

ABSTRAK

Tenaga penjualan (*sales force*) memegang peranan krusial sebagai ujung tombak penggerak pendapatan perusahaan, di mana produktivitas harian mereka menjadi metrik utama yang harus selalu dijaga dan dievaluasi secara berkala. Namun, tingginya mobilitas tim lapangan di PT. Tridaya Sakti Medima yang selama ini masih mengandalkan pelaporan manual tanpa dukungan sistem digital terintegrasi, memicu hilangnya instrumen verifikasi bagi pihak manajemen. Kondisi operasional yang bertumpu pada 4 orang tenaga penjualan untuk mengelola 40 titik lokasi mitra klien ini membuka celah kecurangan berupa manipulasi data dan praktik kunjungan fiktif yang merugikan anggaran operasional perusahaan. Oleh karena itu, Tujuan Penulisan Laporan Akhir ini adalah untuk merancang dan membangun sebuah Aplikasi Monitoring Aktivitas dan Kinerja Sales Force Farmasi Berbasis Website pada PT. Tridaya Sakti Medima sebagai solusi sistemik terpadu. Metode pengembangan sistem yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode *Waterfall*, yang berjalan secara sistematis melalui tahapan analisis kebutuhan, perancangan sistem, pengodean (*coding*), hingga pengujian perangkat lunak. Perancangan arsitektur sistem dimodelkan menggunakan *Unified Modeling Language* (UML) seperti *usecase*, *activity*, dan *sequence diagram*, serta diimplementasikan menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan *database* MySQL. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah sistem aplikasi berbasis web responsif lintas platform yang mengklasifikasikan hak akses pengguna ke dalam tiga kategori peran yang saling terintegrasi, yaitu Admin, Tenaga Penjualan (*Sales*), dan Manajemen. Aplikasi ini berhasil mengintegrasikan berbagai fitur utama seperti menu jadwal kunjungan (PJP), absensi harian *sales*, manajemen data klien, ringkasan *analytics*, pemantauan *real-time*, hingga visualisasi performa kinerja *sales* dan regional. Validasi kehadiran fisik tenaga penjualan di lapangan murni didasarkan pada dua instrumen utama, yaitu pelacakan koordinat nyata (*GPS tracking/geofencing*) saat berada di area klien dan unggahan foto bukti kunjungan langsung dari peramban *mobile*. Kesimpulan dari laporan akhir ini menunjukkan bahwa berdasarkan hasil pengujian sistem dengan metode *black-box testing*, seluruh fungsionalitas menu dan validasi keamanan lokasi pada aplikasi telah berjalan dengan baik dan bebas dari kesalahan input data.

Kata Kunci: Aplikasi, Monitoring, *Sales Force*, *GPS Tracking*, *Website*

ABSTRACT

The sales force plays a crucial role as the spearhead driving company revenue, making their daily productivity a key metric that must be consistently maintained and evaluated. However, the high mobility of the field team at PT. Tridaya Sakti Medima, which previously relied on manual reporting without integrated digital system support, led to a loss of verification instruments for management. Operational conditions relying on 4 sales forces to manage 40 client locations created opportunities for data manipulation and fraudulent visits, resulting in the waste of company operational budgets. Therefore, the main objective of this Final Report is to design and develop a Web-Based Sales Force Activity and Performance Monitoring Application for PT. Tridaya Sakti Medima as an integrated systemic solution. The system development method applied in this research is the Waterfall model, which operates systematically through requirements analysis, system design, coding, and software testing phases. The system architecture design is modeled using the Unified Modeling Language (UML), including use case, activity, and sequence diagrams, and is implemented using the PHP programming language with a MySQL database. The result of this research is a cross-platform responsive web-based application that classifies user access into three integrated roles: Admin, Sales Force, and Management. The application successfully integrates major features, including the visit scheduling menu (PJP), daily sales attendance, client data management, analytics summaries, real-time monitoring, and visual performance charts for both individual sales and regional metrics. The physical attendance validation of the sales force in the field relies strictly on two core instruments: real-world coordinate tracking (GPS tracking/geofencing) within the client area and direct photo upload evidence via mobile browsers. In conclusion, the final evaluation using the black-box testing method indicates that all menu functionalities and location validation security systems within the application operate correctly and are free from data input errors.

Keywords: Application, Monitoring, Sales Force, GPS Tracking, Web-Based System