

APLIKASI MONITORING PASANG BARU INDIHOME DAN KINERJA SALES PADA PT. TELKOM AKSES

Rezky Izzatul Yazidah Anwar

Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin

Email: rezky.izzatul@uniska-bjm.ac.id

Abstract. *PT. Telkom Access is a subsidiary of PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk (Telkom) whose shares are wholly owned by Telkom. Telkom Access is engaged in the business of providing construction services and managing network infrastructure. PT. Telkom Access still uses facilities in the form of Google Drive to help monitor the results of new installations of Indihome and there has been no sales performance for its employees to use, but this is not completely smooth, sometimes it is slow and cannot be accessed due to several things such as the internet network is experiencing interference, poor access. concurrently, and other constraints, so as to access and monitor the final results of the design to make "Indihome new Install Information System Design and Web-Based Sales Performance at PT Telkom Access which makes it easy for sales and management to evaluate new installs and sales performance that has been faster and more accurate because online and realtime.*

Keywords: *Telkom access, monitoring application, indihome, sales*

Abstrak. PT. Telkom Akses merupakan anak perusahaan PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk (Telkom) yang sahamnya sepenuhnya dimiliki oleh Telkom. Telkom Akses bergerak dalam bisnis penyediaan layanan konstruksi dan pengelolaan infrastruktur jaringan. PT. Telkom Akses masih menggunakan sarana berupa google drive untuk membantu memonitoring hasil pasang baru indihome dan belum ada kinerja sales yang dilakukan untuk digunakan karyawannya, namun hal ini tidak sepenuhnya lancar terkadang lambat dan tidak dapat diakses karena beberapa hal seperti jaringan internet sedang mengalami gangguan, akses yang bersamaan, dan kendala lainnya, sehingga untuk mengakses dan memonitoring Hasil akhir perancangan tersebut untuk membuat "Perancangan Sistem Informasi Pasang baru indihome dan Kinerja Sales Berbasis Web pada PT Telkom Akses yang memberikan kemudahan bagi sales dan management untuk melakukan evaluasi terhadap pasang baru dan kinerja sales yang lebih cepat dan akurat karena secara online dan realtime.

Kata kunci: Telkom Akses , aplikasi monitoring, indihome, sales.

LATAR BELAKANG

PT. Telkom Akses merupakan anak perusahaan PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk (Telkom) yang sahamnya sepenuhnya dimiliki oleh Telkom. Telkom Akses bergerak dalam bisnis penyediaan layanan konstruksi dan pengelolaan infrastruktur jaringan. Perusahaan ini merupakan penyedia layanan telekomunikasi yang besar di Indonesia, banyak instansi negara menggunakan layanan dari perusahaan ini, telekomunikasi merupakan hal penting dari zaman dulu hingga era sekarang ini tanpa adanya telekomunikasi mungkin informasi dari berbagai macam tempat tidak dapat diketahui ataupun dilaporkan.

Pada era telekomunikasi sering banyak perusahaan yang menggunakan pekerjaan kantor berbasis (online) mulai dari laporan pekerjaan, membuat rencana kerja hingga pembuatan berita acara juga diterapkan dengan sistem yang terhubung ke dalam jaringan internet. Tentu saja pada perusahaan PT. Telkom Akses yang beralamat Jalan Pangeran Samudera No.92 Lantai 2 Kecamatan Banjarmasin Tengah juga melakukan pembuatan berita acara secara daring atau terhubung dengan jaringan internet. PT. Telkom Akses masih menggunakan sarana berupa google drive untuk membantu memonitoring hasil pasang baru indihome dan belum ada kinerja sales yang dilakukan untuk digunakan karyawannya, namun hal ini tidak sepenuhnya lancar terkadang lambat dan tidak dapat diakses karena beberapa hal seperti jaringan internet sedang mengalami gangguan, akses yang berbarengan, dan kendala lainnya, sehingga untuk mengakses dan memonitoring terjadi kendala dan belum ada yang mengevaluasi setiap kinerja teman-teman sales indihome.

Aplikasi ini nantinya akan begitu berguna dalam proses kegiatan monitoring yang dibutuhkan semua unit yang bekerja pada PT. Telkom Akses. Untuk memaksimalkan keperluan pembuatan aplikasi pada PT. Telkom Akses maka diperlukannya Aplikasi Monitoring Pasang Baru Indihome Dan Kinerja Sales Berbasis Web Pada Pt. Telkom Akses.

KAJIAN TEORITIS

Perusahaan sebagai organisasi yang memiliki kecenderungan orientasi pada laba, selalu membutuhkan sistem yang terkomputerisasi dalam mengumpulkan, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi yang dapat membantu perusahaan dalam melakukan perencanaan strategi dan pengambilan suatu keputusan secara efektif. PT. ABC Steel sebagai salah satu perusahaan baja yang berlokasi di kota Cilegon. Perusahaan telah menggunakan sistem manual dalam mendukung kegiatan usaha terkait sejak didirikan pada tahun 2000. Sistem manual telah menjadi masalah bagi perusahaan untuk menangani kegiatan harian bisnis terkait yang terus meningkat setiap tahun. Sehingga, perusahaan memutuskan menggunakan sistem komputerisasi. Beralihnya ke sistem komputerisasi akan meliputi tiga langkah: analisis, desain dan implementasi. Alat yang akan mendukung proses analisis sistem dan desain, sebagai berikut: Data Flow Diagram, ER-Diagram, Skema Database dan Pengguna Sketch Interface Design. Alat yang akan digunakan untuk mengimplementasikan sistem adalah PHP & MySQL.(Anahrudin, 2017)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui determinan produktivitas tenaga kerja industri kopra diKusambi dan Distrik Napano Kusambi Kota Raha. Penelitian ini dianalisis secara deskriptif analisis. Sampel penelitian ini adalah 12 tenaga kerja, 8 tenaga kerja Kecamatan Kusambi dari 4 unit pabrik dan 4 tenaga kerja Distrik Napano Kusambi dari 2 unit pabrik. Temuan menunjukkan bahwa tenaga kerja produktivitas Kabupaten Kusambi lebih tinggi dari produktivitas tenaga kerja Kabupaten Napano Kusambi. Penentu produktivitas tenaga kerja industri kopra di Kota Raha adalah pelatihan tenaga kerja. Tenaga kerja proporsi partisipasi pelatihan produksi kopra untuk Kabupaten Kusambi sebesar 62,5 persen; dan untuk Distrik Napano Kusambi sebesar 50 persen.(La Idin, 2016)

METODE PENELITIAN

Metode pengumpulan data dan informasi yang digunakan adalah sebagai berikut

a. Metode Observasi

Metode observasi adalah suatu cara pengumpulan data secara langsung terhadap suatu objek penelitian yaitu pada PT. Telkom Akses dan User sales indihome

b. Metode Interview

Metode interview adalah metode pencarian data dan pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara atau tanya jawab dengan pihak-pihak yang dapat memberikan informasi mengenai data kegiatan yang ada yaitu pada Kordinator sales dan Management PT. Telkom Akses

c. Metode Studi Pustaka

Metode studi pustaka adalah metode pengumpulan data dengan riset pustaka salah satunya melalui pencarian data-data yang bersumber dari buku dan jurnal terkait

d. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan mengumpulkan data- data langsung pada lokasi penelitian di PT Telkom Akses

HASIL DAN PEMBAHASAN

Langkah pembuatan sistem yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan Rapid Application Development (RAD), RAD memiliki tahapan-tahapan sebagai berikut : Analisis Sistem, dalam fase ini diidentifikasi tujuan-tujuan aplikasi atau sistem serta diidentifikasi syarat-syarat informasi yang ditimbulkan dari tujuan-tujuan tersebut. Orientasi dalam fase ini ialah menyelesaikan masalah-masalah yang sedang terjadi. Desain Sistem dibagi menjadi dua sub tahapan, yakni perancangan konseptual dan perancangan fisik. Perancangan konseptual terdiri dari evaluasi alternatif rancangan, menyiapkan spesifikasi rancangan dan penyiapan laporan rancangan sistem konseptual. Sedangkan perancangan fisik terdiri dari rancangan keluaran dan masukan, rancangan aritmatika pemakai dan sistem, rancangan basis data, rancangan model dan rancangan kontrol dan Implementasi Sistem, tahap ini terdiri dari instalasi perangkat keras dan

perangkat lunak, pemrograman dan pengujian Implementasi antarmuka sistem bertujuan untuk menerangkan secara singkat tata cara penggunaan dan keterangan dari Aplikasi Monitoring pasang baru indihome dan kinerja sales

Berikut merupakan Tampilan Antarmuka Masukan Sistem:

1. Form Login

Form login adalah tampilan form yang berfungsi untuk memasukan username dan password agar admin bisa mengakses menu admin atau sesuai login pada user tersebut Berikut adalah form loginnya :



Gambar 1 Form Login

2. Menu Admin

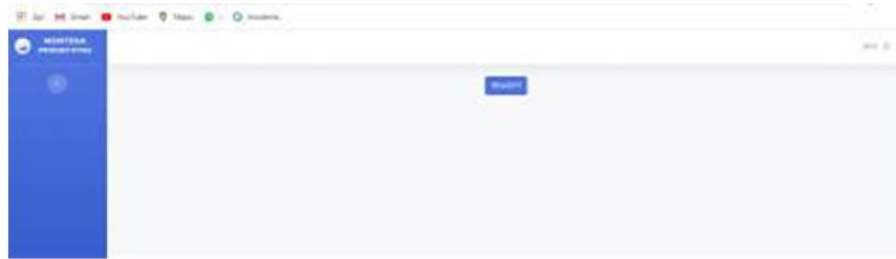
Menu admin adalah tampilan menu setelah admin berhasil login, dalam menu ini admin bisa mmengakses seluruh form inputan data dan laporan. Berikut adalah menu admin :



Gambar 2 Menu Admin

3. Absensi Sales

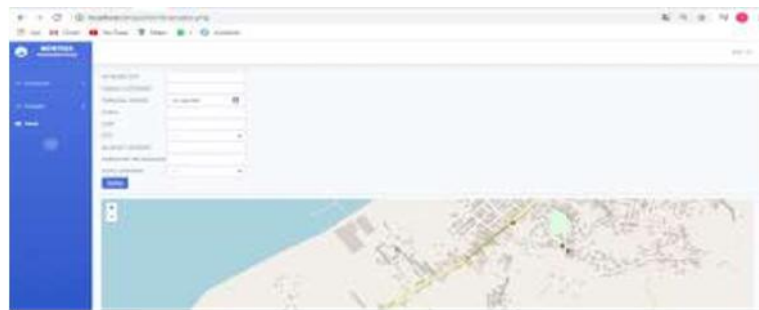
Absensi sales adalah tampilan setelah sales berhasil login, dalam menu ini sales sebelum mengakses seluruh form sales harus absen dulu atau bersedia ready untuk bekerja, berikut absensi sales :



Gambar 3 Absensi Sales

4. Form Transaksi pasang baru

Form transaksi adalah tampilan setelah sales absen , dalam menu ini sales melakukan penginputan data pelanggan pasang baru indihome , berikut form transaksi pasang baru :



Gambar 4 Form Transaksi pasang baru

5. Form Monitoring pasang baru

Form Monitoring pasang baru adalah tampilan setelah sales melakukan input order pasang baru , dalam menu ini sales helpdesk dan kordinator bisa liat data order pasang baru indihome , berikut monitoring pasang baru indihome :



Gambar 5 Form Monitoring pasang baru

6. Tampilan Antarmuka Laporan Data Sales Produktif Harian

Pada tampilan laporan Kinerja sales ini berisi data-data inputan yang di lakukan oleh sales untuk meinput data pelanggan pasang baru

DATA PRODUKTIF SALES PT TELKOM AKSES
KALIMANTAN SELATAN

NRO	NIK	NAMA	TOTAL INPUTAN
1	SF06	ASEP PAHRUDIN	1
2	SF07	ASTRI KORANA	1
3	SF08	NUR AMALIAH	1
4	SF09	HJ SITI AMINAH	1
5	SF10	HALIMATUSSADIAH	1
6	SF11	MUHAMMAD IRFAN ISLAMI	1
7	SF12	AHMAD ZAMALUDIN	1
8	SF13	AHMAD SAUFI AULIA	1
9	SF14	RAJUDIN	1
10	SF15	HENDRA SAPUTRA, SH, MH	1
11	SF16	AGUS HARIADI	1
12	SF17	EKA SINTIA NIVITADEWI	1
13	SF18	HERIVANTO	1
14	SF19	ANDRA NUGRAHA	1
15	SF20	FAUZIAH	1
16	SF21	NAHDIATUL HASANAH	1
17	SF22	ANDI HIDAYAT	1
18	SF23	AGUS TJITRADISE	1
19	SF24	SANDY FAUZAN	1
20	SF25	AHMAD CAHAYA PUTRA	1
21	SF26	PUPUNG AREF HIDAYAT	1

Gambar 6 Laporan Data sales produktif harian

7. Tampilan Antarmuka Laporan Data Sales Produktif Mingguan

Pada tampilan laporan Kinerja sales ini berisi data-data inputan yang di lakukan oleh sales untuk meinput data pelanggan pasang baru

DATA PRODUKTIF SALES PT TELKOM AKSES
KALIMANTAN SELATAN

NO	NIK	NAMA	TOTAL INPUTAN
1	SF06	ASEP PAHRUDIN	1
2	SF07	ASTRI KIRANA	1
3	SF08	NUR AMALIAH	1
4	SF09	H.J.SITI AMINAH	1
5	SF10	HALIMATUSSADIAH	1
6	SF11	MUHAMMAD IRFAN ISLAMI	1
7	SF12	AHMAD ZAMALUDIN	1
8	SF13	AHMAD SAUFI AULIA	1
9	SF14	RAJUDIN	1
10	SF15	HENDRA SAPUTRA, SH, MH	1
11	SF16	AGUS HARIADI	1
12	SF17	EKA SINTIA NIVITADEWI	1
13	SF18	HERYANTO	1
14	SF19	ANDRA NUGRAHA	1
15	SF20	FAUZIAH	1
16	SF21	NAHDIAUL HASANAH	1
17	SF22	ANDI HIDAYAT	1
18	SF23	AGUS TJITRADISE	1
19	SF24	SANDY FAUZAN	1
20	SF25	AHMAD CAHAYA PUTRA	1
21	SF26	PUPUNG ARIEF HIDAYAT	1

Gambar 7 Laporan Data sales produktif mingguan

8. Tampilan Antarmuka Laporan Data Sales Produktif Bulanan

Pada tampilan laporan Kinerja sales ini berisi data-data inputan yang di lakukan oleh sales untuk meinput data pelanggan pasang baru

DATA PRODUKTIF SALES PT TELKOM AKSES
KALIMANTAN SELATAN

NO	NIK	NAMA	TOTAL INPUTAN
1	SF06	ASEP PAHRUDIN	1
2	SF07	ASTRI KIRANA	1
3	SF08	NUR AMALIAH	1
4	SF09	H.J.SITI AMINAH	1
5	SF10	HALIMATUSSADIAH	1
6	SF11	MUHAMMAD IRFAN ISLAMI	1
7	SF12	AHMAD ZAMALUDIN	1
8	SF13	AHMAD SAUFI AULIA	1
9	SF14	RAJUDIN	1
10	SF15	HENDRA SAPUTRA, SH, MH	1
11	SF16	AGUS HARIADI	1
12	SF17	EKA SINTIA NIVITADEWI	1
13	SF18	HERYANTO	1
14	SF19	ANDRA NUGRAHA	1
15	SF20	FAUZIAH	1
16	SF21	NAHDIAUL HASANAH	1
17	SF22	ANDI HIDAYAT	1
18	SF23	AGUS TJITRADISE	1
19	SF24	SANDY FAUZAN	1
20	SF25	AHMAD CAHAYA PUTRA	1
21	SF26	PUPUNG ARIEF HIDAYAT	1

Gambar 8 Laporan Data Sales Produktif Bulanan

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasar hasil tugas akhir yang telah dilakukan, penulis dapat menyimpulkan bahwa Aplikasi monitoring pasang baru indihome ini dapat mempermudah dalam pemantauan order pasang baru, aplikasi monitoring pasang baru indihome ini dapat mempermudah memilih order yang lebih prioritas, dan aplikasi monitoring pasang baru ini dapat mempermudah dalam laporan kinerja sales. Saran untuk penelitian ini pada bagian report order bisa di tambahkan desain yang lebih menarik, pada aplikasi monitoring pasang baru ini agar dibuat secara online terintegrasi dengan pelanggan dan teknisi, dan diharapkan kedepannya akan ada pengembangan aplikasi ini agar dapat di implementasikan secara luas dan dapat di akses secara nasional.

DAFTAR REFERENSI

La Idin. (2016). Analisis Produktivitas Tenaga Kerja Pada Pengolahan Kopra Di Kota Raha. Jurnal Ekonomi (JE) Vol .1(1).

<http://ojs.uho.ac.id/index.php/JE/article/view/981/626>

Anharudin. (2017). Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Sales Order (SO) Berbasis Web dengan PHP SQL (Studi Kasus PT. Abc Steel). JSil (Jurnal Sistem Informasi) Volume .4, Agustus 2017. <https://doi.org/10.30656/jsii.v4i0.366>

Syamsurizal. (2016). Pengaruh Penilaian Kinerja Sales Marketing Terhadap Produktivitas Kerja Pada Pt. Inti Elektrindo Abadi. Jurnal Lentera Bisnis Vol.5 No.1 Mei 2016 <https://plj.ac.id/ojs/index.php/jrlab/article/view/96>

Akses, P. (2012, desember 12). Telkom Akses. Retrieved januari 28, 2018, from Telkom akses: www.telkomakses.co.id