

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan kemajuan pesat dunia digital, teknologi informasi dan komunikasi kini menjadi elemen vital dalam kehidupan sehari-hari. Kemajuan teknologi ini juga berdampak signifikan pada dunia bisnis, terutama dalam pengelolaan data dan pengambilan keputusan. *Dashboard* penjualan salah satu alat yang kini banyak digunakan untuk mendukung keputusan bisnis. *Dashboard* penjualan menyediakan visualisasi data yang komprehensif dan *real-time*, memungkinkan pengambil keputusan untuk memahami kondisi bisnis perusahaan dengan lebih baik. Pengambil keputusan bisa melakukan tindakan yang tepat berdasarkan data tersebut.

Seiring dengan meningkatnya kompleksitas data dan kebutuhan akan mobilitas yang tinggi, muncul tantangan baru dalam pengembangan dashboard penjualan. *Dashboard* tradisional yang berbasis web atau *desktop* sering kali tidak cukup fleksibel untuk memenuhi kebutuhan pengguna yang dinamis dan sering berada di luar kantor. Oleh karena itu, pengembangan *dashboard* penjualan berbasis *mobile* menjadi solusi yang tepat untuk menghadapi tantangan ini. Dengan memanfaatkan teknologi *mobile*, pengguna bisa mengakses data penjualan di mana saja dan kapan saja, memungkinkan mereka untuk membuat keputusan bisnis secara cepat dan akurat.

Flutter, sebagai salah satu *framework* pengembangan aplikasi *mobile* yang populer, menawarkan berbagai keunggulan dalam pengembangan aplikasi *mobile*. Flutter memungkinkan pengembangan aplikasi lintas platform dengan satu basis kode, sehingga efisiensi pengembangan dapat ditingkatkan. Selain itu, Flutter menawarkan banyak widget dan fitur yang dapat digunakan untuk membuat antarmuka pengguna yang interaktif dan responsif.

Pengembangan sebuah *dashboard* penjualan sebagai pendukung keputusan dalam pengembangan *dashboard* penjualan juga menjadi sangat penting. Dengan menggunakan sebuah *dashboard* penjualan, pendekatan ini dapat digunakan untuk menganalisis data penjualan dan memberikan rekomendasi yang optimal bagi pengambilan keputusan. Perusahaan dapat mengidentifikasi pola penjualan pada, wilayah atau area salesman, memprediksi permintaan, dan merencanakan strategi penjualan yang lebih efektif.

Sebagai perusahaan cat yang sepenuhnya berasal dari Indonesia, memiliki visi untuk menjadi produsen yang paling inovatif dalam menghasilkan cat serta bahan bangunan dengan kualitas kelas dunia. PT. XYZ harus memantau penjualan agar mencapai target penjualan yang ditetapkan. Meskipun perusahaan sudah menggunakan perangkat lunak *Enterprise Resources Planning* (ERP), namun masih diperlukan sebuah sistem informasi manajemen yang lebih spesifik dan terfokus untuk memantau penjualan dengan lebih efektif.

Sistem ERP yang dimiliki perusahaan hanya bisa diakses oleh beberapa pengguna. Terbatasnya akses ini disebabkan oleh berbagai faktor, seperti biaya lisensi yang tinggi atau keputusan kebijakan internal perusahaan. Pembatasan jumlah *user* tersebut berhubungan dengan besarnya biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Informasi yang penting mungkin tidak dapat diperoleh atau dibagikan dengan cepat dan efisien, yang pada gilirannya dapat memperlambat pengambilan keputusan, mengurangi produktivitas, dan menyebabkan berbagai masalah operasional lainnya.

Informasi monitoring omset penjualan masih dalam format excel yang dibuat oleh *Data Analyst*. *Data Analyst* melakukan waktu untuk proses data setiap pagi kemudian dikirimkan melalui email ke *National Manager*, *Regional Manager*, dan *Branch Manager*. *Salesman* sebagai tim sales yang

berhubungan dengan aktivitas penjualan langsung dengan pelanggan mendapatkan informasi dari *Branch Manager*.

1.2 Identifikasi Masalah

Peneliti telah menemukan beberapa masalah berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya:

1. ERP hanya bisa diakses oleh beberapa user saja sehingga bagian penjualan tidak bisa mendapatkan informasi langsung dari sistem perusahaan tersebut.
2. Memproses data penjualan yang besar dengan Excel memerlukan waktu yang cukup lama. Excel merupakan aplikasi *office* yang tidak bisa digunakan untuk mengolah *database* yang besar dan kompleks. Selain itu, excel mempunyai beberapa kelemahan, seperti rawan terhadap manipulasi data, data mudah terhapus, data rawan tersimpan pada saat melakukan edit, sehingga dipertanyakan validitas datanya.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi beberapa masalah tersebut, bagaimana mengembangkan sebuah dashboard penjualan berbasis mobile dengan metode prototyping pada PT. XYZ?

1.4 Ruang Lingkung dan Batasan Masalah

Penelitian ini bertujuan untuk memudahkan *stakeholder* dalam mendapatkan informasi dan estimasi penjualan guna mencapai target yang sudah ditetapkan sebelumnya.

Batasan berikut ditetapkan untuk menentukan ruang lingkup penelitian:

1. Penelitian ini akan melibatkan *National Manager*, *Regional Manager*, *Branch Manager*, *Salesman Head*, dan *Salesman*.
2. Lokasi Geografis: Penelitian ini akan dilakukan di PT. XYZ yang berlokasi Kota Tangerang, Banten.
3. Metodologi : Penelitian ini akan menggunakan metode *Prototype*.
4. Waktu : Penelitian berlangsung selama 4 (empat) bulan.
5. Tema : Penelitian akan mengeksplorasi tentang dan masalah kebutuhan informasi dalam monitoring penjualan.

1.5 Tujuan Penelitian

Berikut ini tujuan penelitian sebagai berikut :

- a. Membuat visualisasi data berupa dashboard yang dirancang untuk membantu manajemen dalam monitoring penjualan.
- b. Menyajikan informasi secara cepat, tepat, dan akurat yang berkaitan dengan data penjualan.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat kepada *stakeholder* sebagai berikut:

- a. Membantu pihak *stakeholder* dalam monitoring penjualan untuk mencapai target yang sudah ditetapkan.
- b. *Stakeholder* menggunakan satu aplikasi yang sama sehingga menghindari perbedaan sumber data.

1.7 Sistematika Penelitian

Penelitian ini ditulis dalam lima bagian sesuai dengan standar umum karya ilmiah. Bagian-bagian ini mencakup:

a. BAB I PENDAHULUAN

Agar tujuan dan motivasi penelitian dapat dipahami, bab ini memberikan penjelasan tentang masalah yang mendasari penelitian tersebut.

b. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Konsep dan pengetahuan yang berkaitan dengan penelitian dijelaskan dalam bab ini. Teori-teori disajikan dalam kaitannya dengan teori yang ada dan tinjauan literatur sebelumnya.

c. BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Selain membahas bidang dan metodologi penelitian, bab ini mencakup teknik pengembangan sistem, analisis kebutuhan, analisis dokumen, analisis sistem operasional, dan metode pengumpulan data.

d. BAB IV HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN

Bab ini menyampaikan hasil penelitian, memberikan penjelasan menyeluruh mengenai penelitian.

e. BAB V PENUTUP

Hasil penelitian, serta rekomendasi untuk penelitian berikutnya, dijelaskan dalam bab ini.