

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan pasti mengharapkan perusahaannya maju dan berkembang. Banyak perusahaan yang seringkali merasa kesulitan dan banyak membuang waktu dalam mencari data dan atau sarana yang lupa penempatannya karena masih manual melakukannya. Tidak hanya itu, untuk meningkatkan kinerja karyawan maka diperlukan suatu inovasi yang baru serta menentukan strategi perusahaan yang tepat. Khususnya pada PT Jaya Teknik Indonesia dimana perusahaan ini telah bergerak di bidang kontraktor, melakukan perdagangan dan jasa Mekanikal, Elektrikal, Bisnis Elektronik (MEE) dan Teknologi Informasi (TI) tentu membutuhkan suatu inovasi yang baru agar perusahaannya maju dan berkembang.

Dalam sistem yang berjalan pada perusahaan untuk pemantauan yang dilakukan oleh *Sales Manager* hanya melakukan rekap data laporan pekerjaan tim *Sales* ketika bertugas diluar kantor itu sebulan sekali. Oleh karena itu dari beberapa permasalahan diatas, perlu adanya suatu inovasi baru yang dapat meningkatkan kinerja perusahaan seperti *Sales Tracking System*, *Sales Tracking System* merupakan proses untuk mengetahui kebenaran keberadaan posisi *user* atau *sales* dalam melaksanakan tugas diluar kantor.

Di era teknologi seperti saat ini, berbagai media elektronik maupun digital sangat pesat perkembangannya. Salah satu teknologi yang saat ini tidak bisa lepas adalah teknologi telepon seluler dengan smart phone sebagai teknologi populernya.

*Smart phone* adalah sebuah teknologi seluler yang dilengkapi dengan berbagai aplikasi di dalamnya, yang dapat diibaratkan sebagai personal computer. Salah satu fitur yang terdapat dalam smart phone adalah layanan internet dan dilengkapi dengan fitur *GPS (Global Positioning System)*. Dengan adanya *GPS* akan lebih mudah mengambil lokasi perangkat data yang diambil, yaitu berupa data *latitude* dan *longitude*. Selain menggunakan *GPS* untuk menentukan koordinat pengguna dapat juga menggunakan *IP address* dari jaringan koneksi internet yang digunakan *smart phone*.

Pada penelitian tugas akhir ini, dicoba untuk membangun sebuah aplikasi *Sales Tracking System* berbasis *web* dengan menggunakan *GPS* dan *geolocation* yang mempunyai relasi antara perangkat *smart phone* dengan *PC*. Namun pada penelitian sebelumnya pemanfaatan *GPS* dan *geolocation* dimanfaatkan untuk memonitor pengiriman barang pada JNE Semarang, dan juga pemanfaatan sebagai pencarian lokasi jalur terpendek untuk mencari lokasi hotel terdekat. Pada penelitian ini mempunyai relasi antara perangkat *smart phone* dengan *PC*. Relasi keduanya tersebut bertujuan untuk mendeteksi lokasi perangkat yang diambil data *latitude* dan *longitude* lalu dikirim ke database secara realtime dan dari *PC* akan mengambil data *latitude* dan *longitude* di databasenya untuk mengetahui kebenaran lokasi perangkat tersebut.

## 1.2 Rumusan Masalah

Bedasarkan latar belakang masalah di atas, adapun rumusan permasalahannya, sebagai berikut:

- 1) Bagaimana membuat atau merancang aplikasi *Sales Tracking System* dengan menggunakan *GPS* dan *geolocation* untuk mengetahui kebenaran keberadaan lokasi tim *Sales*.
- 2) Bagaimana membuat atau merancang kinerja tim *Sales* yang sudah tersistem.

## 1.3 Batasan Masalah

Agar tidak keluar dari pembahasan masalah, masalah dibatasi pada ruang lingkup sebagai berikut :

- 1) Penelitian dilakukan untuk mempermudah *Sales Manager* mengetahui kebenaran keberadaan lokasi tim *Sales* pada aplikasi *Sales Tracking System* dengan menggunakan *GPS* dan *geolocation*.
- 2) Pada tim *Sales* juga dapat melakukan *input* data berupa Tanggal, Nama, *Latitude*, *Longitude*, Lokasi, dan Deskripsi yang sudah tersistem.

## 1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut :

- 1) Membuat atau merancang *Sales Tracking System* dengan menggunakan *GPS* dan *geolocation* berbasis web.
- 2) Membuat atau merancang laporan tim *Sales* ketika sedang bertugas diluar kantor .

## 1.5 Manfaat Penelitian

Dengan adanya *Sales Traking System* dari hasil penelitian ini, diharapkan dapat menghasilkan kinerja yang lebih baik bagi *Sales Manager* dan tim *Sales*, yaitu :

- 1) Mempermudah *Sales Manager* dalam mengetahui kebenaran keberadaan lokasi tim sales.
- 2) Mempermudah tim *Sales* dalam melakukan pekerjaan.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan ini terbagi menjadi beberapa bab yang akan dibahas sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini berisi tentang teori-teori dasar dan konsep-konsep yang relevan dengan masalah yang diteliti serta dapat digunakan sebagai acuan dalam menganalisis masalah dan kerangka berfikir.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bab ini membahas tentang waktu dan lokasi penelitian, studi pustaka, wawancara, observasi, analisis kebutuhan sistem, analisis sistem berjalan, analisis sistem usulan, dan analisis pieces.

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini memuat hasil dan pembahasan untuk sistem, perancangan sistem, desain sistem, implementasi sistem, serta pengujian sistem.

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan merupakan jawaban dari rumusan masalah yang disusun berdasarkan hasil analisis dan pembahasan. Saran harus mengacu pada kesimpulan. Saran dapat ditunjukkan untuk penelitian lanjutan.

