



---

## **Penerapan Aplikasi Sales Activity System Berbasis Web untuk Meningkatkan Performa Penjualan dengan Metode Rapid Application Development**

**Dwi Rahmiyanti<sup>1\*</sup>, Ervan Britantono Siswantoro<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Sistem Informasi/STIKOM Binaniga

Email: [dwi.rahmiyati@gmail.com](mailto:dwi.rahmiyati@gmail.com)

<sup>2</sup>Sistem Informasi/STIKOM Binaniga

Email: [ervan.britantono@gmail.com](mailto:ervan.britantono@gmail.com)

---

### **ABSTRACT**

*The sales department can be a bridge in conveying information and attracting potential customers to become loyal customers. PT Super Sukses Motor strives to serve and create good relationships with prospective customers with a system that coordinates prospective customer data from the sales department. Currently the company is still using manual records and excel to record data. Based on this, a web-based Sales Activity application will be made to meet the company's needs in recording prospective customer data and knowing the performance of employees in the sales department or sales team. So it is expected to improve performance in sales. The system development uses the Rapid Application Development (RAD) method, namely requirements planning, design and implementation. The conclusion from the research conducted, the company needs to implement the Sales Activity System application (SALAC system) so that the follow-up of prospective customers is more targeted and systematically scheduled. The results of the feasibility percentage test carried out on 4 expert respondents and 70 user respondents, related to the system developed can be categorized into a very feasible interpretation.*

**Keywords:** sales activity; rapid application development; Appropriateness.

### **ABSTRAK**

Bagian penjualan dapat menjadi jembatan dalam penyampaian informasi serta menarik calon customer hingga menjadi customer loyal. PT Super Sukses Motor berupaya dapat melayani dan menciptakan hubungan yang baik kepada para calon customer dengan sistem yang mengkoordinir data-data calon customer dari bagian penjualan. Saat ini perusahaan masih menggunakan catatan manual dan excel untuk merekam data. Berdasarkan hal tersebut akan dibuatkan aplikasi Sales Activity berbasis web untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam merekam data calon customer dan mengetahui kinerja karyawan di bagian penjualan atau tim sales. Sehingga diharapkan dapat meningkatkan performa dalam penjualannya. Pengembangan sistem menggunakan metode Rapid Application Development (RAD) yaitu requirement planning, design dan implementation. Kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, perusahaan perlu menerapkan aplikasi Sales Activity System (Sistem SALAC) agar dalam follow up calon customer lebih tepat sasaran dan terjadwal sistematis. Hasil pengujian persentase kelayakan yang dilakukan terhadap 4 responden ahli dan 70 responden pengguna maka terkait sistem yang dikembangkan dapat dikategorikan ke dalam interpretasi yang sangat layak.

**Keywords:** sales activity; rapid application development; kelayakan.

---

## A. PENDAHULUAN

### 1. Latar Belakang

Sistem kerja suatu perusahaan lambat atau cepat harus menyesuaikan seiring perkembangan teknologi informasi dan kondisi ekonomi. Saat ini banyak perusahaan yang beralih dari manual ke *outomation* untuk bersaing dengan kompetitor dalam menciptakan hubungan baik dengan calon *customer* hingga menjadi *customer* yang loyal. Pembuatan rekam data yang disimpan secara aman dan sistematis sangat menentukan dalam proses tindak lanjut menuju tujuan perusahaan.

Kesuksesan perusahaan dalam mengelola segala sumber daya yang berkaitan dengan tenaga penjualan akan mendukung keberhasilan perusahaan itu dalam mencapai tujuannya (Kusmanto dan Sampurno, 2006). Bagian Sales pada *showroom* hendaknya mencatat semua kegiatan yang terjadi untuk bisa menentukan tindak lanjut terhadap calon *customer*. Untuk itu mereka harus difasilitasi suatu sistem yang dapat diakses tanpa dibatasi oleh waktu dan tempat agar dapat menindak lanjuti setiap calon *customer* yang memiliki prospek.

PT Super Sukses Motor didirikan di Jakarta sebagai kantor pusat usaha dealership motor Kawasaki untuk wilayah Kalimantan dan Jabodetabek. Pada saat observasi, staff sales di beberapa lokasi *showroom* tidak melakukan rekam data terhadap pengunjung yang datang. Hanya data yang benar-benar akan membeli saja yang direkam secara manual, dimasukkan ke dalam *excel*. Hal ini terkesan pasif dan sulit untuk memilih data yang akan ditindak lajuti. Padahal ada kemungkinan dari yang awalnya hanya sekedar bertanya bisa menjadi tertarik untuk membeli jika informasi produk dapat tersampaikan dengan benar, pelayanan dan strategi marketing yang baik serta adanya pengelolaan data yang sistematis.

Oleh karena itu Untuk meningkatkan strategi penjualan, PT Super Sukses Motor perlu menerapkan aplikasi *Sales Activity System* (Sistem SALAC) untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam merekam data calon *customer* yang nantinya dapat digunakan untuk *follow up* calon *customer*. Penggunaan aplikasi ini juga sekaligus dapat digunakan untuk mengetahui kinerja karyawan di bagian penjualan. Diharapkan dengan sistem ini dapat meningkatkan performa penjualannya.

### 2. Permasalahan

Identifikasi permasalahan dalam penelitian ini adalah

- Data para pengunjung *showroom* yang tidak terekam dalam database
- Sulitnya dalam melakukan *follow-up* kepada calon customer
- Tidak dapat memonitoring kinerja bagian penjualan terkait kegiatan yang seharusnya dilakukan dalam meningkatkan status calon customer menjadi *customer retain*
- Mudahnya terjadi konflik dalam tim sales terkait data *customer* yang diinput

### 3. Tujuan

Tujuan dari penelitian ini yaitu ingin mengembangkan sistem perusahaan dengan aplikasi *sales activity* berbasis *web*, sehingga diharapkan dapat mengatasi masalah yang ada dan memberikan manfaat diantaranya:

- Data semua pengunjung *showroom* dapat terekam dan tersimpan aman dalam database
- Memudahkan dalam melakukan follow-up kepada calon customer
- Dapat memonitoring kinerja karyawan bagian penjualan setiap kegiatan yang dilakukan terkait status calon customer menjadi *customer retain*.
- Menghindari konflik dalam tim sales terkait data *customer* yang diinput.

### 4. Tinjauan Pustaka

#### a. *Sales activity*

*Sales activity* merupakan aplikasi yang diciptakan untuk membantu tim sales mencapai targetnya. Dengan *sales activity* rekam data *customer* maupun proses koordinasi lebih mudah secara *real time*.

**b. Website**

Menurut Simarmata (2010:47) *website* merupakan sebuah sistem informasi yang disajikan dalam bentuk teks, gambar, suara dan lain-lain yang tersimpan dalam sebuah *server web* internet yang disajikan dalam bentuk *hyperteks* dan dapat diakses secara cepat.

**c. Rapid Application Development (RAD)**

RAD merupakan model proses perangkat lunak yang menekankan pada daur pengembangan hidup yang singkat. RAD merupakan versi adaptasi cepat dari model *waterfall*, dengan menggunakan pendekatan konstruksi komponen (Pressman, 2010). Menurut Kendall (2010) RAD adalah suatu pendekatan berorientasi objek terhadap pengembangan sistem yang mencakup suatu metode pengembangan serta perangkat-perangkat lunak. Terdapat tiga fase dalam RAD yaitu:

1) *Requirements Planning* (Perencanaan Syarat-Syarat)

Fokus pada tahap ini adalah menyelesaikan masalah guna pencapaian tujuan perusahaan. Pengguna dan pihak yang menganalisis bertemu untuk mengidentifikasi tujuan aplikasi atau sistem.

2) *Design Workshop*

Yaitu fase desain dan memperbaiki. Menggunakan kelompok sistem pendukung keputusan untuk membantu pengguna menyetujui desain. Pihak analis dan programmer membangun dan menunjukkan tampilan visual desain dan alur kerja pengguna. Pengguna menanggapi prototipe kerja. Berdasarkan tanggapan tersebut pihak analis akan menyempurnakan modul yang dirancang.

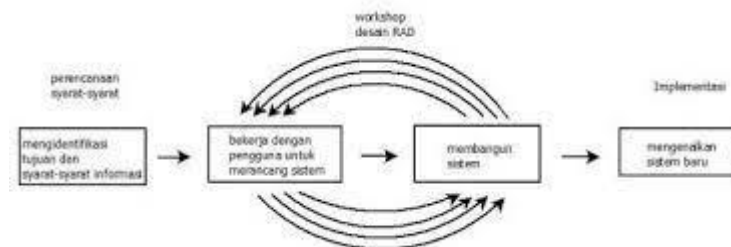
3) *Implementation* (Penerapan)

Setelah sistem selesai dibangun maka sistem baru diperkenalkan kepada perusahaan dan akan diuji.

**B. METODE**

Avison dan Fitzgerald (2013) menjelaskan metodologi pengembangan sistem informasi sebagai kumpulan prosedur, teknik, alat, dan alat bantu dokumentasi yang akan membantu pengembang sistem dalam upaya mereka menerapkan sistem informasi baru. Metodologi akan terdiri dari fase, yang terdiri dari sub-fase, yang akan memandu pengembang sistem dalam memilih teknik yang mungkin sesuai pada setiap tahap proyek dan juga membantu mereka merencanakan, mengelola, mengendalikan, dan mengevaluasi proyek sistem informasi.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode *Rapid Application Development (RAD)*. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan bagian sales dan observasi di perusahaan untuk melihat langsung alur transaksi yang sedang berjalan agar menghasilkan desain yang sesuai kebutuhan.



Gambar 1. metode *Rapid Application Development (RAD)*

Sumber: Kendal (2010)

*Sales activity system* (sistem SALAC) akan diuji ke pengguna yaitu tim sales. Penilaian dengan menggunakan instrument uji seperti pada tabel 1.

Metode analisis data yang digunakan adalah persentase kelayakan. Rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$\text{Persentase kelayakan}(\%) = \frac{\text{skor yang diobservasi}}{\text{skor yang diharapkan}} \times 100\%$$

Nilai maksimal yang diharapkan 100% dan minimum 0%. Hasil persentase digunakan untuk memberikan tanggapan mengenai kelayakan dari berbagai aspek yang diteliti.

Tabel 2 merupakan pembagian rentang kategori kelayakan menurut Arikunto (2009).

Tabel 1. Instrumen uji coba ke pengguna

| Pertanyaan                                                                         | SS | S | KS | TS | STS |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|---|----|----|-----|
| 1. Sistem SALAC sangat membantu Anda?                                              |    |   |    |    |     |
| 2. Sistem SALAC mudah digunakan?                                                   |    |   |    |    |     |
| 3. Anda sering menggunakan SALAC?                                                  |    |   |    |    |     |
| 4. Menu Sistem SALAC sesuai kebutuhan?                                             |    |   |    |    |     |
| 5. Anda Memahami Penggunaan Sistem SALAC?                                          |    |   |    |    |     |
| 6. Lama waktu yang dibutuhkan untuk melakukan Penginputan Satu Leads <5 menit?     |    |   |    |    |     |
| 7. Tidak ada kendala yang dihadapi saat penggunaan Sistem SALAC (selain jaringan)? |    |   |    |    |     |
| 8. Fitur dalam Sistem SALAC sudah mencakup yang dibutuhkan?                        |    |   |    |    |     |
| 9. Report di Sistem SALAC sesuai dengan Real Penjualan Sales?                      |    |   |    |    |     |
| Saran Anda untuk Pengembangan Aplikasi SALAC? (lampiran)                           |    |   |    |    |     |
| jumlah                                                                             |    |   |    |    |     |

Tabel 2. Kategori kelayakan

| Persentase pencapaian | Interprestasi      |
|-----------------------|--------------------|
| <21%                  | Sangat tidak layak |
| 21% - 40%             | Tidak layak        |
| 41% - 60%             | Cukup layak        |
| 61% - 80%             | Layak              |
| 81% - 100%            | Sangat layak       |

Sumber: Arikunto (2009)

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil

#### a. Analisa Kebutuhan

Analisa kebutuhan non fungsional meliputi berbagai elemen dan komponen yang dibutuhkan untuk sistem yang akan dibangun sampai sistem tersebut diimplementasikan. Analisa ini juga mencakup input yang dibutuhkan, proses yang dilakukan hingga output yang dihasilkan oleh sistem. Adapaun kebutuhan non fungsional dalam sistem ini diantaranya: menggunakan sistem operasi linux centos, processor xeon, ram 8GB, hardisk 100GB. Software yang digunakan untuk menjalankan *sales activity* MySQL 5, XAMPP 5 sebagai web server.

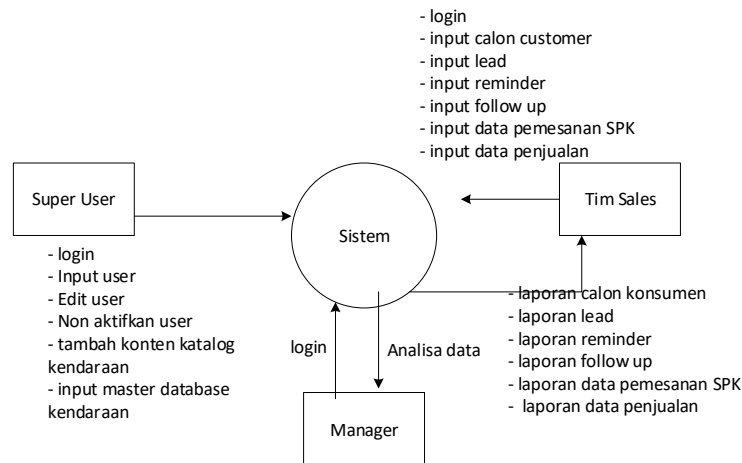
Dilakukan Analisa kebutuhan fungsional yang mencakup proses-proses yang terdapat dalam sistem, informasi yang dihasilkan system.

Tabel 3. Analisa kebutuhan

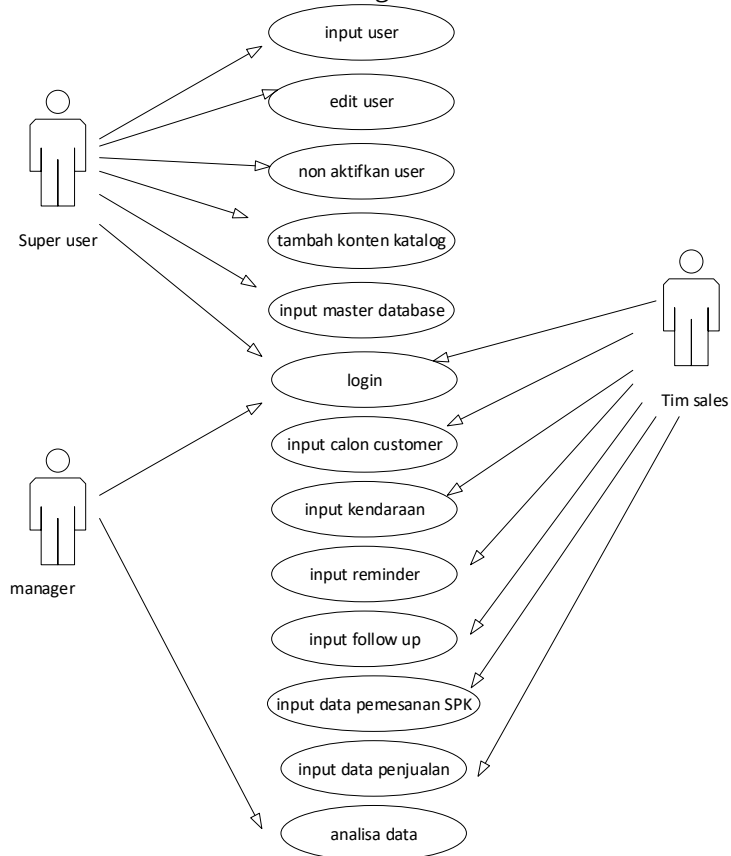
| No | User       | Fasilitas                                           |
|----|------------|-----------------------------------------------------|
| 1. | Super User | Login, membuat data, edit data, hapus data          |
| 2. | Tim Sales  | Login, analisa data, membuat data, membatalkan data |
| 3. | Manager    | Login dan analisa data                              |

#### b. Desain Sistem

Pada tahap ini akan diuraikan rancangan semua kegiatan yang melibatkan identifikasi dan deskripsi sistem *software* untuk meningkatkan pemahaman masalah sesuai analisa yang dilakukan. Menurut Rosa dan Shalahuddin (2018) *Data Flow Diagram* adalah representasi grafik yang menggambarkan aliran informasi dan transformasi informasi yang diaplikasikan sebagai data yang mengalir dari masukan (*input*) dan keluaran (*output*) Diagram konteks adalah tingkatan tertinggi dalam diagram aliran data dan memuat satu proses, menunjukkan secara keseluruhan.



Gambar 2. Diagram konteks

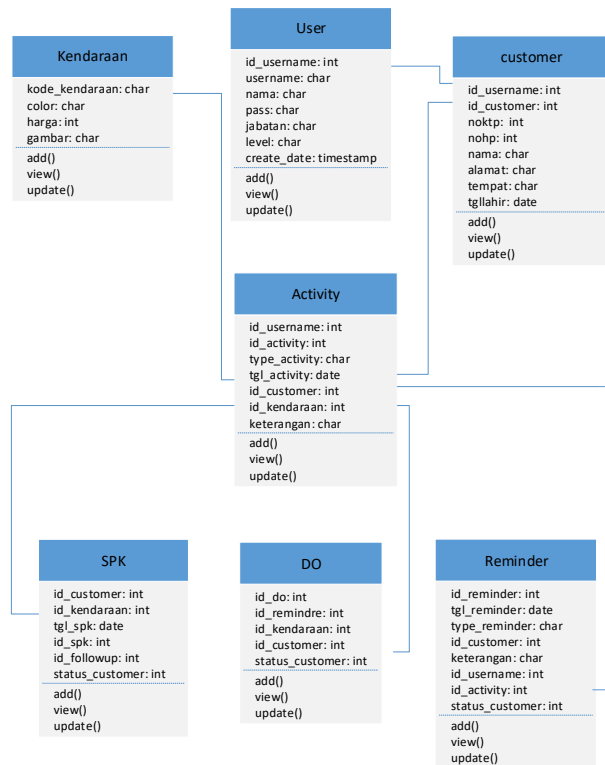


Gambar 3. Use case

Gambar 3 menjelaskan use case diagram yaitu diagram yang dirancang untuk menunjukkan secara umum fungsi dan tanggung jawab masing-masing aktor dalam website

### c. Implementasi Sistem

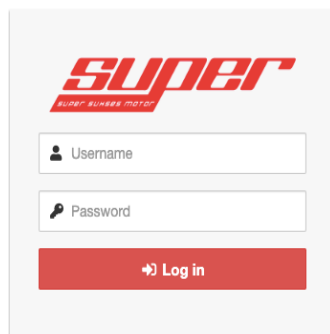
Tahap implementasi sistem mencakup juga penerapan metode dalam pemrograman terhadap hasil kebutuhan sistem, menjelaskan tahap implementasi *database* dan coding program. Beberapa aktivitas yang dilakukan meliputi penentuan lingkungan implementasi perangkat lunak, perancangan *database*, pemrograman, dan *interface* yang nantinya akan menghasilkan *database* dan kode program.



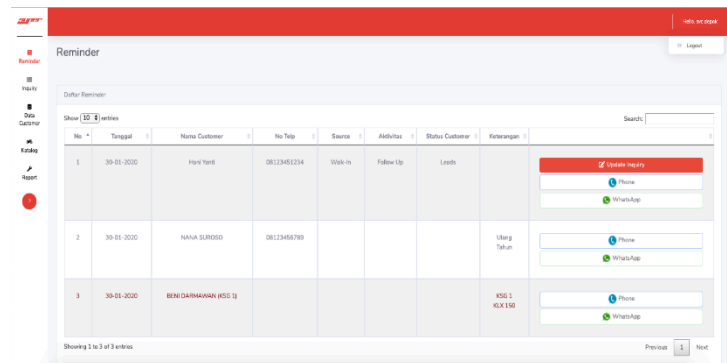
Gambar 4. Skema tabel *database*

Gambar di atas merupakan tabel yang digunakan untuk pengelolaan data customer dalam aplikasi *sales activity*.

Hasil tampilan dari sistem yang telah dibuat, sebagai berikut:

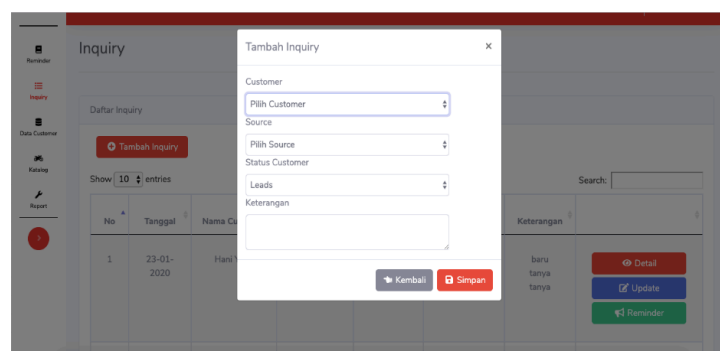


Gambar 5. Menu login



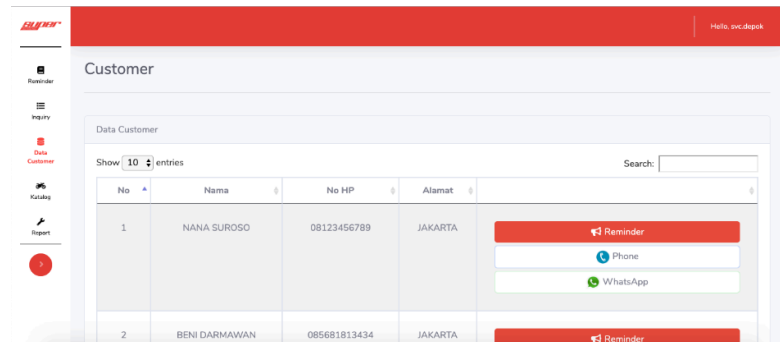
Gambar 6. Halaman reminder

Pada halaman reminder terdapat daftar *inquiry*, daftar ulang tahun customer dan daftar reminder KSG



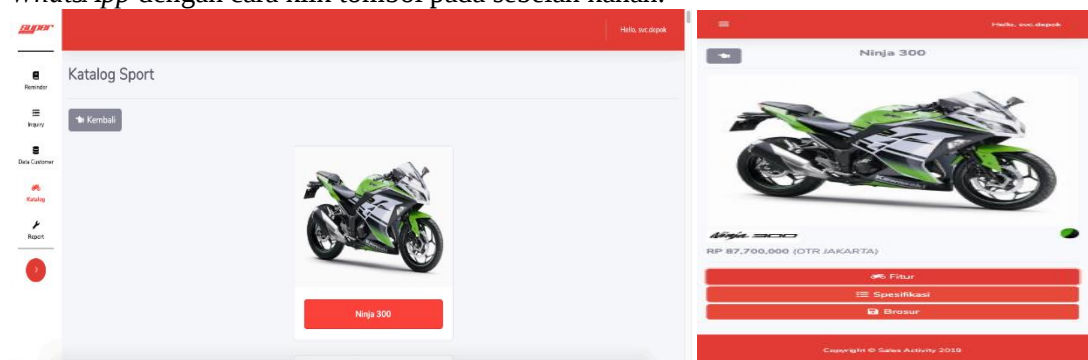
Gambar 7. Halaman input *inquiry*

Pada Halaman *Inquiry* ini, dapat melakukan pembuatan *inquiry* baru, melihat daftar *inquiry* yang telah dibuat, melihat detail *inquiry*, mengupdate *inquiry* dan membuat reminder untuk *inquiry* tersebut.



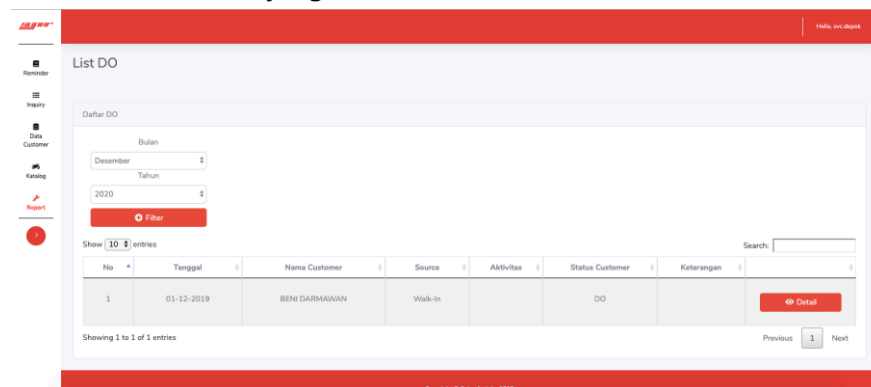
Gambar 8. Halaman customer

Pada halaman data *customer*, dapat melihat daftar data *customer* yang pernah diinput, melakukan pembuatan *Reminder*, melakukan *Call* dan menghubungi *customer* melalui *WhatsApp* dengan cara klik tombol pada sebelah kanan.



Gambar 9. Halaman katalog

Halaman Katalog terdapat katalog-katalog motor yang tersedia, seperti : *Sport*, *Trail*, dan *Moped*. Pada halaman ini pun terdapat uraian spesifikasi motor hingga harganya dan juga dapat *mendownload* brosur yang tersedia.



Gambar 10. Halaman report DO

Halaman Report DO mencakup *list inquiry* yang sudah pernah DO perbulan sesuai bulan dan tahun yang di filter di bagian kolom pilihan yang tersedia. Selain itu juga terdapat detail dari *Inquiry* tersebut dengan klik tombol *Detail* di sebelah kanan.

## 2. Pembahasan

Untuk mengetahui kelayakan dari sistem yang dikembangkan maka dilakukan uji kelayakan melalui instrument kuisioner yang sudah dibagikan. Hasil yang diperoleh dari 4 responden ahli teknologi informasi didapatkan persentase kelayakan 100%, maka dikategorikan dalam

interpretasi sangat layak. Sedangkan dari instrument uji coba pada pengguna sebanyak 70 responden pada tim sales.

Skor yang diobservasi =  $(568 \times 5) + (2 \times 4) + (47 \times 3) + (13 \times 2) + (0 \times 1) = 3015$

Skor yang diharapkan =  $5 \times 70 \times 9 = 3150$

Sehingga persentase kelayakan untuk pengguna yaitu  $\frac{3015}{3150} \times 100\% = 96\%$

Hasil persentase kelayakan sebesar 96%. Dilihat dari hasil tersebut dalam kategori sangat layak. Ini membuktikan bahwa sistem yang dikembangkan sangat membantu mereka dalam mengelola data customer. Saran yang diberikan akan menjadi pertimbangan dalam pengembangan sistem ke depannya.

#### D. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian ini, maka dapat disimpulkan:

1. Pembuatan aplikasi *sales activity* berbasis web dengan metode RAD. Penggunaan aplikasi *sales activity* semua data pengunjung *showroom* akan terekam dan tersimpan aman dalam database. Update data maupun pemanggilan data pun mudah dilakukan dan lebih sistematis
2. Dengan aplikasi *sales activity* yang dilengkapi fitur *inquiry* dan *reminder* tim sales mudah melakukan evaluasi terkait tindak lanjut yang harus dilakukan dalam *follow up* customer yang dinilai prospek.
3. Fitur-fitur yang ada dalam *sales activity* dapat memonitoring kinerja karyawan bagian penjualan atau tim sales karena setiap aktivitas yang dilakukan terkait penjualan terekam di dalamnya.
4. Batasan akses dan data unik yang didesain agar tim sales tidak dapat menginput data customer yang sama. Sehingga konflik berebut customer dapat diminimalisir.
5. Hasil pengujian aplikasi *sales activity* kepada pengguna menghasilkan persentase kelayakan sebesar 96%. Dilihat dari hasil tersebut dalam kategori sangat layak

#### E. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Arikunto, Suharsimi. 2009. Manajemen Penelitian, edisi Revisi. Jakarta: Rineka Cipta.
- [2] Avison D, Fitzgerald G. 2013. "Information Systems Development: Methodologies, Techniques and Tools". McGraw-Hill. 3rd edition.
- [3] Kendall JE, Kendal KE. 2010. Analisis Dan Perancangan Sistem: Indeks. Jakarta.
- [4] Kusmanto dan Sampurno J. Januari 2006. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Hasil Tenaga Penjualan Dan Hubungannya Terhadap Efektifitas Penjualan Perusahaan (Studi Kasus Pada Bpr Di Eks. Karesidenan Semarang), Jurnal Studi Manajemen & Organisasi. Volume 3. Nomor 1
- [5] Pressman RS. 2010. Rekayasa Perangkat Lunak Pendekatan Praktisi Edisi 7 (Buku 1). Andi. Yogyakarta.
- [6] Putri MP, Effendi H. September 2018. Implementasi Metode Rapid Application Development pada Website Service Guide "Waterfall Tour South Sumatra". Jurnal SISFOKOM. Volume 07. Nomor 02
- [7] Rosa AS, Shalahuddin M. 2018. *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*. Bandung(ID): Informatika.
- [8] Simarmata J. 2010. *Rekayasa Perangkat Lunak*. Yogyakarta(ID): Andi.