

INTISARI

APLIKASI SALES FORCE AUTOMATION (SFA) BERBASIS MOBILE

PADA PT. FAJAR LESTARI ABADI

Oleh

Rafi Dirka Afmar

15053040

PT. Fajar Lestari Abadi memiliki beberapa permasalahan yaitu proses manajemen pemasaran yang manual, lambatnya akses data akun, produk, promo, toko, agenda, riwayat transaksi, kucurangan sales ketika melakukan kunjungan ke toko pelanggan dan pelaporan penjualan produk yang lambat. Dari permasalahan yang ada maka penulis bertujuan untuk mengatasi dengan membuat aplikasi mobile *Sales Force Automation* berbasis android untuk sales, menambahkan fitur kedalam aplikasi berupa akses data mengenai akun, produk, promo, toko, agenda, riwayat transaksi, menambahkan fitur kedalam aplikasi berupa *scan qr code* dengan value kode toko sebagai validasi kunjungan sales ke toko pelanggan dan menambahkan fitur kedalam aplikasi berupa pelaporan transaksi yang terintegrasi dengan sistem website admin

Hasil dari perancangan aplikasi *Sales Force Automation* adalah dapat membantu sales dalam melakukan proses pemasaran dan membantu admin mengelola data transaksi yang berasal dari sales. Namun memiliki beberapa kekurangan yang kedepannya perlu untuk diperbaiki atau disempurnakan.

Kata Kunci: *Sales Force Automation*, Android, Sales

ABSTRACT

MOBILE BASED SALES FORCE AUTOMATION (SFA)

APPLICATION IN PT. FAJAR LESTARI ABADI

By

Rafi Dirka Afmar

15053040

PT. Fajar Lestari Abadi has several problems, namely the manual marketing management process, slow access to account data, products, promos, stores, agendas, transaction history, sales losses when making visits to customer stores and slow product sales reporting. From the existing problems, the writer aims to overcome by creating an Android-based mobile Sales Force Automation application for sales, adding features into the application in the form of data access about accounts, products, promos, stores, agendas, transaction history, adding features into the application in the form of qr code scan with the store code value as a validation of sales visits to customer stores and add features to the application in the form of transaction reporting integrated with the website admin system

The results of the design of the Sales Force Automation application is that it can help sales in the marketing process and help administrators manage transaction data that comes from sales. But it has some shortcomings that in the future need to be corrected or perfected.

Keywords: *Sales Force Automation*, Android, Sales