

ABSTRAK

Christopher wijaya (03082210039)

PENGEMBANGAN SISTEM *MONITORING* DAN PENGELOLAAN KINERJA SALES BERBASIS *WEB* DAN *MOBILE* DI PT CAPELLA MEDAN

(ix + 493 halaman : 39 gambar; 44 tabel; 330 lampiran)

PT Capella Medan menghadapi tantangan dalam memantau kinerja sales, proses persetujuan transaksi, serta pengelolaan data pelanggan dan registrasi sales baru yang masih dilakukan secara manual. Proses manual ini menyebabkan inefisiensi, kurangnya transparansi, serta risiko kehilangan data penting yang tidak terdokumentasi dengan baik. Berdasarkan permasalahan ini, diperlukan sebuah sistem yang dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi operasional dan memastikan pemantauan kinerja yang akurat. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem monitoring dan pengelolaan kinerja sales berbasis web dan mobile. Sistem ini mencakup beberapa fitur utama, yaitu pelacakan kinerja sales secara real-time, persetujuan transaksi secara digital, pengelolaan data pelanggan, data pemesanan, dan data penjualan, serta pendaftaran sales baru melalui formulir online yang terintegrasi. Sistem ini dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan spesifik setiap peran pengguna, seperti supervisor, manajer, kepala cabang, kasir, dan sales itu sendiri. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem yang dikembangkan berhasil meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam proses pemantauan dan pengelolaan kinerja sales, mempercepat alur persetujuan transaksi, serta mempermudah pengelolaan data pelanggan, data pemesanan, data penjualan, dan registrasi sales baru.

Kata Kunci: Sistem *Monitoring*, Kinerja Sales, Persetujuan transaksi digital

Referensi: 16 (2020-2024).

ABSTRACT

Christopher wijaya (03082210039)

DEVELOPMENT OF A WEB AND MOBILE BASED SALES PERFORMANCE MONITORING AND MANAGEMENT SYSTEM AT PT CAPELLA MEDAN

(ix + 493 pages : 39 figures; 44 tables; 330 appendices)

PT Capella Medan faces challenges in monitoring sales performance, transaction approval processes, as well as managing customers data and registering new sales, all of which are still performed manually. This manual process leads to inefficiencies, a lack of transparency, and the risk of losing important data that is not well-documented. Based on these issues, a system is needed to help the company improve operational efficiency and ensure accurate performance monitoring. This research aims to develop a web and mobile-based sales performance monitoring and management system. The system includes several key features: real-time sales performance tracking, digital transaction approval, management of customer data, order data, sales order data, and new sales registration through an integrated online form. The system is designed with the specific needs of each user role, such as supervisors, managers, branch heads, cashiers, and salespeople. The results of this research show that the developed system successfully enhances efficiency and transparency in sales performance monitoring and management, accelerates the transaction approval process, and simplifies the management of customer data, order data, sales order data, and new sales registrations.

Keywords: *Monitoring System, Sales Performance, Digital Transaction Approval*

References: 16 (2020 – 2024)