : AGUS CAHYO NUGROHO S.Kom., M.T.

Penguji 3 : BERNARDINUS HARNADI S.T., M.T., Ph.D

Ketua Program Studi : AGUS CAHYO NUGROHO S.Kom., M.T.

Dekan : Prof. Dr. F. RIDWAN SANJAYA S.E., S.Kom., MS.IEC.

Halaman ini merupakan halaman yang sah dan dapat diverifikasi melalui alamat di bawah ini.

sintak.unika.ac.id/skripsi/verifikasi/?id=20.N1.0017

HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ernest Kristianto Swandana

Progdi / Konsentrasi : Sistem Informasi

Fakultas : Ilmu Komputer

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang Hak Bebas Royalti Noneksekutif atas karya ilmiah yang berjudul “PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN TIM PENJUALAN (SALESMANIA) DI CV IT PRO SOLUTIONS” beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksekutif ini Universitas Katolik Soegijapranata berhak menyimpan, mengalihkan media/ formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir ini selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/ pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Semarang, 2 Mei 2024

Yang menyatakan,



Ernest Kristianto Swandana

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat yang telah diberikan sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN TIM PENJUALAN (SALESMANIA) DI CV IT PRO SOLUTIONS” dengan tepat waktu. Berkat bantuan dan dukungan banyak pihak, skripsi ini berhasil terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, disampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan proses penyusunan skripsi dengan baik.
2. Orang Tua yang telah memberikan doa dan dukungan selama proses penyusunan skripsi ini sehingga dapat berjalan dengan baik dan lancar.
3. Bapak Prof. Dr. F. Ridwan Sanjaya S.E., S.Kom., MS.IEC selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
4. Bapak Agus Cahyo Nugroho, S.Kom., M.T. selaku Kepala Program Studi Sistem Informasi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
5. Bapak Bernardinus Harnadi S.T., M.T., Ph.D. selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, kritik ,dan saran selama proses penyusunan skripsi.
6. Bapak Albertus Dwiyoga Widianoro S.Kom., M.Kom. selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, kritik ,dan saran selama proses penyusunan skripsi.

Penulisan laporan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena adanya batasan pengalaman dan ilmu yang dimiliki. Segala kritik dan saran yang membangun dengan senang hati diterima untuk kemajuan dan perkembangan di masa depan.

Semarang, 2 Mei 2024



Ernest Kristianto Swandana

ABSTRAK

Perkembangan teknologi semakin berkembang pesat dari masa ke masa selalu membawa dampak baik maupun buruk bagi kehidupan manusia. Salah satu hal yang terdampak oleh teknologi adalah pada dunia bisnis untuk memajemen distribusi dan penjualan. Banyak Perusahaan distribusi yang masih berkembang dan mengalami kesulitan dalam pengelolaan tim penjualan mereka saat berada di lapangan. Belum lagi banyak dari Perusahaan distribusi yang mengalami penipuan dari tim penjualan mereka karena kurangnya pengawasan yang dilakukan Perusahaan pada. Oleh karena itu, CV IT Pro Solution hadirkan SalesMania yang merupakan sistem untuk membantu perusahaan untuk memajemen team penjualan. Namun SalesMania masih memiliki banyak kekurangan yang perlu dikembangkan agar sesuai kebutuhan customer. Oleh karena itu perlu dilakukan pengembangan aplikasi SalesMania untuk perangkat smartphome. Pada pengembangan ini akan dilakukan pengembangan pada fitur Penyesuaian harga dan diskon, History Harga, Produk order history, Pengaturan status visit, Filter visit, Menambah dan mengedit data customer, Menambah dan mengedit data product, Lock Location. Dari pengembangan ini akan memberikan manfaat bagi Perusahaan.

Langkah awal pengembangan adalah dengan rapat dengan tim marketing untuk mengetahui kebutuhan pelanggan, lalu tim developer mulai melakukan pengembangan, testing dan jika telah selesai testing maka program akan dirilis. Pengembangan system SalesMania harus sesuai dengan kebutuhan pelanggan. peran UI/UX juga sangat penting saat pengembangan sistem SalesMania sehingga memberikan kenyamanan pada pengguna. Dari hasil penelitian yang dilakukan, banyak pengguna yang merasa puas dengan fitur aplikasi SalesMania dan memberikan manfaat bagi perkembangan sistem distribusi.

Keywords— teknologi, pengembangan software, sales, distribusi, bisnis, manajemen

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I	1
<i>1.1 Latar Belakang</i>	1
<i>1.2 Rumusan Masalah</i>	2
<i>1.3 Tujuan Penelitian</i>	3
<i>1.4 Batasan Masalah</i>	3
BAB II.....	4
2.1 Metode Penelitian	4
2.2 <i>Software</i>	4
2.3 <i>Hardware</i>	5
2.4 Teknologi.....	5
2.5 Internet.....	6
2.6 <i>Database</i>	6

3.1 Metodologi Penelitian	7
3.1.1 Metode Pengembangan.....	7
3.1.2 Metode Pengujian	7
3.1.3 Populasi.....	7
3.1.4 Sampel	7
3.1.5 Teknik Pengambilan Sampel	8
 BAB IV	 9
4.1 Hasil Penelitian.....	9
4.1.1 Kondisi Sebelum Pengembangan	9
4.1.2 Potensi dan Masalah	14
4.1.3 Perancangan Produk	16
4.1.4 Pengembangan Produk	19
4.1.5 Pengujian	59
 BAB V.....	 64
5.1 Kesimpulan	64
5.2 Saran	64
 DAFTAR PUSTAKA	 65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Tampilan saat pemesanan pada Aplikasi SalesMania sebelum pengembangan.....	9
Gambar 4.2 tampilan pada Aplikasi SalesMania saat tim penjualan memilih produk untuk dipesan.	10
Gambar 4.3 tampilan website salesmania.id untuk pengguna melakukan pengaturan status kunjungan.	11
Gambar 4.4 Tampilan Utama aplikasi SalesMania.....	12
Gambar 4.5 Tampilan untuk menambah dan mengubah data pelanggan di salesmania.id	13
Gambar 4.6 Tampilan untuk menambah dan mengubah data produk di salesmania.id	13
Gambar 4.7 Use Case perancangan Aplikasi SalesMania	17
Gambar 4.8 ERD SalesMania	18
Gambar 4.9 Activity diagram fitur penyesuaian harga dan diskon.....	19
Gambar 4.10 Fungsi untuk mengambil data dari API.....	20
Gambar 4.11 Hasil return api search product.....	21
Gambar 4.12 Tampilan hasil pengembangan fitur penyesuaian harga dan diskon	22
Gambar 4.13 Activity diagram fitur price history.....	23
Gambar 4.14 Fungsi get price history	24
Gambar 4.15 Hasil return price history	25
Gambar 4.16 Code price history	26
Gambar 4.17 Tampilan hasil pengembangan fitur price history.....	27
Gambar 4.18 Activity diagram fitur product order history	28
Gambar 4.19 Code fungsi ordered products	29
Gambar 4.20 hasil dari API ordered products.....	30
Gambar 4. 21 code menampilkan data ordered products.....	31
Gambar 4.22 Tampilan hasil pengembangan produk order history.....	32
Gambar 4.23 Activity diagram fitur pengaturan status visit.....	33
Gambar 4.24 Code fungsi mengambil get visit setting.....	34
Gambar 4.25 return get visit setting.....	35
Gambar 4.26 Code untuk menampilkan halaman pengaturan visit	36

Gambar 4.27 Tampilan hasil halaman pengaturan visit.....	37
Gambar 4.28 Activity diagram fitur filter visit	38
Gambar 4.29 Code mengambil data visit dari API	39
Gambar 4.30 Fungsi menghitung dan memasukkan data filter.....	40
Gambar 4.31 Code menampilkan data filter	41
Gambar 4.32 Hasil pengembangan fitur filter.....	42
Gambar 4.33 Activity diagram menambah dan mengubah customer	43
Gambar 4.34 Fungsi menambahkan data customer	44
Gambar 4.35 Fungsi mengubah data customer	45
Gambar 4.36 Code untuk membedakan pemanggilan fungsi menambah atau mengubah customer	46
Gambar 4.37 Halaman tambah customer	47
Gambar 4.38 Halaman ubah customer	48
Gambar 4.39 Activity diagram fitur menambah dan mengubah produk	49
Gambar 4.40 Code fungsi menambah data produk.....	50
Gambar 4.41 Code fungsi untuk mengubah data produk.....	51
Gambar 4.42 Code untuk membedakan pemanggilan fungsi menambah atau mengubah produk.....	52
Gambar 4.43 Halaman tambah data produk.....	53
Gambar 4.44 Halaman ubah data produk.....	54
Gambar 4.45 Activity diagram fitur lock location	55
Gambar 4.46 Code fungsi untuk menghitung jarak	56
Gambar 4.47 Code fungsi untuk menampilkan fitur lock location	57
Gambar 4.48 Tampilan fitur Lock Location	58

Detail Ujian DELTA

NIM : 20.N1.0017
Nama : ERNEST KRISTIAN TO SWANDANA
Judul Tugas : PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN TIM PENJUALAN (SALESMANIA) DI CV IT
Akhir : PRO SOLUTIONS
Tanggal Ujian : 30 Apr 2024 11:30
Berkas Ujian : Berkas Ujian (http://skripsi.unika.ac.id/skripsi/google/upload_ujian/20.N1.0017.docx)

No	NPP	Penguji	Catatan Ujian	Nilai	Status Selesai Ujian	Status Approve Revisi
1	5811995177	T. BRENDA CH	Revisi : 1. Template penulisan laporan 2. Perbaiki Typo	85.00		
2	5812019362	AGUS CAHYO NUGROHO	Silahkan direvisi sesuai catatan yg disampaikan saat ujian.	83.00		
3	5811994158	BERNARDINUS - HARNADI		90.00		
Nilai Rata-Rata				86		

Halaman ini dapat diverifikasi melalui alamat di bawah ini.


https://sintak.unika.ac.id/skripsi/v2/print_ujian.php?id=18395

Dicetak pada 07 Aug 2024 09:56