

APLIKASI SALES FORCE AUTOMATION PT. ASP BREEDING FARM (SFA ASPBF)

Tri Septiar Syamfithriani, M.Kom
Fakultas Ilmu Komputer
Sistem Informasi Universitas Kuningan
Email : 3septiar11@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengembangkan suatu aplikasi sales force automation berbasis website, untuk membantu mengotomatisasi kegiatan penjualan di PT.ASP Breeding Farm. Pengembangan metodologi di penelitian ini adalah dengan cara pada tahap pertama pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan studi literatur. Tahap kedua Analisis dan perancangan, menganalisis proses bisnis penjualan, proses bisnis penjadwalan, proses bisnis order, dan diagram aliran data. Pengembangan aplikasi menggunakan Content Management System Odoo Versi 10. Hasil yang dicapai pada penerapan aplikasi SFA ASPBF ini adalah Aplikasi ini dapat membantu kegiatan bagian penjualan seperti, bagian penjualan mampu mencatat transaksi penjualan dan pelunasan penjualan secara online, mencatat data pelanggan. Aplikasi ini membantu pemilik ASPBF dalam memberikan bonus untuk bagian penjualan. Aplikasi ini mengotomatisasikan kegiatan penjualan berupa SFA ASPBF ini membantu manager dan bagian penjualan/marketing dalam membuat jadwal penjualan dengan baik, sehingga peluang penjualan dapat dimanfaatkan. Aplikasi ini dapat memberikan reminder untuk setiap kegiatan penjualan sehingga dapat digunakan memberitahukan marketing setiap kegiatan yang harus dilakukan.

Kata Kunci : SFA, Sales, Force, Automation, Penjualan

Abstract

The purpose of this research is to analyze and develop a sales force automation application based on website, to help automate sales activities in PT.ASP Breeding Farm. Development of methodology in this research is by the first stage of data collection in the form of interview, observation and literature study. The second stage Analysis and design, analyzing business process sales, business process scheduling, order business process, and data flow diagram. Application development using Content Management System Odoo Version 10. The results achieved on the application of this ASPBF SFA is this application can help sales activities such as, the sales department can record sales transactions and online sales repayment, record customer data. This app assists ASPBF owners in providing bonuses for sales. This application automates sales activities in the form of SFA ASPBF it helps managers and sales / marketing in making a sales schedule well, so that sales opportunities can be utilized. This application can provide a reminder for every sales activity so it can be used to notify the marketing of every activity that must be done

Key Word : SFA, Sales, Force, Automation

1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi merupakan bagian dari sistem informasi yang menghasilkan berbagai informasi yang

dibutuhkan oleh suatu perusahaan/ organisasi untuk mencapai tujuan tertentu. Salah satu sistem informasi untuk mendukung perusahaan/organisasi dalam

memasarkan serta menjual produk dan jasa kepada para pelanggan adalah sistem informasi pemasaran dan penjualan. Saat ini mulai berkembang strategi bisnis perusahaan/organisasi dari skala kecil sampai besar adalah dengan mengembangkan strategi bisnis CRM (*Customer Relationship Management*) untuk mengintegrasikan proses internal area fungsional dan jaringan eksternal untuk menciptakan dan memberikan nilai kepada pelanggan yang tujuan utamanya adalah meningkatkan loyalitas pelanggan disertai peningkatan profitabilitas bisnis. Aplikasi SFA digunakan untuk modul *product configuration, quotation and proposal management, accounts management, lead management, contact management, opportunity management* dimana semua kegiatan ini adalah untuk mengotomatisasi kegiatan penjualan, pemrosesan pesanan, manajemen pelanggan, *forecast* penjualan dan manajemen tenaga penjual dan untuk berbagi informasi (Barker, 2008). Namun begitu, masih ada perusahaan yang belum memanfaatkan teknologi website ini dalam mendukung fungsi pemasaran dan penjualannya. Yakni perusahaan PT. ASP Breeding Farm.

PT. ASP Breeding Farm ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang produksi bibit ayam *broiler* atau biasa disebut dengan DOC (*Day Old Chick*). Perusahaan ini memproduksi dari bahan baku berupa DOC *parent stock* yang akhirnya menghasilkan DOC (*Day Old Chick*) dan kemudian menjualnya pada pelanggan. Perusahaan ini memerlukan sebuah sistem untuk mempermudah bagian penjualan dalam melakukan kegiatannya khususnya kegiatan otomatisasi penjualan, perusahaan ini memerlukan suatu sistem informasi penjualan untuk promosi berbasis website yang terhubung dengan jaringan internet untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam fungsi bisnis penjualan terutama pada bagian promosi dan penjualan agar kontinuitas kegiatan pemasaran dapat berjalan lancar. Oleh karena itu perusahaan ini memerlukan

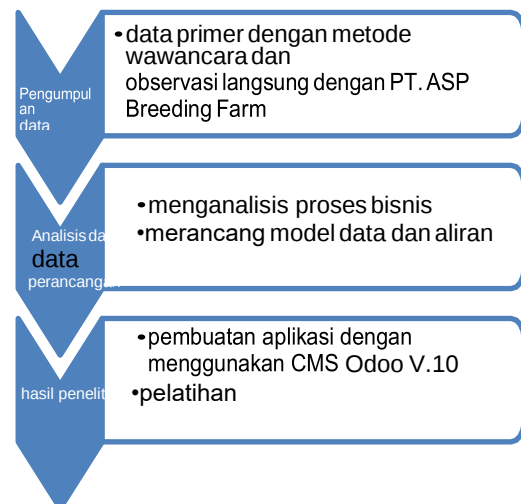
aplikasi SFA yang membantu bagian penjualan dalam peramalan penjualan, rekaman penjualan, pengolahan data pelanggan, dan menjaga trek dari interaksi potensial seperti modul CRM aplikasi SFA yang telah disebutkan di atas.

1.1. Batasan Masalah

Adapun batasan dari penelitian ini adalah :

- Ruang lingkup penelitian di ASP Breeding Farm pada bagian penjualan dengan mengidentifikasi proses bisnis penjualan, proses bisnis penjadwalan, proses bisnis order baranag, data pelanggan, dan data produk. Menganalisa proses bisnis bagian penjualan PT. ASP Breeding Farm.
- Pengembangan aplikasi SFA menggunakan *Content Management System Odoo Versi 10*.

2. METODOLOGI PENELITIAN



Gambar 1. Metodologi penelitian

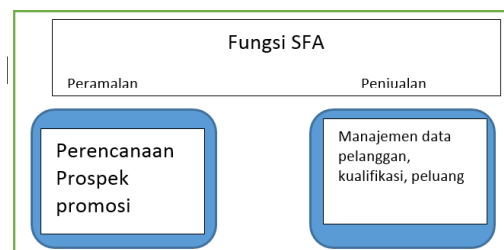
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

- Analisis Proses Bisnis Penjualan
 - Hatchery akan memberikan informasi berupa file excel data estimasi kotor tetasan DOC ke marketing ASPBF dalam satu periode.
 - Setelah menerima data estimasi kotor, marketing/bagian penjualan akan melakukan open order kepada

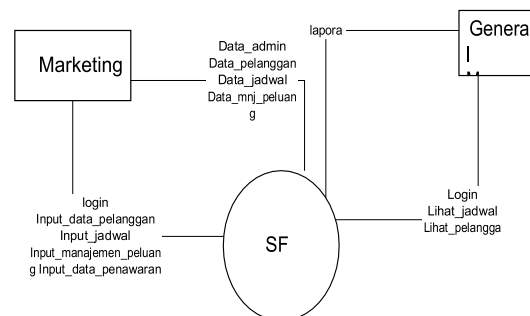
- pelanggan eksternal dan internal melalui telepon dan email.
- c) Pelanggan akan menerima informasi tetasan dalam 1 periode dan melakukan order sesuai kebutuhan pelanggan, yang ditujukan ke marketing/bagian penjualan.
 - d) Marketing/bagian penjualan akan mencatat order sesuai dengan permintaan dari pelanggan, pencatatan di simpan di file excel.
 - e) H-1 tetasan dalam periode, marketing/bagian penjualan mendapatkan informasi estimasi bersih tetasan dari hatchery.
 - f) Marketing/bagian penjualan melakukan setting order disesuaikan dengan order pelanggan dan estimasi tetasan bersih, melakukan negosiasi harga serta jumlah orderan DOC.
 - g) Setelah selesai melakukan negosiasi dan harga dengan pelanggan yang melakukan order, maka marketing/bagian penjualan melakukan melakukan Setingan order fix yang kemudian akan dikirim data orderan ke Hatchery untuk pengepakan dan jadwal pengiriman DOC.
 - h) Marketing/bagian penjualan menerima informasi faktur jalan dari hatchery serta akan memberikan realisasi orderan dan invoice pembayaran ke pelanggan.
 - i) Pelanggan melakukan pembayaran berkala setelah pengiriman
- 2) Analisis Proses Bisnis Penjadwalan
- a) Hatchery memberikan jadwal dan estimasi tetasan DOC ke marketing/bagian penjualan dalam tahap periode.
 - b) Marketing memberikan proposal penawaran kuota estimasi tetasan DOC ke pelanggan setelah ada jadwal tetasan dari Hatchery, paling lambat 1 minggu sebelum jadwal tetasan.
 - c) Marketing melakukan cros check orderan masuk dari pelanggan disesuaikan dengan penawaran kuota.

- 3) Analisis Proses Bisnis Order
- a) Marketing melakukan penawaran ke pelanggan eksternal dan internal
 - b) Memberikan informasi jadwal tetasan
 - c) Customer melakukan order
 - d) Marketing follow up order pelanggan
 - e) Negosiasi kuota dan harga
 - f) Pengiriman barang dan invoice
 - g) Penagihan invoice
 - h) Pembayaran

4) Analisi Proses Bisnis SFA



Gambar 2. APB SFA



Gambar 3. Diagram Alur Data

- 5) Kebutuhan perangkat lunak yang harus disediakan dalam pengembangan Aplikasi SFA ini adalah :
- a. OS Windows 7
 - b. WEB Browser UC Browser
 - c. Internet Connection
 - d. Odoo Versi 10
- 6) Kebutuhan Perangkat Keras
- Adapun perangkat keras yang dibutuhkan adalah :
- a. Prosesor Intel
 - b. Ram 2GB
 - c. Hardisk 500GB
 - d. Wireles
 - e. Mouse Hasil Pembahasan

Gambar 4. Log in

Gambar 5. Form Input Data Pelanggan

Tanggal dibuat	Peluang	Pelanggan	Next Negara	Next Activity Date	Tahap	Diharapkan pendapatan	Probabilitas	Tim Penjualan	Penjual
12/12/2017 10:42:51	Penjualan	Eksternal, kandang woyo			Baru	25.000.000.00	10.00	Penjualan langsung	Administrator
12/12/2017 10:43:37	Penawaran	ARETHA PS			Proposal	30.000.000.00	70.00	Penjualan langsung	Administrator

Gambar 6. Form Data Peluang

Gambar 7. Form Jadwal Penawaran

Gambar 8. Form Kalender Jadwal

4. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dan saran, kesimpulan dari penelitian SFA ASPBF ini adalah:

- 1) Aplikasi ini dapat membantu kegiatan bagian penjualan seperti, bagian penjualan mampu mencatat transaksi penjualan dan pelunasan penjualan secara online, mencatat data pelanggan.
- 2) Aplikasi ini membantu pemilik ASPBF dalam memberikan bonus untuk bagian penjualan.
- 3) Aplikasi ini mengotomatisasikan kegiatan penjualan berupa SFA ASPBF ini membantu GM dan bagian penjualan/marketing dalam membuat jadwal penjualan dengan baik, sehingga peluang penjualan dapat dimanfaatkan.
- 4) Aplikasi ini dapat memberikan reminder untuk setiap kegiatan penjualan sehingga dapat digunakan memberitahukan marketing setiap kegiatan yang harus dilakukan

5.2. Saran

Saran untuk penelitian ini adalah :

- 1) Pengembangan lebih lanjut bisa ditambahkan fitur peta yang dapat melihat pelanggan yang ada disekitar untuk mencari prospekan.
- 2) Pengembangan lanjut bisa dibuat aplikasi untuk versi mobile, sehinggadapat digunakan dimana saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Lupiyoadi, Hamdani. “Manajemen Pemasaran Jasa”, 2nd ed. Jakarta : Penerbit Salemba Empat., 2006
- Rustono, “Faktor-faktor yang mempengaruhi Implementasi Customer Relationship Management (CRM) untuk meningkatkan loyalitas pelanggan”, Ragam Jurnal Pengembangan Humaniora Vol.10 N0.3 Desember 2010, Politeknik Negeri Surabaya
- Baran, 2008 Sales Force Automation (SFA) merupakan aplikasi untuk mengotomatisasi aktifitas penjualan, seperti mengontrol inventori, proses penjualan, pelacakan interaksi pelanggan, dan menganalisa proyeksi penjualan beserta kinerjanya.