

**PENGEMBANGAN APLIKASI SALES FORCE AUTOMATION PADA PT.  
DIRGAPUTRA EKAPRATAMA**



**LAPORAN MBKM MAGANG**

**VALERYO KENALDHIE SALIM  
00000056335**

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA  
FAKULTAS TEKNIK DAN INFORMATIKA  
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA  
TANGERANG  
2025**

**PENGEMBANGAN APLIKASI SALES FORCE AUTOMATION PADA PT.  
DIRGAPUTRA EKAPRATAMA**



**UMMN**

**UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA**

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA  
FAKULTAS TEKNIK DAN INFORMATIKA  
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA**

**TANGERANG**

**2025**

## HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Valeryo Kenaldhie Salim

NIM : 00000056335

Program Studi : Informatika

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tesis/Skripsi/Tugas Akhir/Laporan Magang/MBKM saya yang berjudul:

**Pengembangan Aplikasi Sales Force Automation pada PT. DIRGAPUTRA EKAPRATAMA**

merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan hasil plagiat, dan tidak pula dituliskan oleh orang lain; Semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya cantumkan dan nyatakan dengan benar pada bagian Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam pelaksanaan skripsi maupun dalam penulisan laporan karya ilmiah, saya bersedia menerima konsekuensi untuk dinyatakan TIDAK LULUS. Saya juga bersedia menanggung segala konsekuensi hukum yang berkaitan dengan tindak plagiarisme ini sebagai kesalahan saya pribadi dan bukan tanggung jawab Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 3 Januari 2025

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

  
(Valeryo Kenaldhie Salim)

**HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK  
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Valeryo Kenaldhie Salim

NIM : 00000056335

Program Studi : Informatika

Jenjang : S1

Jenis Karya : Laporan MBKM Magang

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

- Saya bersedia memberikan izin sepenuhnya kepada Universitas Multimedia Nusantara untuk mempublikasikan hasil karya ilmiah saya di repositori Knowledge Center, sehingga dapat diakses oleh Civitas Akademika/Publik. Saya menyatakan bahwa karya ilmiah yang saya buat tidak mengandung data yang bersifat konfidensial dan saya juga tidak akan mencabut kembali izin yang telah saya berikan dengan alasan apapun.
- Saya tidak bersedia karena dalam proses pengajuan untuk diterbitkan ke jurnal/konferensi nasional/internasional (dibuktikan dengan *letter of acceptance*)\*\*.

Tangerang, 3 Januari 2025

Yang menyatakan



Valeryo Kenaldhie Salim

UMMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

\*\* Jika tidak bisa membuktikan LoA jurnal/HKI selama enam bulan ke depan, saya bersedia mengizinkan penuh karya ilmiah saya untuk diunggah ke KC UMN dan menjadi hak institusi UMN.

**Halaman Persembahan / Motto**

"A good name is to be more desired than great wealth, Favor is better than silver and gold."

Proverbs 22:1 (NASB)



**UMMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan laporan Laporan MBKM Magang ini dengan judul: Pengembangan Aplikasi Sales Force Automation pada PT. DIRGAPUTRA EKAPRATAMA dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Komputer Jurusan Informatika Pada Fakultas Teknik dan Informatika Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan laporan magang ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan laporan magang ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Andrey Andoko, M.Sc., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Dr. Eng. Niki Prastomo, S.T., M.Sc, selaku Dekan Fakultas Teknik dan Informatika Universitas Multimedia Nusantara.
3. Bapak Arya Wicaksana, S.Kom., M.Eng.Sc.,OCA., selaku Ketua Program Studi Informatika Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Suwito Pomalingo, S.Kom., M.Kom., sebagai Pembimbing Magang yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya laporan magang ini.
5. Kepada Pimpinan Perusahaan, Bapak Adi Purnomo, yang telah memberikan ilmu dan bimbingan. Serta kepada staf IT lainnya, Bapak Ferry Ahmad, Bapak Chaerul Sazali, Bapak Agus Sopyan, dan Bapak Nugraha Dhani Wijaya, yang juga turut memberikan kontribusi dalam memberikan bimbingan selama periode magang.

Semoga laporan magang ini bermanfaat, baik sebagai sumber informasi maupun sumber inspirasi, bagi para pembaca.

Tangerang, 3 Januari 2025



Valeryo Kenaldhie Salim

# **PENGEMBANGAN APLIKASI SALES FORCE AUTOMATION PADA PT. DIRGAPUTRA EKAPRATAMA**

Valeryo Kenaldhie Salim

## **ABSTRAK**

Transformasi digital menjadi elemen kunci dalam meningkatkan efisiensi operasional dan hubungan dengan pelanggan di berbagai sektor industri. PT. Dirgaputra Ekapratama, sebagai perusahaan distribusi, mengadopsi teknologi digital melalui pengembangan aplikasi Sales Force Automation (SFA). Aplikasi ini dirancang untuk mendukung aktivitas sales dengan menyediakan fitur-fitur seperti pemesanan, pelacakan lokasi, daftar faktur, dan dokumentasi toko dalam bentuk foto. Inovasi ini bertujuan untuk meningkatkan produktivitas tim sales dalam mengelola pelanggan dan mempercepat pengambilan keputusan yang berbasis data. Proyek pengembangan aplikasi SFA bertujuan menambahkan fitur baru yang dapat memenuhi kebutuhan bisnis yang dinamis. Salah satu fokus utama adalah integrasi fitur pemesanan dan pelacakan piutang, yang memungkinkan sales untuk menangani transaksi pelanggan secara real-time. Selain itu, implementasi fitur seperti pemilihan metode pembayaran yang fleksibel dan sistem penyimpanan data lokal berbasis SQLite meningkatkan efisiensi kerja tim sales. Melalui program magang ini, peserta mendapatkan pengalaman praktis dalam pengembangan perangkat lunak, termasuk pengolahan data webservice dan integrasi aplikasi berbasis lokal dan sistem pusat. Dengan kontribusi dalam pengembangan aplikasi ini, PT. Dirgaputra Ekapratama berharap dapat mendukung transformasi digital yang berkelanjutan, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperkuat daya saing perusahaan dalam industri distribusi.

**Kata kunci:** *Sales Force Automation (SFA)*, Transformasi Digital, Efisiensi Operasional

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A

**DEVELOPMENT OF A SALES FORCE AUTOMATION APPLICATION AT  
PT. DIRGAPUTRA EKAPRATAMA**

Valeryo Kenaldhie Salim

**ABSTRACT**

*Digital transformation has become a key element in enhancing operational efficiency and customer relationships across various industries. PT. Dirgaputra Ekapratama, as a distribution company, adopts digital technology through the development of the Sales Force Automation (SFA) application. This application is designed to support sales activities by providing features such as order placement, location tracking, invoice management, and store documentation in the form of photos. This innovation aims to boost the productivity of the sales team in managing customers and accelerate data-driven decision-making. The SFA application development project focuses on adding new features to meet dynamic business needs. One of the primary focuses is the integration of ordering and receivables tracking features, enabling sales to handle customer transactions in real-time. Additionally, the implementation of flexible payment method selection and a local data storage system based on SQLite enhances the efficiency of the sales team. Through this internship program, participants gain practical experience in software development, including web service data processing and the integration of local and centralized application systems. By contributing to this application development, PT. Dirgaputra Ekapratama aims to support sustainable digital transformation, improve operational efficiency, and strengthen the company's competitiveness in the distribution industry.*

**Keywords:** *Sales Force Automation (SFA), Digital Transformation, Operational Efficiency*

U M M N  
U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL . . . . .	i
PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT . . . . .	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI ILMIAH . . . . .	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN/MOTO . . . . .	iv
KATA PENGANTAR . . . . .	v
ABSTRAK . . . . .	vi
ABSTRACT . . . . .	vii
DAFTAR ISI . . . . .	viii
DAFTAR GAMBAR . . . . .	ix
DAFTAR TABEL . . . . .	x
DAFTAR KODE . . . . .	xi
DAFTAR LAMPIRAN . . . . .	xii
BAB 1 PENDAHULUAN . . . . .	1
1.1 Latar Belakang Masalah . . . . .	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang . . . . .	2
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang . . . . .	2
1.4 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang . . . . .	2
BAB 2 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN . . . . .	4
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan . . . . .	4
2.2 Visi dan Misi Perusahaan . . . . .	4
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan . . . . .	5
BAB 3 PELAKSANAAN KERJA MAGANG . . . . .	8
3.1 Kedudukan dan Organisasi . . . . .	8
3.2 Tugas yang Dilakukan . . . . .	8
3.3 Uraian Pelaksanaan Magang . . . . .	8
3.3.1 Fitur Aplikasi Sales Force Automation . . . . .	11
3.4 Kendala dan Solusi yang Ditemukan . . . . .	43
BAB 4 SIMPULAN DAN SARAN . . . . .	45
4.1 Simpulan . . . . .	45
4.2 Saran . . . . .	45
DAFTAR PUSTAKA . . . . .	46

U I M N  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

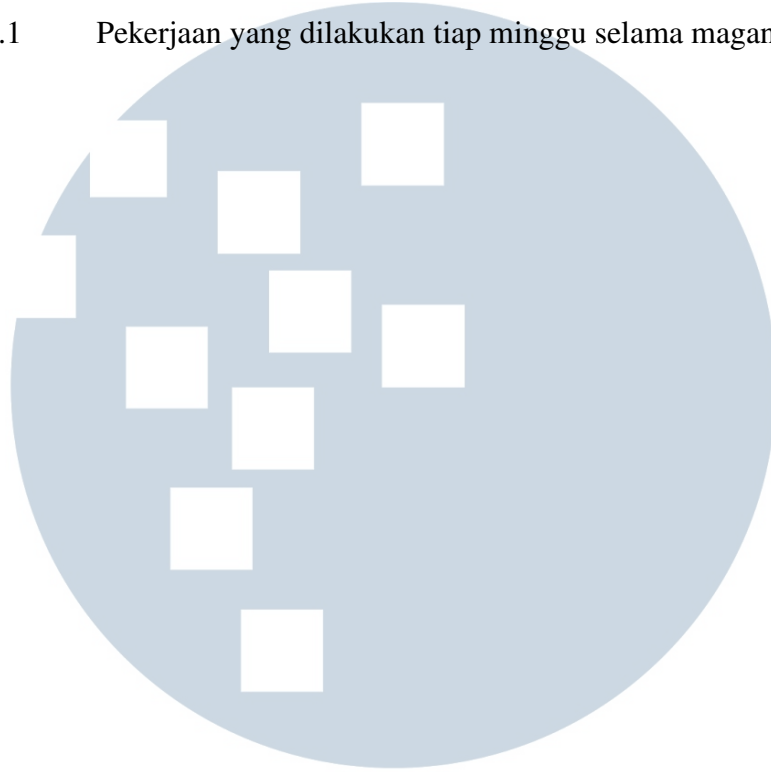
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi PT. Dirgaputra Ekapratama . . . . .	5
Gambar 2.2	Struktur Tim IT . . . . .	6
Gambar 3.1	Halaman <i>Login page</i> . . . . .	17
Gambar 3.2	Halaman Daftar Customer . . . . .	21
Gambar 3.3	Halaman Customer Profile . . . . .	28
Gambar 3.4	Halaman Order Header . . . . .	34
Gambar 3.5	Halaman Order Detail . . . . .	35



## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Pekerjaan yang dilakukan tiap minggu selama magang . . . 9



UMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## DAFTAR KODE

3.1	Potongan kode untuk cek versi aplikasi . . . . .	11
3.2	Potongan kode untuk menampilkan alert dialog . . . . .	13
3.3	Potongan kode untuk update aplikasi . . . . .	14
3.4	Potongan kode untuk navigasi antar fragmen . . . . .	18
3.6	Potongan kode untuk menampilkan alert dialog . . . . .	19
3.7	Potongan kode untuk update progress bar . . . . .	20
3.8	Potongan kode dialog check-in . . . . .	21
3.9	Potongan kode process check-in . . . . .	25
3.10	Potongan kode <i>get customer photo</i> . . . . .	28
3.11	Potongan kode <i>get location</i> . . . . .	31
3.12	Potongan kode <i>intent</i> Google Map . . . . .	33
3.13	Potongan kode order . . . . .	35
3.14	Potongan kode daftar faktur . . . . .	38
3.15	Potongan kode change password . . . . .	40



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	MBKM-01 Cover Letter MBKM Internship Track 2 . . . . .	47
Lampiran 2	MBKM-02 MBKM Internship Track 2 Card . . . . .	48
Lampiran 3	MBKM-03 Daily Task - Internship Track 2 . . . . .	49
Lampiran 4	MBKM-04 Verification Form of Internship Report MBKM Internship Track 2 . . . . .	67
Lampiran 5	Form Bimbingan . . . . .	68
Lampiran 6	Hasil Turnitin . . . . .	69

