

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini perkembangan teknologi informasi di seluruh dunia sangat pesat dan cepat. Tidak hanya di luar negeri, di Indonesia juga perkembangan teknologi sudah semakin maju dan pesat. Teknologi informasi sudah banyak digunakan untuk memproses, mengolah, dan menganalisis data. Bahkan lembaga pemerintahan, perusahaan swasta dan institusi lainnya juga sudah menggunakan teknologi untuk menunjang banyak hal. Teknologi juga menjadi hal yang membuka kesempatan baru di lingkungan masyarakat, termasuk di dunia bisnis. Teknologi digunakan oleh *entrepreneur* untuk mengembangkan bisnis milik sendiri [1].

Bisnis yang dibangun oleh perusahaan pada umumnya akan menjual produk atau jasa. Pada proses penjualan produk atau jasa ini, *sales* adalah salah satu pekerjaan yang paling banyak dibutuhkan oleh perusahaan. Dari data yang didapatkan pada jurnal *JSON* ada total 19% kebutuhan perusahaan akan profesi *sales*, dan sisanya adalah untuk profesi *financial*, bankir, dan *IT* [2].

Kegiatan yang dilakukan *sales* pada awalnya dilakukan secara *offline*. Pada awalnya *sales* menggunakan usaha yang lebih ekstra untuk dapat memonitoring, mencatat, dan mengatur waktunya dalam mengunjungi pelanggan. Semua kegiatan-kegiatan *sales* dilakukan secara manual tanpa bantuan teknologi informasi. *sales* menggunakan buku atau catatan pribadi dalam proses transaksi antara *sales* dan pelanggan. Berdasarkan hasil pengamatan PT Perkebunan Tambi yang memiliki kantor cabang sebagai tempat penjualan yang menjadi pusat dari penjualan produk, para *sales* perlu melaporkan dan mengecek jumlah produk dan ketersediaan produk yang menyebabkan penjualan menjadi tidak efektif dan Pencatatan penjualan juga dilakukan secara manual, sehingga kemungkinan ada kesalahan dari manusia (*human error*) lebih besar [3].

PT *Global Innovation Technology (GIT)* adalah perusahaan yang berada pada bidang teknologi yang memiliki produk yaitu solusi teknologi. GIT melakukan survey wawancara terhadap banyak perusahaan diberbagai bidang industri dan menemukan berbagai masalah yang hampir mirip. Permasalahan perusahaan-perusahaan ini rata-rata disebabkan oleh sistem pendataan dan sistem menejemen *sales* yang tidak berjalan dengan baik. Setelah ditelusuri lebih lanjut,

sistem pendataan dan manajemen *sales* di berbagai perusahaan ini ternyata masih menggunakan sistem manual melalui pencatatan manual dan sistem aplikasi yang kurang memadai untuk proses penjualan produk-produk yang dilakukan oleh *sales* dengan pelanggan-pelanggan.

Berdasarkan pemaparan sebelumnya, terdapat berbagai akibat yang terjadi karena kurang baiknya sistem pendataan dan manajemen *sales*. Dampak yang terjadi seperti penjualan yang dilakukan *sales* tidak beraturan, rute perjalanan *sales* dan pekerjaan *sales* tidak dapat diawasi sehingga menyebabkan banyak *sales* yang tidak bekerja dengan baik, tidak ada kejelasan harga dan produk-produk yang dijual sehingga menyebabkan terjadinya perbedaan harga dari *sales*-*sales* yang berbeda. Karena permasalahan yang dialami berbagai perusahaan memiliki kendala yang sama yaitu sistem pendataan dan manajemen *sales*. PT Global Innovation Technology (GIT) memiliki rencana untuk membuat sistem *sales tracking* yang nantinya akan digunakan untuk mengawasi serta mendata setiap penjualan yang dilakukan oleh *sales*, transaksi yang dilakukan juga akan melalui sistem sehingga tidak ada *miss data* yang terjadi.

Perusahaan yang membuat teknologi yang mirip dengan *sales tracking* berbasis web juga sudah ada, namun ketika PT GIT melakukan survey dan bertanya mengenai sistem *sales tracking*, beberapa *client* menyebutkan bahwa sistem *sales tracking* yang di miliki saat ini, cukup rumit dan sulit untuk dipelajari, kemudian juga terdapat banyak fitur yang tidak digunakan namun ada, sehingga membuat sistem menjadi kurang efektif. Hal ini yang membuat PT GIT berinovasi untuk membuat sistem *sales tracking* yang *simple* namun lengkap untuk fitur-fiturnya sesuai dengan kebutuhan *sales*. PT GIT juga berinovasi untuk membuat sistem *sales tracking* yang terintegrasi dengan WhatsApp sehingga memudahkan *sales* dalam melihat data-data yang dimiliki perusahaan.

## 1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Dalam proses magang di PT Global Innovation Technology, terdapat maksud dari kerja magang diantaranya sebagai berikut.

- mendapatkan pengetahuan baru mengenai proses bisnis *sales* dan sistem aplikasi yang digunakan *sales*.
- Mengaplikasikan pembelajaran di kuliah pada proyek magang
- Menambah dan membangun relasi dengan pegawai di GIT

- Mendapatkan pengalaman di dunia pekerjaan terutama di bidang Informatika yang nantinya akan dijalankan setelah lulus kuliah.
- Mengembangkan dan meningkatkan *softskill* (kemampuan dalam bekerja sama serta komunikasi antar tim pada saat magang) dan *hardskill* (kemampuan dalam bidang informatika yaitu coding)
- Memenuhi syarat kelulusan.

Selain itu terdapat juga tujuan dari kerja magang yaitu sebagai berikut.

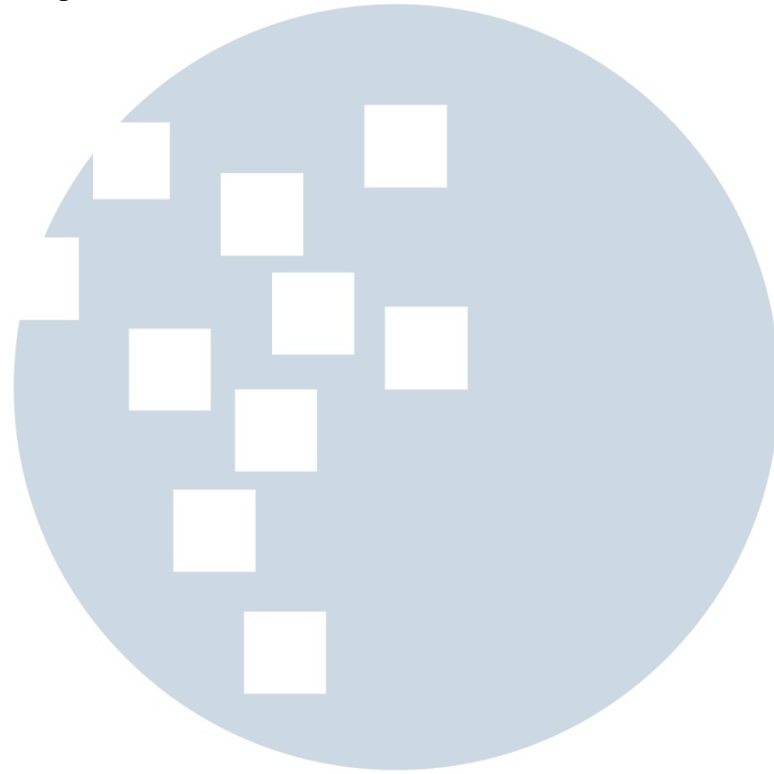
- Membuat dan merancang sistem aplikasi *sales tracking*,
- Merancang database yang efektif dan baik untuk menunjang kebutuhan sistem *sales tracking*.
- Mengembangkan aplikasi baru yang dapat terintegrasi dengan WhatsApp

### 1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang pada PT Global Innovation Technology berlangsung sesuai dengan kontrak yang sudah di tandatangani sebelumnya. Waktu magang dimulai dari tanggal 1 Agustus 2023 sampai dengan 31 Januari 2024. Kerja magang dilakukan secara *remote* atau *Work From Home* (WFH) sesuai dengan kontrak dan kebijakan dari perusahaan. Namun jika terdapat meeting atau pertemuan yang diminta oleh supervisor maka, kerja magang akan dilakukan secara *onsite*. Kegiatan kerja magang dilakukan setiap hari Senin sampai Jumat dari jam 8 pagi hingga 5 sore. Kerja Magang di PT GIT juga mendapatkan honor sebesar 100 ribu per harinya. Kerja magang dapat lembur jika pekerjaan belum selesai atau terdapat hal mendesak yang menyebabkan harus lembur. Untuk absensi dilakukan dengan mengirimkan list pekerjaan yang dilakukan setiap minggunya kepada supervisor.

Proses kerja magang dilakukan dengan mengerjakan *task-task* yang diberikan oleh supervisor (Pak Adit) dan pimpinan proyek (Pak Marcel). Task yang diberikan biasanya berupa pengerjaan fitur-fitur baru. Terdapat juga *meeting* mingguan yang dilakukan setiap hari selasa jam 8 malam. *Meeting* mingguan dilakukan untuk melaporkan update *progress* dari pekerjaan yang dilakukan dalam perancangan sistem *sales tracking*. Jika pekerjaan telah selesai dilakukan maka akan langsung diberikan tugas baru untuk dikerjakan. Namun pertemuan dilakukan

secara fleksibel, jika pimpinan proyek memiliki issue dan butuh pertemuan dadakan, maka pertemuan dadakan tersebut dilakukan.



UMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA