

SISTEM INFOMASI SALES FORCE BERBASIS MOBILE COMPUTING PADA PT.NATA BANGUN PRIMA BEKASI

Anastasia Siwi Fatma Utami¹, Sari Hartini²

¹ Jurusan Manajemen Informatika
Akademi Manajemen Informatika dan Komputer Bina Sarana Informatika Bekasi
Jl. Cut Mutia No 88 Bekasi 17113

² Jurusan Penyiaran, Akademi Komunikasi BSI
Akademi Komunikasi Bina Sarana Informatika Jakarta
Jl. Salemba Tengah No.22 Jakarta Pusat
email: ¹anastasia.asf@bsi.ac.id, ²sari.shi@bsi.ac.id

ABSTRACT

Development of information technology and the technology of the Internet resulted in a collaboration that can support the effectiveness of the data processing, distribution, data or information that can assist in the process of the activities conducted by a corporation, one of the activities that can take advantage of computer technology and the Internet is the business of selling, Sales activity is an activity that interacts directly with consumers to obtain or derive sales, so it is necessary speed and accuracy in the presentation of information. Build PT.Nata Prima is one company that is selling one of the activities in support of the company's sales process has been aided by the information system but as the running time, mobility PT. Nata Bangun Persada sales activity is very high so that the system information contained in the company can no longer handle, demands that information system can run more practical and can be done anywhere, quickly and easily, the application that can run on mobile devices. Applications Sales Force via mobile is an application that is run by using an Internet connection is made on the need to support the sales force applications that are already available today, which are expected to conduct employee approval unlimited space and time. The benefits to be gained from this research. Therefore with a computerized system of mobile applications or mobile computing are expected to be better and can be run more effectively and efficiently treated easily used by the employees or the management company.

Keywords: *mobile computing, Sales Force, information system*

1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi di segmen korporasi semakin meningkat tidak hanya untuk proses operasional sehari-hari, tetapi sudah dalam proses pengambilan keputusan. Karenanya perusahaan juga dapat tergesa-gesa dalam mengeluarkan investasi untuk implementasi Teknologi Informasi, akan tetapi harus mempertimbangkan biaya dan manfaat yang dihasilkannya.

Perkembangan teknologi informasi dan teknologi internet menghasilkan sebuah kolaborasi yang dapat mendukung efektifitas dalam pengolahan data, distribusi data atau informasi yang dapat membantu dalam proses kegiatan yang dilakukan sebuah perusahaan, salah satu kegiatan usaha yang dapat memanfaatkan teknologi komputer dan internet dalam bidang usaha penjualan,.

Aplikasi *Sales Force* via *mobile* merupakan sebuah aplikasi yang dijalankan

pada *mobile device*, pada dasarnya aplikasi ini berbentuk seperti web pada umumnya oleh karena itu membutuhkan koneksi internet untuk mengaksesnya. Namun pada aplikasi ini tidak semua modul *Sales Force* akan dijalankan, melainkan hanya beberapa modul dan submodul yang dirasa membutuhkan kecepatan dan kepraktisan dalam pengaksesan dan prosesnya.

Sales force mobile ini di buat didasarkan atas adanya kebutuhan untuk menunjang aplikasi sales force yang telah tersedia saat ini, yang diharapkan memiliki kemampuan untuk approval sales force via mobile blackberry, android, dan Tablet. *Sales force mobile* dapat melakukan *approval* tanpa batas tempat dan waktu. Pembuatan program aplikasi ini juga diharapkan dapat memberikan kemudahan dan fleksibilitas tinggi bagi PT. Nata Bangun Prima untuk melakukan pengembangan aplikasi web mobile di masa depan.

PT. Nata Bangun Prima merupakan perusahaan yang salah satu kegiatannya adalah penjualan ,dalam mendukung kegiatan proses penjualannya perusahaan tersebut sudah dibantu oleh sistem informasi tetapi seiring berjalannya waktu, mobilitas kegiatan penjualan pada PT. Nata Bangun Prima sangat tinggi sehingga sistem informasi yang terdapat pada perusahaan tersebut sudah tidak dapat lagi menangani, tuntutan agar system informasi ini dapat berjalan lebih praktis dan dapat dilakukan dimana saja ,cepat dan mudah, maka digagaslah sebuah aplikasi yang dapat dijalankan pada *mobile device*. Aplikasi *Sales Force via mobile* merupakan sebuah aplikasi yang dijalankan dengan menggunakan koneksi internet yang dibuat atas adanya kebutuhan untuk menunjang aplikasi sales force yang telah tersedia saat ini, yang diharapkan karyawan dapat melakukan approval tanpa terbatas oleh tempat dan waktu.

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini, antara lain adalah :

1. Aplikasi ini diharapkan dapat membantu dalam memecahkan masalah approval dalam kegiatan sales.
2. Dapat digunakan sebagai refrensi untuk pengembangan tekhnologi dan aplikasidi masa mendatang.

2. KAJIAN LITERATUR

a. Sistem Informasi

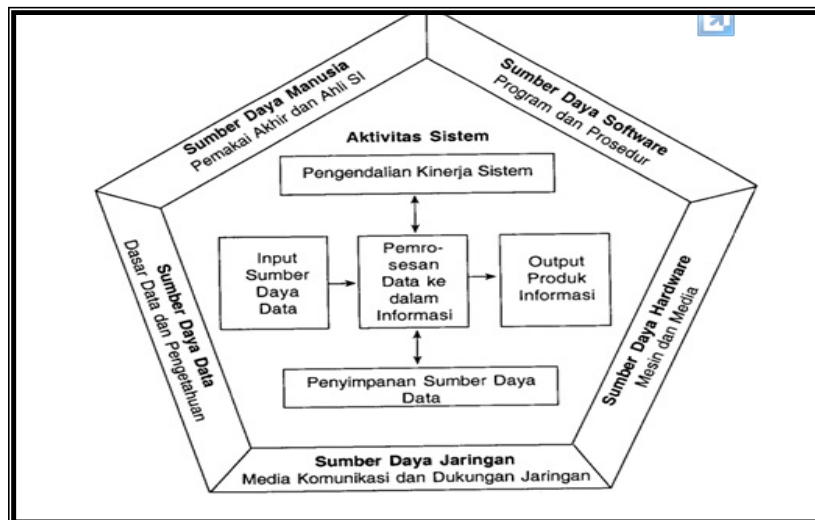
Sistem Informasi dalam sebuah system meliputi pemasukan data (*input*) kemudian diolah melalui suatu model dalam pemrosesan data, dan hasil informasi akan ditangkap kembali sebagai suatu input dan seterusnya

sehingga membentuk siklus informasi yang dapat diperoleh dari system informasi sebagai *system* khusus dalam organisasi untuk mengolah informasi tersebut. Sistem informasi adalah suatu sistem yang dibuat oleh manusia yang terdiri dari komponen-komponen dalam organisasi untuk mencapai suatu tujuan yaitu menyajikan informasi. Pengertian lain dari *system* informasi adalah sekumpulan prosedur organisasi yang pada saat dilaksanakan dan memberikan informasi bagi pengambil keputusan dan/atau untuk mengendalikan informasi.

Sistem informasi adalah sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, membantu dan mendukung kegiatan operasi, bersifat manajerial dari suatu organisasi dan membantu mempermudah penyediaan laporan yang diperlukan. (ErwanArbie, 2000).

Sistem informasi adalah data yang dikumpulkan, dikelompokkan dan diolah sedemikian rupa sehingga menjadi sebuah satu kesatuan informasi yang saling terkait dan saling mendukung sehingga menjadi suatu informasi yang berharga bagi yang menerimanya. (Tafri D. Muhyuzir, 2001)

Menurut O'Brien (2005,), sistem informasi adalah suatu kombinasi teraturapapun dari orang (*people*), perangkat keras (*hardware*), piranti lunak (*software*), Jaringan komunikasi dan data (*computer networks communications*), dan basis data (*database*) yang mengumpulkan, mengubah dan menyebarkan informasi di dalam suatu bentuk organisasi.



Gambar 1. Komponen Sistem Informasi

b. Penjualan

Penjualan adalah bagaimana menciptakan hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui produk atau jasa kartajay (2006), Menurut Henry Simamora (2000:24) menyatakan bahwa penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa. jenis-jenis penjualan dapat dikelompokkan menjadi beberapa bagian seperti yang dikemukakan oleh Basu Swastha DH (1998) sebagai berikut

1. Trade Selling

Trade selling dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk--produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan. persediaan daur produk baru. Jadi titik beratnya adalah pada penjualan melalui penyalur dari pada penjualan ke pembeli akhir.

2. Missionary Selling

Dalam *missionary selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Di sini wira niaga lebih cenderung pada penjualan untuk penyalur. Jadi wiraniaga sendiri tidak menjual secara langsung produk yang ditawarkan, misalnya penawaran obat kepada dokter.

3. Technical Selling

Technical selling berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya. Dalam hal ini, tugas utama wiraniaga adalah mengidentifikasi dan menganalisis masalah--masalah yang dihadapi para pembeli, serta menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

4. New Business Selling

New Business Selling berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

5. Responsive Selling

Setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Dua jenis penjualan utama di sini adalah route driving dan retailing. Para pengemudi yang mengantarkan susu, roti, gas untuk keperluan rumah tangga. Para pelayan toko serba ada, toko pakaian, toko spesial, merupakan contoh dari jenis

penjualan ini. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus kepada pembelian ulang.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain, yaitu

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Di sini, penjual harus meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b) Harga produk
- c) Syarat penjualan

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Selain itu manajer perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang akan dipakai. Dengan tenaga penjualan yang baik dapatlah dihindari timbulnya kemungkinan rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya. Adapun sifat-sifat yang perlu dimiliki oleh seorang tenaga penjual antara lain : sopan, pandai bergaul, pandai berbicara, mempunyai kepribadian yang menarik, sehat jasmani, jujur, mengetahui cara-cara penjualan dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah : Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah ataukah pasar internasional

- 1) Kelompok pembeli atau segmen pasar
- 2) Daya belinya
- 3) Frekwensi pembeliannya
- 4) Keinginan dan kebutuhannya

3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembelinya atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan

terlebih dahulu atau membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya saran serta usaha, seperti alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan. Lain halnya perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi serta sarana yang dimilikinya juga tidak jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

5. Faktor Lain

Faktor-faktor lain, seperti : periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan yang kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Ada pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelannya dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya.

c. Konsep Sales Force

Hampir setiap *software CRM (Customer Relationship Management)* memiliki modul yang bernama *Sales Force Automation*, atau yang disingkat dengan SFA. Modul Sales Force Automation inilah yang berfungsi dalam mengelola kinerja sales force perusahaan, mulai dari mengelola leads yang didapatkan, me-manage potensial penjualan, mengatur

aktifitas penjualan, meng-otomatisasi sales quotation, dan seterusnya.

Sistem *Sales Force Automation (SFA)* adalah jenis program yang mengotomatisasi pekerjaan atau tugas-tugas bisnis, seperti mengontrol inventori, proses penjualan, pelacakan interaksi pelanggan, dan menganalisa proyeksi penjualan beserta kinerjanya (Baran, 2008).

Komponen teknologi SFA adalah jaringan, *hardware* dan *software* (Baran, 2008). Proses tersebut dapat dipermudah dengan menggunakan aplikasi SFA mobile.

d. Mobile computing

Dalam suatu situs Handoff (Wiley, John & Sons 2002) menyebutkan mobile computing merupakan paradig baru dari teknologi yang mampu melakukan komunikasi walaupun user melakukan perpindahan, sekumpulan peralatan (*hardware*), data, perangkat lunak lainnya bisa berpindah tempat atau bisa di bawa kemana saja. Karena bisa menggunakan ponsel standar atau iPhone, merupakan teknologi (*portable*) yang dapat berkomunikasi jaringan tanpa kabel (*nirkabel*), tetapi berbeda dengan *wireless computing*.

e. Konsep Mobile Computing

1. Mobilitas

Menurut Handoff (Wiley, John & Sons 2002) mobilitas adalah transisi pada jaringan telepon seluler untuk setiap pengguna sinyal transmisi dari satu stasiun pangkalan dengan stasiun lainnya yang berdekatan letak dalam keadaan si pengguna bergerak.

2. Proses migrasi Aplikasi yang mendukung daya mobilitas.

3. Privasi dan keamanan

4. Otentikasi Membutuhkan sumber daya pengolahan dan sumber komunikasi yang banyak ketika protocol yang berdasarkan *public key encryption*.

5. Otorisasi Layanan dimana pengguna dapat mengakses dari ponsel mereka secara *wireless*.

6. Enkripsi : keamanan

Berikut adalah jenis-jenis *mobile computing*:

a. Laptop

b. Wearable Computer

c. PDA (*Personal Digital Assistant*)

→ computer berukuran kecil dengan fungsi yang terbatas.

d. Smart Phone

→ PDA dengan *integrated cellphone functionality*.

e. Carputer

→ *computing device* yang terpasang di *automobile* dan beroperasi seperti *wireless computer*, *sound system*, GPS, dan DVD player.

f. Ultra-Mobile PC

→ komputer berukuran seperti PDA yang berfungsi untuk mengoperasikan sistem

f. **Pendukung Mobile Computing**

Komponen penting pendukung *Mobile Computing* ada 2, yaitu:

1. Hardware, terdiri dari:

- a. CPU (*Central Processing Unit*)
- b. Storage
- c. Memory
- d. Communication → Wireless (Wifi, CDMA/GSM/3G, Bluetooth, dll)
- e. Sensing Device → Camera, dll
- f. Display Device → LCD, dll

2. *Software*, terdiri dari:

- a. OS (*Operating System*) → Microsoft Windows Mobile/CE, Symbian, RIM, Palm, Linux, Savale
- b. Java ME, biasanya populer untuk *game*
- c. *Applications*
- d. GUI
- e. Symbian, didukung nokia
- f. Android → berbasis Linux
- g. iPhone → Hanya ada pada Mac OS X
- h. Palm OS

Kelebihan Mobile Computing

1. Aplikasi yang luas
2. Bergerak/berpindah lokasi secara bebas
3. Bebas berpindah jaringan

Kekurangan Mobile Computing

1. Minimnya Bandwith
Akses internet pada peralatan ini lambat jika dibandingkan dengan akses dengan kabel, akan tetapi dengan menggunakan teknologi GPRS, EDGE dan jaringan 3G, LAN Nirkabel berkecepatan tinggi tidak terlalu mahal tetapi memiliki bandwith terbatas.
2. Konsumsi tenaga
Mobile computing sangat bergantung pada daya tahan baterai.
3. Gangguan Transmisi
Jarak dengan pemancar sinyal dan cuaca sangat mempengaruhi transmisi data pada *mobile computing*.
4. Potensi Terjadinya Kecelakaan
Beberapa kecelakaan akhir2 ini kerap disebabkan oleh pengendara yang menggunakan peralatan *mobile computing* saat berkendara.

g. **Android**

Android adalah sebuah sistem berbasis Java yang berjalan pada *Kernel Linux 2.6* (DiMarzio, 2008). *Android* dirilis oleh *Google*, dibawah *Open Handset Alliance*, pada November 2007. Bersamaan dengan peluncuran tersebut, *Google* membuat pusat *development tool* dan panduan untuk menjadi pengembang pada sistem tersebut. File panduan, *Software Development Kit (SDK)*, dan komunitas pengembang dapat diperoleh pada website resmi *Google's Android* (DiMarzio, 2008). Sifatnya yang mobil dan merupakan teknologi yang baru tersebutlah yang mendasari pemilihan teknologi ini. Selain itu sifatnya adalah *open source* yang membuat biaya pengembangan menjadi lebih minimum. Banyak pihak yang telah mengembangkan sistem informasi yang mampu berjalan di android, maka penulis mempunyai hipotesis bahwa dapat membuat sistem informasi berbasis android.

h. **Java**

Java adalah sebuah teknologi yang diperkenalkan oleh Sun Microsystems pada pertengahan tahun 1990. Menurut definisi dari Sun, *Java* adalah nama untuk sekumpulan teknologi untuk membuat dan menjalankan perangkat lunak pada komputer standalone ataupun pada lingkungan jaringan. Kita lebih menyukai menyebut *Java* sebagai sebuah teknologi dibanding hanya sebuah bahasa pemrograman, karena *Java* lebih lengkap dibanding sebuah bahasa pemrograman konvensional. Teknologi *Java* memiliki tiga komponen penting, yaitu:

- a. Programming – language specification.
- b. Application – programming interface.
- c. Virtual – machine specification.

Menurut Irawan (2007:1) *Java* adalah bahasa pemrograman yang bersifat *case sensitive* yang berarti penulisan menggunakan huruf besar ataupun huruf kecil pada kode program dapat berarti lain. Misalnya penulisan "*System*" akan diartikan berbeda dengan "*system*" oleh *interpreter*. *Java* tidak seperti C++, *Java* tidak mendukung pemrograman prosedural, tapi mendukung pemrograman berorientasi objek sehingga ada sintaks class pada kode programnya

Karakteristik dari *Java* : *Java* dikenal sebagai bahasa pemrograman tingkat tinggi dengan karakteristik/ sifat-sifat sebagai berikut :

1. Sederhana (*Simple*)
2. Berorientasi Objek (*Object Oriented*)
3. Bertipe Statis
4. Terkompilasi
5. *Multiple – threaded*
6. Pembuang Sampah (*Garbage Collected*)
7. Bebas Arsitektur (*Architecture Neutral*)

8. Tangguh (*Robust*)
9. Aman (*Secure*)
10. Dapat Diperluas

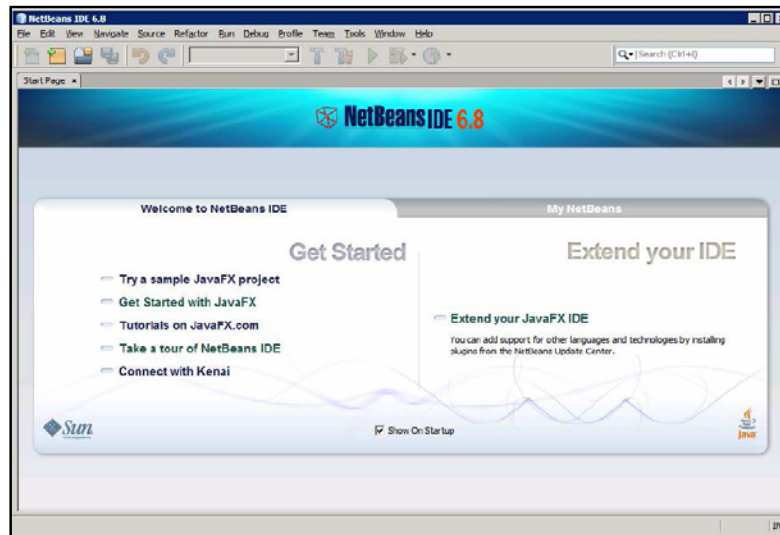
i. Java NetBeans

Java NetBeans (Shalahuddin, M., dan Rosa A.S. 2008) merupakan sebuah lingkungan pengembangan atau sebuah perkakas untuk pemrograman menulis, mengkompilasi, mencari kesalahan dan menyebarkan program. NetBeans ditulis dalam java, namun dapat mendukung bahasa pemrograman lain seperti .net dan sebagainya. terdapat banyak modul untuk memperluas NetBeans.

NetBeans IDE adalah sebuah produk bebas (*open source*) dengan tanpa batasan bagaimana digunakan.

NetBeans IDE terdapat juga Netbeans Platform yaitu sebuah fondasi yang modular dan dapat diperluas dan dapat digunakan sebagai perangkat lunak dasar untuk membuat aplikasi desktop yang besar.

Didalam NetBeans IDE terdapat plug – in yang bernilai tambah yang dapat dengan mudah diintegrasikan kedalam platform dan dapat juga digunakan untuk membuat perkakas dan solusinya sendiri.



Gambar 2. Netbeans IDE 6.8

Dapat dilihat pada Gambar 2. penulisan menggunakan text editor NetBeans IDE 6.8 untuk membuat kode sumber (*coding*).

3. METODE PENELITIAN

Langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Penelitian pendahuluan berupa identifikasi kebutuhan, tahap ini dilakukan untuk mengetahui kebutuhan pengguna terhadap aplikasi yang dikembangkan. Kegiatan yang dilakukan pada tahap identifikasi dan analisa kebutuhan antara lain dengan mengambil data, melakukan observasi dan wawancara, analisa studi literature atau studi pustaka untuk lebih menguasai dan memahami dasar-dasar teori dan konsep-konsep yang mendukung penelitian.
2. Pengembangan aplikasi sales force berbasis teknologi mobile, setelah diketahui kebutuhan pengguna maka selanjutnya adalah melakukan pengembangan software.

Pada tahap ini yang dilakukan meliputi desain antarmuka dan aplikasi, Coding program dan testing aplikasi.

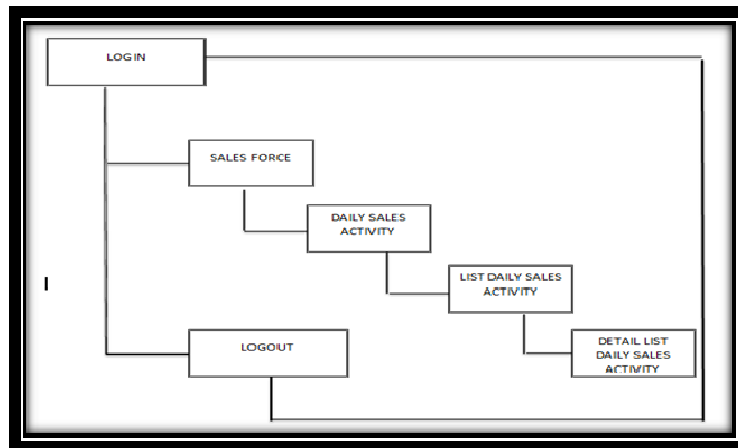
3. Setelah aplikasi jadi maka aplikasi tersebut diimplementasikan kepada user selaku pengguna
4. Analisa hasil, aplikasi yang sudah diimplementasikan ke user kemudian mengambil data guna dianalisis, hasil dari analisis tersebut akan memperlihatkan bagaimana sistem yang baru.

4. PEMBAHASAN

1. Pengembangan Sistem

a. Rancangan Global

Perancangan Sistem Informasi Sales force pada PT. Nata Bangun Prima. Dimulai dari menu login, Menu daily activity, list daily activity, detail daily sales activity, berikut struktur menu dan submenu dari aplikasi *sales force*.



Gambar 3. Struktur Menu Aplikasi

- b. Fungsi Sistem
- Sistem Informasi Sales force yang dibangun berfungsi mengelola approval sales yang terdiri dari:
1. Login
 2. Menu Daily Sales Activity
 3. List pengajuan sales force
 4. Detail pengajuan sales force
 5. Logout

Header	
Main Menu	Menu Log out
Menu	
Link	
Menu	
Link	
Menu	
Link	

Gambar 4. Navigasi SI Force Sales

Gambar 5. Form Login

Awalnya menggunakan login aplikasi meliputi memasukkan user name dan password kemudian login kedalam aplikasi SALES FORCE. Kemudian memilih LOGIN. Gambar 5 menunjukkan tampilan menu SALES FORCE pada Blackberry.

Gambar 6. Menu *Sales Force*

Setelah login maka akan tampil halaman seperti gambar 6, kemudian pilih menu *sales force* dan *daily sales activity*.

Gambar 7. Halaman *List Daily Sales Activity*

Pada halaman list daily sales activity, berfungsi sebagai panduan dalam melihat jadwal kegiatan sales seperti meeting dan pertemuan, dan pada detail list daily activity dapat dilihat

detail acara yang sedang diajukan dan peserta/ anggota dapat mengklik button setuju atau pun menolak dengan cara menekan button batal, bisa dilihat pada Gambar 7.

Gambar 8. Halaman *Detail Daily Sales Activity*



Gambar 9. Halaman Relogin

Halaman Relogin akan tampil ketika user sudah logout dan pada halaman ini user pun bisa masuk kembali ke dalam menu sales force kembali dengan cara login yaitu dengan memasukkan user dan *password* kembali.

5. PENUTUP

Pada sistem informasi *Sales Force* didapat hasil sebagai berikut:

1. Penggunaan system informasi *sales force* ini diharapkan koordinasi dapat dilakukan tidak hanya disatu tempat, tetapi bisa dimana saja.
2. Pengajuan yang berkaitan dengan kegiatan sales bisa ditangani dengan cepat dan mendapatkan respon dengan baik.
3. Sistem informasi *Sales force* berfungsi sebagai dasar perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan kegiatan sales agar tercipta koordinasi yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Arbie, E., 2000, *Pengantar Sistem Informasi Manajemen*, Edisi Ke-7, Jilid 1, Jakarta: Bina Alumni Indonesia.
- Baran, G. S. (2008). *Principles of Customer Relationship Management*. New York: Thomson Sout-Western.

DiMarzio, J. (2008). *Android A Programmer's Guide*. New York: McGraw-Hill Companies.

Irawan. 2007. *Java Untuk Orang Awam..* Palembang: Maxikom

Jogiyanto, HM. 2005. *Sistem Teknologi Informasi*. Andi: Yogyakarta

Muhyuzir T.D., 2001, *Analisa Perancangan Sistem Pengolahan Data*, Cetakan Kedua, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo

O'Brein, James A., (2005), "Pengantar Sistem Informasi", Penerbit : Jakarta: salemba 4.

Shalahuddin, M., dan Rosa A.S. 2008. *Java di Web*. Bandung: Informatika.

Wiley, John & Sons, Inc., 2002, *Handbook of Wireless Networks and Mobile Computing*,

(<http://ocw.gunadarma.ac.id/course/computer-science-and-information/computer-systems1/sistem-komputasi-bergerak>).

<http://softwarevinnocrm.blogspot.com/2009/09/modul-modul-crm-mengenal-sales-force.html>