

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi telah mendorong perusahaan untuk mengoptimalkan proses bisnis, termasuk dalam bidang penjualan. PT. Asido Bima, perusahaan distribusi alat kesehatan, masih mengandalkan pencatatan manual dalam aktivitas *sales* yang menyebabkan kurangnya efisiensi, kesalahan pencatatan, dan kesulitan dalam pemantauan kinerja *sales*. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, penelitian ini merancang dan membangun Sistem Informasi *Sales Force Automation (SFA)* berbasis web yang diintegrasikan dengan pendekatan *Customer Relationship Management (CRM)*. Metode pengembangan sistem yang digunakan adalah model *Waterfall*, dimulai dari analisis kebutuhan, perancangan sistem dengan berbagai diagram UML, hingga implementasi dan pengujian menggunakan metode *Black Box*. Sistem ini dibangun dengan fitur utama seperti pencatatan data pelanggan, transaksi penjualan, kunjungan *sales*, serta pembuatan laporan performa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem mampu meningkatkan efisiensi operasional, mempermudah pengelolaan data, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih cepat dan akurat bagi manajemen. Dengan adanya sistem ini, hubungan dengan pelanggan menjadi lebih terstruktur dan produktivitas tim *sales* meningkat secara signifikan.

Kata Kunci: *Sales Force Automation, CRM, Web, Waterfall, PT. Asido Bima*

ABSTRACT

The advancement of information technology has encouraged companies to optimize business processes, including sales activities. PT. Asido Bima, a medical equipment distribution company, still relies on manual recording in its sales operations, leading to inefficiencies, data entry errors, and difficulties in monitoring sales performance. To address these issues, this study designs and develops a web-based Sales Force Automation (SFA) Information System integrated with the Customer Relationship Management (CRM) approach. The system development follows the Waterfall model, starting from requirements analysis, system design using various UML diagrams, to implementation and testing using the Black Box method. The system includes key features such as customer data management, sales transaction recording, sales visit scheduling, and performance reporting. The results show that the system significantly improves operational efficiency, simplifies data management, and supports faster and more accurate decision-making for management. Furthermore, it helps establish better customer relationships and enhances the productivity of the sales team.

Keywords: Sales Force Automation, CRM, Web-Based System, Waterfall, PT. Asido Bima