

IMPLEMENTASI SALES FORCE AUTOMATION (SFA) UNTUK MENGANALISIS KINERJA SALES MENGGUNAKAN HP BERBASIS ANDROID PADA PT HEROTOM JAYA

KRISTIAN DES NATALIS

*Program Studi Teknik Informatika - S1, Fakultas Ilmu
Komputer, Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : -

ABSTRAK

Tenaga penjualan memainkan peran yang vital bagi keberhasilan organisasi. Perusahaan dapat meningkatkan penjualan dan profitabilitas dan loyalitas pelanggan melalui tenaga penjual yang unggul. Pencitraan yang diproyeksikan oleh tenaga penjual merupakan citra perusahaan itu sendiri, namun kurangnya perhatian pada personil pemasaran dapat menjadi masalah. Dengan demikian sistem yang baik harus mampu membenahi setiap kesalahan yang ada, dengan melakukan monitoring terhadap kinerja tenaga penjual. Pengembangan Sales Force Automation (SFA) Pada PT. Herotom Jaya memberikan layanan otomasi kinerja tenaga penjual, diantaranya memudahkan tenaga penjual dalam mencatat setiap calon pelanggan dengan tepat, mencatat aktivitas apa saja yang dilakukan, dan melakukan transaksi dengan pelanggan menggunakan sistem yang akurat. SFA meliputi pencatatan calon pelanggan, pencatatan detail pelanggan, melaporkan transaksi, pencatatan aktifitas, monitoring penjualan, dan monitoring kinerja tenaga penjual selama satu tahun. Kesimpulan dari pembuatan aplikasi adalah dapat membantu PT. Herotom Jaya dalam menganalisis kinerja sales dan dapat memberikan kemudahan kepada sales dalam mengotomasi pekerjaannya.

Kata Kunci : Sales Force Automation (SFA), Kinerja Tenaga Penjual, Otomasi Kinerja, Monitoring, Pencitraan Perusahaan

**IMPLEMENTATION OF SALES FORCE AUTOMATION (SFA) TO
ANALYZE SALES PERFORMANCE USING MOBILE PHONE BASED
ON ANDROID AT PT.HEROTOM JAYA**

KRISTIAN DES NATALIS

*Program Studi Teknik Informatika - S1, Fakultas Ilmu
Komputer, Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : -

ABSTRACT

Salespeople play a vital role for the success of the organization. The company can increase sales and profitability and customer loyalty through superior salespeople. Imagery is projected by the salesperson is the image of the company itself, but the lack of attention to marketing personnel can be a problem thus a good system should be able to fix any errors that exist, by monitoring the performance of salespeople. Development of Sales Force Automation (SFA) In PT. Herotom Jaya providing automation services salesperson performance, salesperson facilitate them in taking down any prospect correctly, noting what activities are carried out, and conduct transactions with customers using the system accurately. SFA includes prospecting recording, recording customer details, transaction reporting, record keeping activities, monitoring sales and salesperson performance monitoring for one year. The conclusion of manufacture aplikasi PT. Herotom Jaya is able to help in analyzing sales performance and to provide facilities to automate their sales in the job.

Keyword : Sales Force Automation (SFA), Kinerja Tenaga Penjual, Otomasi Kinerja, Monitoring, Pencitraan Perusahaan