

# Aplikasi Penjadwalan *Sales Marketing Meeting* dengan Notifikasi *Email* pada PT Sysware Indonesia

Nisa Azizah<sup>1</sup>, Agiska Ria Supriyatna<sup>2</sup>, Septafiansyah Dwi Putra<sup>3</sup>

<sup>1</sup> mahasiswa, <sup>2</sup> pembimbing 1, <sup>3</sup> pembimbing 2

## Abstrak

PT Sysware Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang teknologi informasi dengan memfokuskan menjadi distributor untuk solusi keamanan informasi, jaringan, dan analisis data. PT Sysware Indonesia bekerja sama dengan perusahaan asal Rumania yaitu perusahaan *antivirus* Bitdefender. PT sysware indonesia melakukan kegiatan *meeting* terhadap *client* dalam memperkenalkan produk *antivirus* tersebut. Kegiatan *meeting* dilakukan karena sangat penting dalam proses bisnis perusahaan serta membutuhkan penjadwalan untuk menentukan kapan pertemuan dengan *client* dapat terlaksana dengan baik. Sistem penjadwalan *meeting* saat ini masih kurang efektif, karena rentan terjadi kesalahan dalam penentuan jadwal dan penghapusan agenda yang belum terlaksana. Pengembangan aplikasi penjadwalan ini menggunakan metode *Rapid Application Develomen*. Hasil dari penelitian tugas akhir ini adalah dibuatnya “Aplikasi Penjadwalan *Sales Marketing Meeting* dengan Notifikasi *Email* pada PT Sysware Indonesia”.

**Kata Kunci:** Aplikasi Penjadwalan, Notifikasi Email, RAD, Web

## PENDAHULUAN

PT Sysware Indonesia pada awalnya merupakan bagian dari perusahaan teknologi informasi dari Taiwan yang bernama *Systex Corporation*, kemudian berubah menjadi perusahaan lokal, untuk meningkatkan layanan terhadap pelanggan dalam melakukan bisnis menggunakan teknologi digital. Teknologi digital identik dengan penggunaan internet, tetapi masyarakat pada umumnya banyak yang belum mengetahui bahwa internet memiliki dua sisi berbeda, melihat dari sisi positifnya banyak informasi yang bisa didapatkan, disisi lain juga terdapat ancaman dalam kemudahan penggunaan mengakses internet seperti *virus* dan *malware*.

Peluang tersebut dimanfaatkan oleh PT Sysware Indonesia, karena melihat berbagai ancaman yang dialami oleh masyarakat pengguna teknologi digital, dengan cara bergabung serta bekerja sama pada perusahaan Bitdefender asal

Rumania, yang merupakan perusahaan *Endpoint Protection (Antivirus)*, dalam memperkenalkan serta memasarkan produk *antivirus* Bitdefender di Indonesia. PT Sysware Indonesia melakukan pembaruan dalam berbagai hal, seperti meningkatkan pengenalan dan penjualan solusi keamanan. Divisi *Sales Marketing* bertugas dalam menangani pemasaran produk *antivirus*, melakukan kegiatan pertemuan terhadap *client* untuk menjelaskan produk yang dipasarkan berdasarkan negosiasi perjanjian *meeting* antara sekretaris dan *client*, dengan menghubungi pihak *client* kemudian mencatat kegiatan *meeting* untuk menyerahkan laporan mingguan kepada *Manager Sales Marketing*. *Manager Sales Marketing* bertugas dalam hal pengecekan kegiatan *meeting* setiap minggu dari hasil kegiatan *meeting* yang telah dilakukan.

Kegiatan *meeting* yang dilakukan oleh *sales marketing* sangat penting dalam proses bisnis

perusahaan, sehingga kegiatan *meeting* tersebut membutuhkan penjadwalan untuk menentukan kapan pertemuan dengan *client* dapat terlaksana dengan baik. Penjadwalan sangat berpengaruh terhadap kegiatan *meeting* yang dilaksanakan, penjadwalan bermanfaat dalam menentukan waktu masing – masing kegiatan, dengan tersedianya penjadwalan yang telah ditentukan maka pimpinan perusahaan tersebut dapat melihat banyak kegiatan yang dilakukan setiap harinya. Penjadwalan dilakukan dengan negosiasi dalam mengelola ketersediaan personel yang menghadiri kegiatan (Widyantoro, Mauludi, Kuspriyanto, & Megasari, 2015)

Sistem penjadwalan *meeting* saat ini, masih kurang efisien seperti penulisan agenda *meeting* pada PT Sysware Indonesia menggunakan papan tulis. Jadwal *meeting* yang belum terlaksana, kadang kala terhapus karena kelalaian yang dilakukan untuk penulisan kegiatan *meeting* selanjutnya. Hal ini menyebabkan *Sales Marketing* melakukan kesalahan karena tidak mengetahui adanya kegiatan *meeting* yang belum terlaksana pada tanggal tersebut. Sekretaris pun melakukan kesalahan dalam pengambilan waktu kegiatan *meeting* terhadap perusahaan lain, yaitu karena kelalaian yang dilakukan dalam penghapusan agenda kegiatan *meeting* yang belum terlaksana, menyebabkan terjadinya pengambilan waktu *meeting* yang sama dengan perusahaan lain.

Sistem penjadwalan *meeting* saat ini masih kurang efektif, karena rentan terjadi kesalahan dalam penentuan jadwal dan penghapusan agenda yang belum terlaksana. Sistem penjadwalan *meeting* lama akan terus mengalami

kesalahan jika masih tetap diterapkan, sehingga untuk mengendalikan kesalahan yang sering terjadi, perlu dilakukan dengan cara perubahan sistem menjadi lebih baik guna meningkatkan kualitas kegiatan kinerja yang saat ini dilaksanakan.

Solusi yang dapat dilakukan berdasarkan permasalahan yang ada yaitu dengan cara membuat sistem baru “Aplikasi Penjadwalan *Sales Marketing Meeting* dengan Notifikasi *Email* pada PT Sysware Indonesia”, yang bertujuan untuk mempermudah sekretaris dalam menambahkan agenda kegiatan *meeting* dan mempermudah dalam menentukan waktu kegiatan *meeting* agar tidak berbenturan dengan kegiatan *meeting* dengan perusahaan lain. Sekretaris melakukan *input* agenda kegiatan *meeting* kemudian mengirim agenda perminggu dan diserahkan kepada *Manager sales marketing* sebagai bukti laporan kegiatan *meeting* tersebut.

### **Metodologi Pelaksanaan**

Pembuatan aplikasi penjadwalan *Sales Marketing Meeting* yaitu dengan menggunakan Notifikasi *Email* pada PT Sysware Indonesia ini dengan menggunakan metode *Rapid Application Development (RAD)*. *RAD* memiliki beberapa tahapan yaitu *requirement planning*, *user design*, *construction*, dan *cutover* (Tilley & Rosenblatt, 2017).

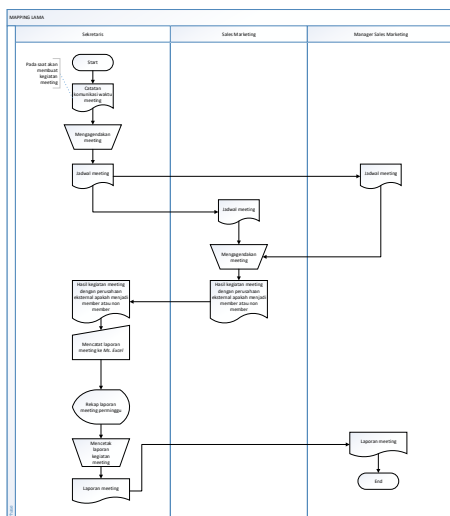
### **Hasil dan Pembahasan**

Permasalahan pada penjadwalan *sales marketing meeting* membutuhkan aplikasi khusus yang digunakan dalam menjadwalkan kegiatan *meeting*, maka hal tersebut dibuatlah aplikasi penjadwalan *sales marketing meeting* dengan

notifikasi *email* menggunakan metode RAD. Tahapan ini melakukan analisi sistem yang sedang berjalan saat ini serta melihat kebutuhan sistem yang akan dibuat, maka dihasilkan sebuah rancangan sistem yang sesuai. Tahapan *RAD* dijelaskan sebagai berikut :

1. *Requirement planning*

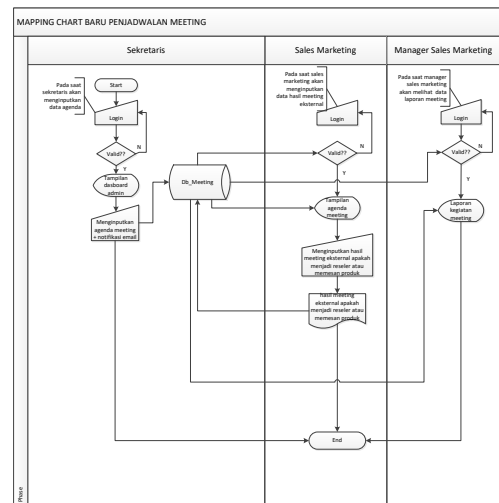
Tahapan ini melakukan peninjauan sistem penjadwalan agenda *meeting* yang sedang berjalan saat ini yaitu, dengan menuliskan agenda kegiatan *meeting* pada papan tulis, setelah itu melakukan perekaman perminggu agenda kegiatan pada *Microsoft Excel*, kemudian diserahkan kepada *manager sales marketing*. Analisis sistem yang sedang berjalan saat ini digambarkan dengan menggunakan *mapping chart*. Menurut Ismael (2017) *mapping chart* merupakan bagan alir sistem bersifat lebih terperinci tentang proses yang ada di dalam program. bagan alir sistem menjelaskan tentang proses jalannya sistem. *Mapping chart* yang sedang berjalan saat ini disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Mapping chart sistem yang berjalan

Analisis Permasalahan

Berdasarkan mendefinisikan tujuan untuk solusi permasalahan dari sistem yang berjalan saat ini masih belum efisien, maka perlu suatu sistem baru dalam memudahkan pengelolaan agenda kegiatan dalam pemecahan masalah, sistem baru yang diusulkan disajikan pada Gambar 2



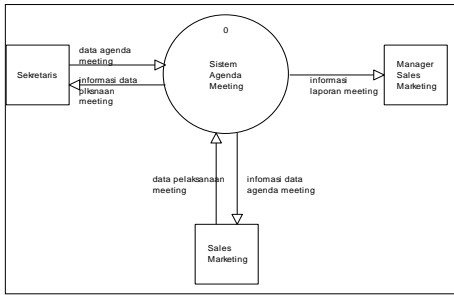
Gambar 2. Mapping Chart yang diusulkan

2. User Design

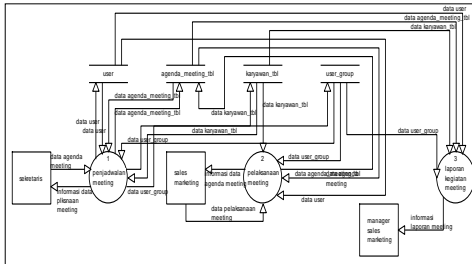
Tahapan *user design* digunakan untuk menggambarkan rancangan sistem berdasarkan kepada kebutuhan sistem pada tahapan *requirement planning*. Rancangan yang terdapat pada *user design* adalah *DFD*, *ERD*, *Flowchart* dan *Interface*.

a. Rancangan Data Flow Diagram

*DFD* merupakan rancangan model logika pada sistem informasi menerangkan tentang bagaimana *user* tersebut berjalan. Model logika dapat dijelaskan menggunakan *Data Flow Diagram (DFD)*, yaitu dengan cara menjelaskan arus data dari sistem tersebut (Kusrini & Koniyo, 2007). Rancangan *DFD level 0* an *level 1* disajikan pada Gambar 3 & 4.

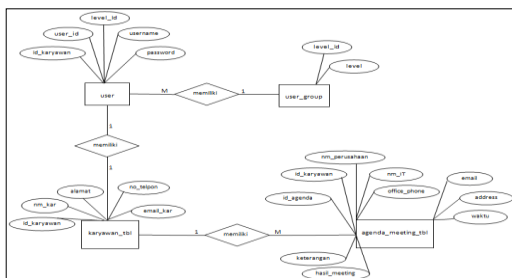


Gambar 3. DFD Level 0



Gambar 4. DFD level 1

b. Rancangan Entity Relationship Diagram  
 Entity Relationship Diagram (ERD) yaitu gambaran pemodelan data yang menjelaskan tentang relasi antar penyimpanan. ERD digunakan dalam menggambarkan struktur data serta relasi antar data, dengan menggunakan ERD dapat dilakukan pengujian model dengan tidak memperdulikan proses yang seharusnya dilakukan (Kusrini & Koniyo, 2007). ERD agenda kegiatan meeting disajikan pada Gambar 5.

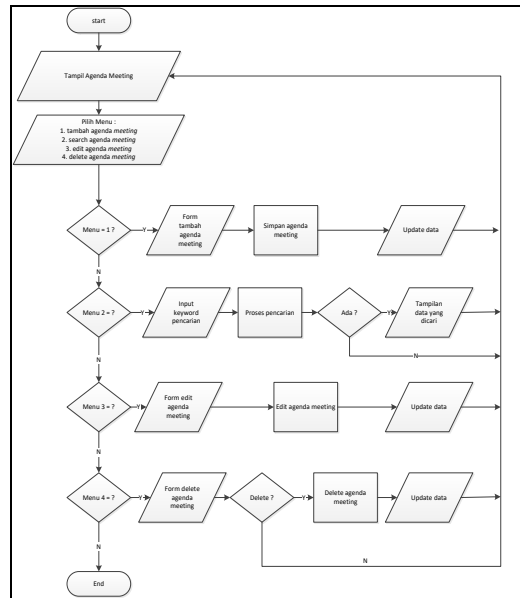


Gambar 5. Entity Relationship Diagram

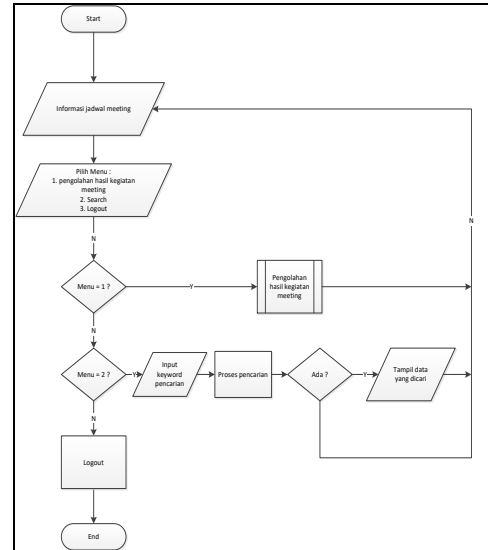
c. Rancangan flowchart

Rancangan flowchart merupakan susunan alur program yang dibangun. Flowchart merupakan bagan alir yang menyatakan arus jalannya sistem aplikasi penjadwalan kegiatan

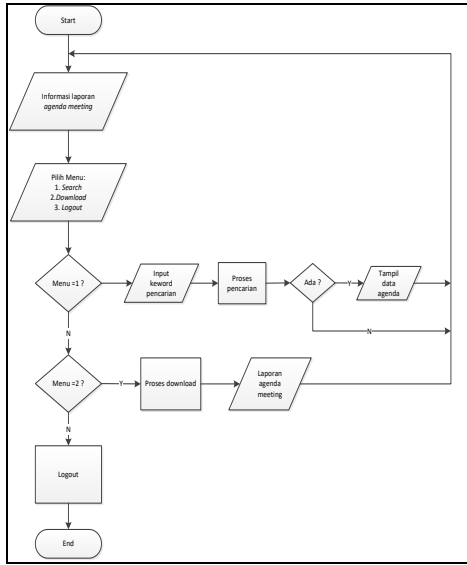
meeting secara keseluruhan, dalam rancangan flowchart menjelaskan fase – fase yang dikerjakan di dalam sistem. Rancangan flowchart program disajikan pada gambar di bawah ini.



Gambar 6. Flowchart pengolahan agenda meeting



Gambar 7. Flowchart menu sales marketing



Gambar 8. Flowchart menu manager sales marketing

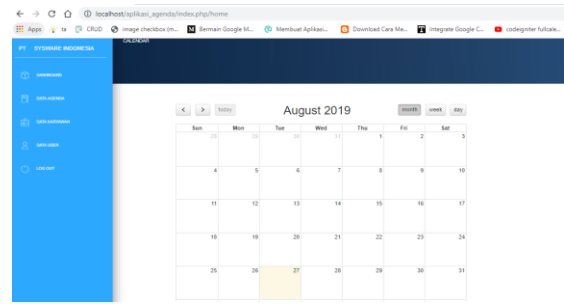
d. Rancangan interface

Rancangan desain antar muka merupakan bagian rancangan yang akan diimplementasikan ke dalam aplikasi yang dibuat. Pembuatan desain Interface digunakan untuk rancangan sesuai dengan kebutuhan user.

3. Construction

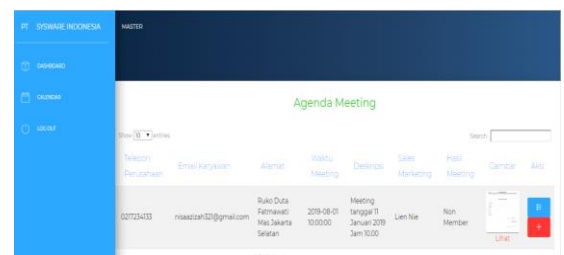
Tahapan ini mengimplementasikan desain yang telah dibuat. Penulisan kode program dilakukan dengan menggunakan aplikasi *sublime text*. Penulisan program dilakukan untuk membuat tampilan aplikasi menjadi lebih *responsive* dan dapat terhubung dengan basis data. Pengkodean yang digunakan untuk pembuatan aplikasi dibagi dengan beberapa bagian, yaitu bagian *controller* yang digunakan untuk menghubungkan *view* dan *database*, *model* yang digunakan untuk menampung *query database*, dan *view* yang digunakan untuk menampilkan halaman aplikasi *web*. Berikut merupakan tampilan aplikasi yang dibuat.

a. Tampilan Halaman Home Sekretaris



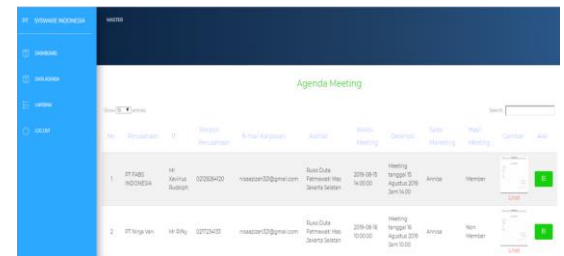
Gambar 9. Tampilan Halaman Home Sekretaris

b. Tampilan Halaman Sales Marketing



Gambar 10. Tampilan Halaman Sales Marketing

c. Tampilan Halaman Manager Sales Marketing



Gambar 11. Tampilan Halaman Manager Sales Marketing

4. Cutover

Tahapan ini berisi tentang pengujian program. Pengujian ini merupakan tingkatan terakhir dalam pembuatan program, sebelum program melanjutkan ke tahapan selanjutnya. Pengujian ini bermaksud untuk mengetahui kesalahan yang ada pada program kemudian dilakukan perbaikan jika terdapat kesalahan fungsi program.

a. Metode Pengujian

Metode pengujian dilakukan dengan menggunakan metode *black-box testing*.

Pengujian ini dilakukan dengan menjalankan program, kemudian mengamati hasil dari proses pada saat menjalankan proses tersebut apakah telah sesuai dengan kebutuhan.

b. Hal – hal yang diuji

Hal – hal yang diuji pada Aplikasi Penjadwalan *Sales Marketing Meeting* dengan Notifikasi *Email* pada PT Sysware Indonesia adalah sebagai berikut:

- i) Fungsi dapat dijalankan sesuai dengan rencana kebutuhan dari program yang telah dirancang.
- ii) *Interface* program dapat dipastikan sesuai dengan rencana kebutuhan dan dapat berjalan sesuai dengan rancangan program yang telah dirancang.
- iii) Program dapat berjalan sesuai dengan *database* yang telah dibuat. *Database* dapat digunakan untuk menyimpan data agenda kegiatan *meeting*, data *karyawan*, dan data *user*.

### KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari penyusunan Tugas Akhir ini adalah:

1. Telah diidentifikasi sistem penjadwalan kegiatan *meeting* yang sedang berjalan saat ini. Hasil dari identifikasi tersebut dihasilkan “Aplikasi Penjadwalan *Sales Marketing*

*Meeting* dengan Notifikasi *Email* pada PT Sysware Indonesia”.

2. Telah diusulkan sistem dengan menggunakan *framework codeigniter* berbasis aplikasi *web*.
3. Telah dibuat aplikasi penjadwalan *sales marketing meeting* dengan menggunakan notifikasi *Email* pada PT Sysware Indonesia yang digunakan untuk memudahkan pelaksanaan *meeting*.

### REFERENSI

Ismael. (2017). Rancang Bangun Sistem Informasi Penyaluran Semen Padang untuk Daerah Bengkulu Selatan di CV Mutia Bersaudara. *EdikInformatika* , 3.

Kusrini, & Koniyo, A. (2007). tuntunan praktis membangun sistem informasi akuntansi dengan visual basic dan microsoft SQL Server. In Kusrini, & A. Koniyo, *tuntunan praktis membangun sistem informasi akuntansi dengan visual basic dan microsoft SQL Server* (pp. 88-90). Yogyakarta: CV Andi Offset.

Tilley, S., & Rosenblatt, H. J. (2017). System Analysis and Design, Eleventh Edition. In S. Tilley, & H. J. Rosenblatt, *System Analysis and Design* (pp. 107 - 109). Amerika Serikat: Cengage Learning.

Widyantoro, D. H., Mauludi, E., Kuspriyanto, & Megasari, R. (2015). Negotiation Strategies for Meeting Scheduling Conflict Management. *International Conference on Science in Information Technology (ICSITech)* , 276.

**COVER, BAB 1 - 5.docx** ✕  
12 menit yang lalu

**8%** Risiko dari plagiarisme  
**MEDIUM**

---

Parafrese 1%  
Kutipan salah 0%  
Concentration ☆☆☆

[↶ Bagikan](#)

[📊 Deep](#) \$ 1.00

[🔒 Monetize](#)

[🔒 View report](#) \$ 4.11

**KARYA ILMIAH.docx** ✕  
5 jam yang lalu

**7%** Risiko dari plagiarisme  
**MEDIUM**

---

Parafrese 1%  
Kutipan salah 0%  
Concentration ☆☆☆

[↶ Bagikan](#)

[📊 Deep](#) \$ 1.00

[🔒 Monetize](#)

[🔒 View report](#) \$ 1.50