



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

APLIKASI SALES MONITORING
DAN PENENTUAN INSENTIF
(STUDI KASUS : CV. ALONA JAYA)

NAJMI HASFI ABIYYU

41817310031

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2021



APLIKASI SALES MONITORING
DAN PENENTUAN INSENTIF
(STUDI KASUS : CV. ALONA JAYA)

Laporan Tugas Akhir

Diajukan Untuk Melengkapi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Komputer

Oleh :

NAJMI HASFI ABIYYU

41817310031

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2021

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Najmi Hasfi Abiyyu
NIM : 41817310031
Judul Tugas Akhir : Aplikasi Sales Monitoring dan Penentuan Insentif pada CV.
Alona Jaya

Menyatakan bahwa Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya nama yang tercantum diatas dan bukan plagiat. Apabila ternyata ditemukan di dalam laporan Tugas Akhir ini terdapat unsur plagiat, maka nama diatas siap untuk mendapatkan sanksi akademik yang terkait dengan hal tersebut.



Jakarta, 13 Agustus 2021



Najmi Hasfi Abiyyu

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR

Sebagai mahasiswa Universitas Mercu Buana, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Najmi Hasfi Abiyyu

NIM : 41817310031

Judul Tugas Akhir : Aplikasi Sales Monitoring dan Penentuan Insentif pada CV.
Alona Jaya

Dengan ini memberikan izin dan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mercu Buana **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (None-exclusive Royalty Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul diatas beserta perangkat yang ada (jika diperlukan).

Dengan Hak Bebas Royalti/Noneksklusif ini Universitas Mercu Buana berhak menyimpan, mengalih media / formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya.

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan di lingkungan Universitas Mercu Buana, saya memberikan izin kepada Peneliti di Lab Riset Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Mercu Buana untuk menggunakan dan mengembangkan hasil riset yang ada dalam tugas akhir untuk kepentingan riset dan publikasi selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 13 Agustus 2021

UNIVERSITAS
MERCU BUANA



Najmi Hasfi Abiyyu

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama Mahasiswa (1) : Najmi Hasfi Abiyyu
NIM : 41817310031
Judul Tugas Akhir : Aplikasi Sales Monitoring dan Penentuan Insentif pada CV.
Alona Jaya

Tugas Akhir ini telah diperiksa dan disetujui

Jakarta, 18 Juni 2021

Menyetujui,



(Wuwuh Bekt Hartiningsih, ST., MMSI)

Dosen Pembimbing

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

LEMBAR PENGESAHAN

NIM : 41817310031
Nama : Najmi Hasfi Abiyyu
Judul Tugas Akhir : Aplikasi Sales Monitoring dan Penentuan Insentif pada CV.
Alona Jaya

Laporan Tugas Akhir ini telah diperiksa dan disidangkan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Mercu Buana.

Jakarta, 13 Agustus 2021

Menyetujui,



(Wuwuh Bekti Hartiningsih, ST., MMSI)

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Mengetahui,



(Yunita Sartika Sari, S.Kom, M.Kom)

Koord. Tugas Akhir Sistem Informasi



(Ratna Mutu Manikam, S.Kom., M.T)

Ka.Prodi Sistem Informasi

ABSTRAK

Nama dan NIM : Najmi Hasfi Abiyyu (41817310031)
Pembimbing TA : Wuwuh Bekti Hartiningsih, ST., MMSI.
Judul : APLIKASI SALES MONITORING DAN PENENTUAN
INSENTIF PADA CV ALONA JAYA

Dengan semakin berkembang serta dinamisnya model dan metode penjualan pada industri maka divisi sales suatu perusahaan juga harus lebih beradaptasi terhadap perubahan. Metode penjualan idealnya berbanding lurus dengan perkembangan teknologi yang semakin pesat kemajuannya. Secara khusus metode penjualan atau sales dengan pendekatan teknologi perlu untuk dikembangkan dengan aplikasi yang lebih baik agar tercipta suatu solusi terstruktur untuk menyelesaikan masalah khususnya kinerja dan insentif penjualan. Metode yang masih sederhana dan masih bersifat manual dikembangkan dengan implementasi kedalam aplikasi berbasis *mobile* khususnya *smartphone* dengan operating sistem android dan ios. Aplikasi *mobile* membantu pemangku kepentingan untuk meningkatkan kinerja sales dan pengambilan keputusan eksekutif.

Penelitian ini bertujuan membuat Aplikasi Sales Monitoring dan Penentuan Insentif Berbasis Mobile, didalam aplikasi ini memuat modul diantaranya modul penjualan, modul pelanggan, modul insentif, modul dashboard dan modul report. Sehingga dapat membantu para pemangku kepentingan dapat meningkatkan kinerja sesuai tujuan perusahaan.

Kata Kunci : Mobile, Penjualan, Dashboard

ABSTRACT

Name and Student Number : Najmi Hasfi Abiyyu (41817310031)

Counsellor : Wuwuh Bekti Hartiningsih, ST., MMSI

Title : APLIKASI SALES MONITORING DAN
PENENTUAN INSENTIF PADA CV ALONA
JAYA

With the development and dynamics of sales models and methods in the industry, the sales division of a company must also be more adaptable to changes. The ideal method of selling is directly proportional to the development of technology which is increasingly rapidly advancing. In particular, the sales method or sales with a technology approach needs to be developed with better applications in order to create a structured solution to solve problems, especially sales performance and incentives. The method that is still simple and still manual is developed by implementing it into mobile-based applications, especially smartphones with Android and iOS operating systems. Mobile applications help stakeholders to improve sales performance and executive decision making.

This study aims to create a Mobile-Based Sales Monitoring and Incentive Determination Application, in this application contains modules including sales module, customer module, incentive module, dashboard module and report module. So that it can help stakeholders to improve performance according to company goals.

Keywords: Mobile, Penjualan, Dashboard

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah Subhanahu Wa Ta'ala, atas segala rahmat yang telah diberikan - Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal yang berjudul “**Aplikasi Sales Monitoring dan Penentuan Insentif pada CV Alona Jaya**”.

Dalam penyusunan proposal ini kami banyak sekali mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, Oleh karena itu dengan penuh rasa hormat kami ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua tercinta yang telah banyak memberikan bantuan baik secara moral maupun materi, serta dorongan semangat dan berkat do'a yang tak ternilai.
2. Ibu Wuwuh Bekti Hartiningsih, ST., MMSI, selaku Dosen Pembimbing Proposal Tugas Akhir.
3. Ibu Ratna Mutu Manikam, S.Kom., M.T, selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Universitas Mercu Buana.
4. Ibu Inge Handriani, M.Ak., MMSI, selaku Koordinator Proposal Tugas Akhir Program Studi Sistem Informasi Universitas Mercu Buana.
5. Ibu Sri Dianing Asri, ST. M.Kom, selaku Sekretaris Program Studi Sistem Informasi Universitas Mercu Buana.
6. Teman-teman kuliah yang telah banyak memberikan motivasi dan solusi selama perkuliahan berlangsung.

Akhir kata, penulis berharap penulisan ini bisa bermanfaat untuk semua pihak. Selain itu, kami berharap kepada semua pihak agar dapat menyampaikan kritik dan saran yang membangun untuk menambah kesempurnaan skripsi ini.

Jakarta, 18 Juni 2020



Penulis

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	iii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Batasan Masalah	3
1.4. Tujuan Penelitian	3
1.5. Sistematika Penulisan	3
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Pemantauan Penjualan	5
2.2. React Native.....	5
2.3. Rest API.....	6
2.4. Penelitian Terkait	6
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	11
3.1. Lokasi Penelitian.....	11
3.2. Sarana Pendukung.....	11
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	12
3.4. Diagram Alir Penelitian	13
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	16
4.1. Analisa Sistem Berjalan.....	16
4.1.1. Analisa Proses Bisnis	17

4.1.2.	Identifikasi Masalah	18
4.2.	Analisa Kebutuhan	19
4.3.	Menentukan Product Backlog	21
4.3.1.	Menentukan Sprint Backlog	22
4.4.	Perancangan UML	30
4.4.1.	Use Case Diagram	30
4.4.2.	Use Case Deskripsi	31
4.4.3.	Activity Diagram	37
4.4.4.	Sequence Diagram	48
4.4.5.	Class Diagram	58
4.5.	Perancangan Basis Data	59
4.6.	Perancangan Antar Muka	63
4.7.	Perancangan Masukan	75
4.8.	Perancangan Keluaran	79
4.9.	Implementasi Basis Data	88
4.10.	Implementasi Hasil Keluaran	91
4.11.	Hasil Pengujian Aplikasi	99
4.10.1.	Metode Pengujian	99
4.10.2.	Hasil Pengujian	99
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN		107
5.1.	Kesimpulan	107
5.2.	Saran	107
DAFTAR PUSTAKA		108
LAMPIRAN		110

DAFTAR TABEL

Table 2.1 Penelitian Terkait _____	10
Table 3.1 Sarana Pendukung(Software) _____	14
Table 3.1 Sarana Pendukung(Hardware) _____	15
Table 4.1 Use Case Maintain User _____	24
Table 4.2 Use Case Maintain Jenis Kulit _____	24
Table 4.3 Use Case Maintain Jenis Barang _____	25
Table 4.4 Use Case Maintain Barang _____	26
Table 4.5 Use Case Menyetujui Insentif _____	27
Table 4.6 Use Case Maintain Customer _____	27
Table 4.7 Use Case Maintain Transaksi _____	28
Table 4.8 Use Case Menampilkan Dashboard _____	29
Table 4.9 Use Case Menampilkan Report _____	29
Table 4.10 Perancangan Table User _____	51
Table 4.11 Perancangan Table Jenis Kulit _____	51
Table 4.12 Perancangan Table Jenis Barang _____	51
Table 4.13 Perancangan Table Barang _____	52
Table 4.14 Perancangan Table Customer _____	52
Table 4.15 Perancangan Table Transaksi _____	53
Table 4.16 Perancangan Table Detail Transaksi _____	53
Table 4.17 Perancangan Table Temp Transaksi _____	53
Table 4.18 Perancangan Table Persetujuan Insentif _____	54
Table 4.19 Perancangan View Insentif _____	54
Table 4.20 Perancangan View Detail Insentif _____	54

Table 4.21 Rancangan Relasi Output Aplikasi _____ 71

Table 4.22 Hasil Pengujian Aplikasi _____ 91



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Diagram Alir Penelitian	16
Gambar 4.1 Proses Bisnis Berjalan	20
Gambar 4.2 Diagram Fishbone	22
Gambar 4.3 Use Case Diagram	23
Gambar 4.4 Activity Login	30
Gambar 4.5 Activity Maintain User	31
Gambar 4.6 Activity Maintain Jenis Kulit	32
Gambar 4.7 Activity Maintain Jenis Barang	33
Gambar 4.8 Activity Maintain Barang	34
Gambar 4.9 Activity Menyetujui Insentif	35
Gambar 4.10 Activity Maintain Customer	36
Gambar 4.11 Activity Maintain Transaksi	37
Gambar 4.12 Activity Menampilkan Dashboard	39
Gambar 4.13 Activity Menampilkan Report	40
Gambar 4.14 Sequence Login	41
Gambar 4.15 Sequence Maintain User	42
Gambar 4.16 Sequence Maintain Jenis Kulit	43
Gambar 4.17 Sequence Maintain Jenis Barang	44
Gambar 4.18 Sequence Maintain Barang	45
Gambar 4.19 Sequence Menyetujui Insentif	46
Gambar 4.20 Sequence Maintain Customer	47
Gambar 4.21 Sequence Maintain Transaksi	48
Gambar 4.22 Sequence Menampilkan Dashboard	49

Gambar 4.23 Sequence Menampilkan Report	50
Gambar 4.24 Class Diagram	51
Gambar 4.25 Rancangan Tampilan Web Login	55
Gambar 4.26 Rancangan Tampilan Web Beranda user Admin	55
Gambar 4.27 Rancangan Tampilan Web Maintain User	56
Gambar 4.28 Rancangan Tampilan Web Maintain Jenis Kulit	56
Gambar 4.29 Rancangan Tampilan Web Maintain Jenis Barang	57
Gambar 4.30 Rancangan Tampilan Web Maintain Barang	57
Gambar 4.31 Rancangan Tampilan Web Maintain Customer	58
Gambar 4.32 Rancangan Tampilan Web Transaksi Pilih Barang	58
Gambar 4.33 Rancangan Tampilan Web Transaksi Checkout	59
Gambar 4.34 Rancangan Tampilan Web Dashboard User Admin	59
Gambar 4.35 Rancangan Tampilan Web Report User Admin	60
Gambar 4.36 Rancangan Tampilan Web Persetujuan Insentif User Admin	60
Gambar 4.37 Rancangan Tampilan Web Beranda User Executive	61
Gambar 4.38 Rancangan Tampilan Web Persetujuan Insentif User Executive	61
Gambar 4.39 Rancangan Tampilan Web Dashboard User Executive	62
Gambar 4.40 Rancangan Tampilan Web Beranda User Finance	62
Gambar 4.41 Rancangan Tampilan Web Report User Finance	63
Gambar 4.42 Rancangan Tampilan Mobile Login	63
Gambar 4.43 Rancangan Tampilan Mobile Beranda User Executive	64
Gambar 4.44 Rancangan Tampilan Mobile Persetujuan Insentif	64
Gambar 4.45 Rancangan Tampilan Mobile Dashboard Sales User Executive	65

Gambar 4.46 Rancangan Tampilan Mobile Beranda User Sales _____	65
Gambar 4.47 Rancangan Tampilan Mobile Dashboard Sales User Sales ____	66
Gambar 4.48 Rancangan Tampilan Mobile Report Insentif User Sales _____	66
Gambar 4.49 Rancangan Masukan Web Form User _____	67
Gambar 4.50 Rancangan Masukan Web Form Jenis Kulit _____	67
Gambar 4.51 Rancangan Masukan Web Form Jenis Barang _____	68
Gambar 4.52 Rancangan Masukan Web Form Jenis Barang _____	68
Gambar 4.53 Rancangan Masukan Web Form Customer _____	69
Gambar 4.54 Rancangan Masukan Web Form Transaksi Tambah Barang ____	69
Gambar 4.55 Rancangan Masukan Web Transaksi Checkout _____	70
Gambar 4.56 Rancangan Masukan Web Form Persetujuan Insentif _____	70
Gambar 4.57 Rancangan Masukan Mobile Form Persetujuan Insentif _____	70
Gambar 4.58 Rancangan Keluaran Web Dashboard Sales _____	72
Gambar 4.59 Rancangan Keluaran Mobile Dashboard Sales _____	72
Gambar 4.60 Rancangan Keluaran Web Dashboard Insentif _____	73
Gambar 4.61 Rancangan Keluaran Mobile Dashboard Insentif _____	73
Gambar 4.62 Rancangan Keluaran Web Dashboard CRM _____	74
Gambar 4.63 Rancangan Keluaran Mobile Dashboard CRM _____	74
Gambar 4.64 Rancangan Keluaran Web Dashboard Barang _____	75
Gambar 4.65 Rancangan Keluaran Web Laporan Detail Transaksi _____	75
Gambar 4.66 Rancangan Keluaran Mobile Laporan Detail Transaksi _____	76
Gambar 4.67 Rancangan Keluaran Web Laporan Detail Insentif _____	76
Gambar 4.68 Rancangan Keluaran Mobile Laporan Detail Insentif _____	77
Gambar 4.69 Rancangan Keluaran Web Laporan Detail CRM _____	77

Gambar 4.70 Rancangan Keluaran Web Laporan Detail Barang _____	78
Gambar 4.71 Rancangan Keluaran Web Laporan Detail Insentif (Download) _____	78
Gambar 4.72 Rancangan Keluaran Web Laporan Transaksi (Download) _____	79
Gambar 4.73 Rancangan Keluaran Web Laporan Detail Transaksi (Download) _____	79
Gambar 4.74 Tampilan Database _____	80
Gambar 4.75 Tampilan Table User _____	80
Gambar 4.76 Tampilan Table Jenis Kulit _____	80
Gambar 4.77 Tampilan Table Jenis Barang _____	81
Gambar 4.78 Tampilan Table Barang _____	81
Gambar 4.79 Tampilan Table Customer _____	81
Gambar 4.80 Tampilan Table Transaksi _____	82
Gambar 4.81 Tampilan Table Detail Transaksi _____	82
Gambar 4.82 Tampilan Table Temp Transaksi _____	82
Gambar 4.83 Tampilan Table Persetujuan Insentif _____	82
Gambar 4.84 Tampilan Keluaran Web Dashboard Sales _____	83
Gambar 4.85 Tampilan Keluaran Mobile Dashboard Sales _____	83
Gambar 4.86 Tampilan Keluaran Web Dashboard Insentif _____	84
Gambar 4.87 Tampilan Keluaran Mobile Dashboard Insentif _____	84
Gambar 4.88 Tampilan Keluaran Web Dashboard CRM _____	85
Gambar 4.89 Tampilan Keluaran Mobile Dashboard CRM _____	85
Gambar 4.90 Tampilan Keluaran Web Dashboard Barang _____	86
Gambar 4.91 Tampilan Keluaran Web Laporan Detail Transaksi _____	86

Gambar 4.92 Tampilan Keluaran Web Laporan Detail Insentif _____	87
Gambar 4.93 Tampilan Keluaran Mobile Laporan Detail Insentif _____	87
Gambar 4.94 Tampilan Keluaran Web Laporan Detail CRM _____	88
Gambar 4.95 Tampilan Keluaran Mobile Laporan Detail Insentif _____	88
Gambar 4.96 Tampilan Keluaran Web Laporan Detail Barang _____	89
Gambar 4.97 Tampilan Keluaran Web Laporan Detail Insentif (Download) _____	89
Gambar 4.98 Tampilan Keluaran Web Laporan Transaksi (Download) _____	90
Gambar 4.99 Tampilan Keluaran Web Laporan Detail Transaksi (Download) _____	90



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Penelitian TA _____	111
Lampiran 2 Surat Keterangan Penelitian _____	112
Lampiran 3 Surat Keterangan Laporan Hasil Penelitian _____	113
Lampiran 4 CV _____	116
Lampiran 5 Plagiarisme Turnitin _____	117

