



BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

PT. Astra International Tbk. - Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang distributor penjualan kendaraan sepeda motor dan suku cadang (spare parts) Honda. Dalam menunjang pencapaian target, PT. Astra International Tbk. - Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang melakukan upaya-upaya peningkatan penjualan melalui *sales counter* dan tenaga penjualan atau *salesman*.

Sales counter dan *salesman* memiliki peran penting dalam menunjang penjualan kendaraan bermotor yang ada di perusahaan ini. *Sales Counter* memiliki peran sebagai tenaga kerja yang melayani konsumen yang membutuhkan informasi mengenai produk dan melakukan transaksi pembelian yang datang langsung ke *dealer*, sedangkan *salesman* adalah tenaga kerja yang mendatangi dan menawarkan produk secara langsung kepada konsumen. Dua bagian penting ini sangat membantu perusahaan dalam mencapai target yang telah ditentukan oleh PT. Astra International Tbk. – Honda.

Pada tahun 2014, target penjualan yang telah ditetapkan oleh PT. Astra International Tbk. – Honda untuk setiap *dealer* adalah 200 unit motor per bulan. Pencapaian target penjualan sangat ditentukan oleh peran aktif dan kreatifitas *salesman* dan *sales counter*. Agar target tercapai 100% adapun bobot yang telah ditetapkan adalah 80% penjualan yang dititik beratkan pada *salesman* dan 20% untuk *sales counter*. PT. Astra International Tbk. – Honda Cabang Basuki Rahmat memiliki 20 orang *salesman* dan 4 orang *sales counter*. Berdasarkan jumlah tersebut maka setiap *salesman* ditargetkan untuk menjual 8 unit motor dan 10 unit motor untuk setiap *sales counter* per bulan. Agar target yang telah diberikan dapat dikendalikan dengan baik maka diperlukan proses pengendalian kinerja sales yang telah dilakukan oleh *salesman* dan *sales counter*.

Proses pencapaian target penjualan ditetapkan sebagai dasar untuk mengevaluasi hasil serta melakukan tindakan koreksi jika standar yang ditetapkan



tidak tercapai. Evaluasi dapat dilihat dengan jelas bahwa target penjualan yang telah dilaksanakan tidak sekedar menilai, mencari aspek dari *salesman* atau *sales counter* tentang yang kurang atau lebih, tetapi lebih luas lagi yaitu membantu *salesman* untuk mencapai target yang diharapkan oleh perusahaan dan berorientasi pada pengembangan. Oleh karena itulah proses evaluasi menjadi salah satu kunci keberhasilan cabang dalam meningkatkan kegiatan agenda pemenuhan target yang telah ditentukan.

Evaluasi saat ini yang sedang berjalan, perusahaan dirasakan masih kurang maksimal, kepala cabang masih mengalami kendala dalam mengontrol secara langsung setiap kegiatan salesman yang sedang melakukan pekerjaan diluar kantor. Catatan prospek pembeli potensial merupakan dasar proses evaluasi yang berkaitan dengan kegiatan agenda harian *salesman* dan *sales counter* yang berhasil membuat konsumen yang memiliki daya beli yang pada akhirnya akan melakukan transaksi. Selama ini kepala cabang hanya dapat mengevaluasi melalui catatan prospek pembeli potensial yang diberikan admin kepada kepala cabang melalui laporan bulanan, sementara agenda harian dan keabsahan dari data yang mereka berikan belum bisa dibuktikan secara sistematis tentang kebenarannya. Untuk itulah, kepala cabang menilai bahwa proses pengolahan data pencapaian target penjualan sangat penting agar terjadi perubahan perilaku ke arah peningkatan produktifitas kerja yang diharapkan.

Untuk menunjang pencapaian target penjualan yang telah dilakukan oleh *salesman* dan *sales counter*, PT. Astra International Tbk.- Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang merasa perlu untuk membuat suatu sistem yang dapat membantu mempermudah dalam proses penyimpanan data catatan prospek pembeli potensial dan data capaian target penjualan dari masing-masing *salesman* dan *sales counter*. Melihat permasalahan yang saat ini sedang dihadapi PT. Astra International Tbk.- Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang, penulis bermaksud membangun aplikasi dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL pada PT. Astra International Tbk.- Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang sebagai Laporan Akhir dengan judul : “**APLIKASI**



PENGOLAHAN DATA PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN PT. ASTRA INTERNATIONAL Tbk. – HONDA CABANG BASUKI RAHMAT PALEMBANG”.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan diatas, maka masalah yang dihadapi oleh PT. Astra International Tbk. - Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang, yaitu:

1. Dengan sistem yang manual, sering terjadi kesulitan dalam melakukan pencarian data pembeli potensial.
2. Seringnya terjadi kehilangan data-data yang telah ada.
3. Proses penyampaian laporan ke Kepala Cabang Honda Basuki Rahmat Palembang yang memakan waktu cukup panjang sehingga waktu yang digunakan tidak efektif dan efisien.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa yang menjadi permasalahan adalah “Bagaimana cara membangun aplikasi pengolahan data pencapaian target penjualan yang lebih efektif dan efisien, sehingga proses pemantauan target penjualan dapat dilakukan dengan tepat dan cepat, dan juga dapat di cek secara online?”.

1.3. Batasan Masalah

Agar dalam penyusunan laporan akhir ini menjadi lebih terarah dan tidak menyimpang dari tujuan pembahasan, maka penulis membatasi pokok permasalahan yang akan dibahas hanya pada:

1. Data yang diolah hanya data seputar capaian tagret penjualan salesman dan sales counter pada PT. Astra International Tbk. - Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang.
2. Pembuatan aplikasi pengolahan data capaian target penjualan PT. Astra International Tbk. - Honda cabang Basuki Rahmat Palembang menggunakan *Bahasa Pemograman Berbasis Web (PHP)* dengan database MySQL.



1.4. Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1. Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan masukan saran dan solusi tambahan bagi PT. Astra International Tbk. - Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang melalui pembangunan aplikasi pengolahan data pencapaian target penjualan.
- b. Referensi mahasiswa dalam merefleksikan dan mengaplikasikan materi pembelajaran pada Jurusan Manajemen Informatika.
- c. Pemenuhan persyaratan akademis terhadap salah satu mata kuliah wajib dan kurikulum yang diterapkan guna menyelesaikan pendidikan Diploma III di Politeknik Negeri Sriwijaya.

1.4.2. Manfaat Penulisan

Manfaat dari penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan kemudahan PT. Astra International Tbk. - Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang dalam menyajikan laporan capaian target penjualan dan informasi dengan pembahasan yang ada dalam penulisan Laporan Akhir.
- b. Bagi penulis, dapat menerapkan dan mengembangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan.
- c. Memberikan keuntungan baik untuk pihak *intern* dan *ekstern*, pihak *intern* yaitu Mahasiswa Jurusan Manajemen Informatika Politeknik Negeri Sriwijaya, sedangkan pihak *ekstern* yaitu Instansi tempat melakukan pengambilan data laporan akhir.

1.5. Metode Pengumpulan Data

1.5.1. Lokasi Pengumpulan Data

Lokasi penelitian untuk Laporan akhir ini adalah PT. Astra International Tbk. - Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang yang beralamat di Jalan Basuki Rahmat No. 08 Kelurahan Ario Kemuning Kecamatan Kemuning RT. 009 RW. 003 Telepon 0711-421139 Palembang, 30129.



1.5.2. Metode Pengumpulan Data

Kristanto (2008 : 51), adapun metode pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam melakukan penelitian untuk membuat laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

a. Data Primer (Data Utama)

Data Primer adalah data yang didapatkan dengan melakukan interaksi langsung. Data primer tersebut meliputi:

1. Wawancara (*Interview*)

Penulis melakukan wawancara dengan pihak PT. Astra International Tbk. – Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang mengenai sistem pengolahan data pencapaian target penjualan yang sedang berjalan saat ini. Wawancara tersebut menghasilkan sebuah permasalahan yang ada di yaitu belum adanya suatu aplikasi untuk mengelola data capaian target penjualan salesman dan sales counter. Hal ini menimbulkan dampak pada lambannya proses evaluasi terhadap pencapaian penjualan.

2. Pengamatan (*Observasi*)

Berdasarkan observasi yang penulis lakukan, kendala yang dihadapi adalah kesulitan dalam pencarian data sales dan penyajian laporan terhadap Kepala Cabang untuk proses evaluasi terhadap pencapaian sales karyawan (salesman) untuk memenuhi target perusahaan. Kesalahan perhitungan dan kekeliruan merupakan dampak yang bisa timbul dalam permasalahan ini.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang dikumpulkan dari sumber-sumber yang ada. Pengumpulan data sekunder dapat dilakukan dengan cara mencari dan mempelajari literatur, buku-buku, artikel, jurnal, teori yang mendukung, serta referensi lainnya yang berkaitan dengan Laporan Akhir ini. Data sekunder yang penulis dapatkan juga bersumber dari buku-buku penunjang baik milik



pribadi maupun pinjaman dari perpustakaan Manajemen Informatika atau perpustakaan pusat yang ada di Politeknik Negeri Sriwijaya.

1.6. Sistematika Penulisan

Agar pembahasan Laporan Akhir ini dapat memberikan gambaran sesuai dengan tujuan, maka penulisan Laporan Akhir ini disusun dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi uraian latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penulisan, metodologi pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini menguraikan secara singkat mengenai teori umum, teori khusus dan teori program. Teori umum berkaitan dengan judul dan istilah-istilah yang dipakai dalam pembuatan aplikasi tersebut. Teori khusus menjelaskan mengenai pengertian *Data Flow Diagram* (DFD), *Entity Relationship Diagram* (ERD), Kamus Data, *Block Chart* dan *Flow Chart* beserta simbol-simbol yang digunakan. Sedangkan teori program berkaitan dengan program yang digunakan seperti *Bahasa Pemrograman Berbasis Web (PHP)* dan database *MySQL* yang dijadikan sebagai acuan pembahasan.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menguraikan tentang gambaran umum PT. Astra International Tbk. - Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang, visi dan misi, struktur organisasi, serta hal lain yang berhubungan dengan PT. Astra International Tbk. - Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang.

**BAB IV PEMBAHASAN**

Bab ini akan dibahas mengenai pemrograman aplikasi menggunakan PHP dengan orientasi DataBase menggunakan MySQL dan Bab ini membahas tentang prosedur sistem yang baru, diagram aliran data sistem baru, perancangan masukan, perancangan proses, perancangan keluaran pada PT. Astra International Tbk. - Honda Cabang Basuki Rahmat Palembang.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab terakhir dari laporan ini berisi kesimpulan dari analisa yang telah diuraikan. Sebagai tindakan tindak lanjut dari kesimpulan maka pada akhir penulisan dikemukakan saran-saran yang berhubungan dengan permasalahan yang telah dibahas.