

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT Indonesia Comnets Plus atau yang biasa disingkat dengan ICON+ adalah anak perusahaan PT PLN (Persero) yang berfokus pada penyediaan jaringan, jasa, dan konten telekomunikasi, khusus untuk mendukung teknologi dan sistem informasi untuk menunjang PT PLN (Persero) dan penyedia layanan telekomunikasi dan solusi IT.

Kehadiran ICON+ sebagai Anak Perusahaan PT PLN (Persero) mengemban misi untuk memenuhi kebutuhan dan harapan pemangku kepentingan dalam penyediaan solusi teknologi informasi dan komunikasi (TIK) yang salah satunya layanannya adalah Iconnet. Iconnet merupakan produk layanan internet *broadband full fiber optic* yang disediakan oleh PT Indonesia Comnets Plus (ICON+).

Membahas tentang Iconnet, *sales* yang bertugas pada layanan tersebut dapat mengajukan komisi yang telah diperoleh. Menurut Siagian dalam Novianty menyatakan bahwa “Komisi adalah bonus yang diterima karena berhasil melaksanakan tugas dan sering diterapkan oleh tenaga-tenaga penjualan” (Novianty 2017). Tidak hanya mengajukan komisi, *sales* juga berhak untuk mengajukan tender dan juga pelanggan baru yang nantinya akan diajukan ke pihak Manajer dan Kepala HRD, nilai tender tersebut akan dikonversikan ke dalam komisi dan masuk ke dalam laporan komisi *sales*.

Saat ini, PT Indonesia Comnets Plus masih menggunakan aplikasi Komisi Sales yang hanya dapat menampung pengajuan dari sales dan tidak adanya fitur untuk sales yang dapat memantau grafik komisi yang telah didapatkan, sehingga sales mengalami kesulitan untuk memperoleh informasi tersebut. Oleh karena itu, dibutuhkan pengembangan aplikasi Komisi Sales yang mampu membantu pemrosesan informasi bagi sales seperti penambahan fitur dashboard yang berisi informasi komisi berupa grafik dan penambahan fitur export komisi berupa format pdf. Selain itu, tampilan antarmuka juga perlu dikembangkan untuk membantu sales dalam melakukan pengajuan dengan nyaman.

Aplikasi Komisi *Sales* yang dikembangkan ingin memberikan kemudahan untuk melakukan pengajuan dan dapat menyediakan informasi yang berguna untuk *sales* dalam kegiatan pengajuan komisi *sales* pada layanan Iconnet PT Indonesia Comnets Plus. Penerapan teknologi berbasis Web menjadi salah satu sarana pendukung penggunaan aplikasi Komisi *Sales*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang sebelumnya, permasalahan yang muncul adalah sebagai berikut:

- Bagaimana agar *sales* dapat melihat informasi komisi yang telah diterima pada aplikasi Komisi *Sales*?
- Bagaimana agar tampilan antarmuka aplikasi dapat membantu *sales* dalam penggunaan aplikasi Komisi *Sales*?

1.3 Tujuan

Tujuan dari pengembangan Aplikasi Komisi *sales* adalah sebagai berikut:



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

- a. Melakukan pengembangan dengan penambahan fitur *dashboard* yang berisi informasi komisi *sales* yang telah diterima dalam bentuk grafik pada aplikasi Komisi *Sales*.
- b. Melakukan pengembangan antarmuka aplikasi untuk menghasilkan antarmuka yang *user friendly* agar dapat membantu *sales* dalam melakukan pengajuan di aplikasi Komisi *Sales*.

1.4 Manfaat

Hasil dari pengembangan aplikasi Komisi *Sales* pada modul *sales* berbasis web diharapkan dapat menjadi sebuah wadah bagi *sales* layanan Iconnet di PT Indonesia Comnets Plus dalam melakukan pengajuan berupa komisi, tender dan pelanggan baru serta menghasilkan informasi terkait komisi yang telah diterima oleh *sales* dalam bentuk grafik sehingga mempermudah bagi *sales* dan perusahaan dalam menggunakan aplikasi Komisi *Sales*.

1.5 Ruang Lingkup

Aplikasi Komisi *Sales* dikerjakan oleh tiga orang dalam satu tim. Ruang lingkup pada pengembangan sistem informasi Komisi *Sales* adalah sebagai berikut:

- a. Pengembangan ini hanya membahas mengenai penambahan fitur serta perubahan pada *user interface* aplikasi Komisi *Sales*,
- b. Data pada aplikasi Komisi *Sales* didapatkan berdasarkan dari data sebelumnya sebagai data *dummy*,
- c. *Sales* hanya bisa mengajukan pengajuan komisi, tender dan pelanggan baru dan tidak bisa mengubah pengajuan yang sudah di *submit*,
- d. Laporan komisi *sales* hanya dapat dilihat jika pihak Manajer dan HRD sudah menyetujui pengajuan yang dilakukan oleh *sales*.