

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Hetero adalah perusahaan farmasi terintegrasi vertical berpusat di India yang terlibat dalam pengembangan, pembuatan, dan pemasaran Obat-obatan Kimia dan Biologis berkualitas tinggi di seluruh berbagai bidang terapi. Hetero mengembangkan bisnisnya di Indonesia dengan nama PT. AmaroX Pharma Global yang berkantor pusat di Menara Rajawali beralamat Jl. Dr. Ide Anak Agung Gde Agung Lot 5.1, Mega Kuningan, Jakarta Selatan. Mempunyai Pabrik di kawasan Delta Silicon 3, Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi. Visi dan Misi. Jumlah karyawan

Data sales adalah pencatatan rekapan transaksi berupa penjualan dan retur yang terdiri dari Nama Pelanggan, Kode Pelanggan, Alamat, Nama Obat, Kode Obat, Sales satuan, Sales Netto, Data sales nasional dikirimkan melalui email tiap pagi hari, dimana tiap Sales dibagi wilayah Jakarta sesuai kotamadya seperti Jakarta Pusat, Jakarta Selatan, Jakarta Barat, Jakarta Utara, Jakarta Timur.

Elearning adalah bentuk pendidikan dan pelatihan alternatif untuk perusahaan karena permintaan yang lebih tinggi untuk yang terbaru inovasi teknologi, penciptaan teknologi dan sistem komunikasi yang canggih, dan ketidakpuasan industri terhadap responsivitas mode pengiriman tradisional. Peningkatan penggunaan eLearning oleh pemimpin perusahaan mempengaruhi lingkungan kerja, karena pemimpin perusahaan harus memastikan eLearning implementasinya tepat dalam hal skalabilitas, akses, dan ketepatan waktu. (Vestbro & Wilkinson, 2011). Maka elearning di perlukan dalam dunia bisnis farmasi dalam melihat kualitas sumber daya manusia yang terukur dan dapat menjadi kunci indeks prestasi.

Elearning telah menjadi instrumen skolastik dan pengajaran sentral dalam iklim bisnis saat ini untuk alasan sederhana bahwa perusahaan telah mengadopsinya sebagai bagian dari operasi bisnis mereka. Ada kelebihanannya dan

kerugian eLearning perusahaan sebagai alat pelatihan dan pendidikan. Kelebihannya Investasi dalam pelatihan dan pembelajaran berdampak pada produktivitas karyawan. Kekurangannya kurang percaya akan perkembangan Elearning berdampak pada peluang karir, kesulitan dalam menggunakan jadwal Elearning meskipun telah menggunakan Internet Based Training atau Web Based Training. (Vestbro & Wilkinson, 2011).

Untuk mengetahui sumber informasi obat masih dilakukan dengan brosure, jurnal yang menginformasikan tentang efikasi dan keamanan suatu obat maupun informasi pemberitahuan obat baru dan tidak ada latihan untuk dapat mengukur tingkat pemahaman setiap karyawan mengenai obat, sehingga informasi sumber informasi obat tidak tersampaikan dengan detail dan mempengaruhi kinerja sales yang tidak dapat menyampaikan informasi secara baik kepada dokter. Maka dari itu sumber informasi obat diperlukan untuk memperbaharainya setiap ada informasi obat terbaru.

Dalam memberikan informasi berita, forecast obat, estimasi sales dan data sales masih manual melalui whatsapp, seperti melakukan verifikasi secara berulang melalui whatsapp sehingga tidak ada otomatisasi dan integrasi. Kebutuhan forecast obat bertujuan dapat menyediakan kebutuhan obat customer dan estimasi sales bertujuan untuk focus dalam mengejar kekurangan sales dari target. Dari pencatatan forecast obat yang terbatas menjadi tidak terlayani kebutuhan customer dikarenakan stok obat kosong. Sedangkan pencatatan estimasi manual menjadi tidak focus dalam mengejar kekurangan sales. Rekapitan data sales terbatas yang tergantung dari manager, seperti form excel yang dikirim melalui whatsapp ke sales sehingga terkadang telat memberikan informasi data sales akan berdampak tidak dapat memantau kekurangan pesanan yang belum terfaktur dan tidak terlayani kebutuhan obat pada customer dengan cepat.

Dari permasalahan tersebut diatas maka diperlukan suatu system website yang dapat menginformasikan tentang sumber informasi obat yang terintegrasi secara otomatisasi dan informasi pengetahuan tentang obat, module, quiz untuk meningkatkan produktivitas kerja sales yang berbentuk "Elearning", pencatatan forecast obat dan estimasi sales yang terbatas sudah dilakukan melalui suatu

aplikasi website sehingga semua informasi akan terinformasikan secara detail, efektif dan efisien.

Berdasarkan dari penelitian sebelumnya dengan nama peneliti, Prince F. Ellis, Brown Mackie College – Cincinnati dengan judul Corporate Elearning Impact On Employees di publikasi dari jurnal Global Journal Of Business Research Volume 8 Number 4 2014. Mendapat output sebagai berikut eLearning telah menjadi instrumen skolastik dan pengajaran sentral dalam iklim bisnis saat ini untuk alasan sederhana bahwa perusahaan telah mengadopsinya sebagai bagian dari operasi bisnis mereka. Ada kelebihanannya dan kerugian eLearning perusahaan sebagai alat pelatihan dan pendidikan. Investasi dalam pelatihan dan pembelajaran berdampak pada produktivitas karyawan. Maka peneliti mengusulkan membuat “Rancang Bangun Aplikasi Elearning Data Sales Berbasis Website Dengan Metode Prototype”. Dengan adanya aplikasi ini diharapkan dapat mengotomatisasi data sales, forecast, estimasi, stok dan kadaluarsa sehingga membantu proses bisnis yang ada di unit Sales dan Marketing. Perancangan ini dibuat dengan menggunakan UML, Figma, XML (eXtensible Markup Language) terdiri dari Apache HTTP Server, MySQL database dan PHP. Menggunakan Metode Prototype dan analisa permasalahan menggunakan Fishbone.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang di kemukakan diatas ,masalah dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Data Sales pada departemen Sales dan Marketing saat ini dikirimkan melalui email dan whatsapp berupa data sales nasional, juga data stok obat serta kadaluarsa obat.
2. Postingan berita informasi karyawan, forecast obat dan estimasi sales dikirimkan melalui whatsapp yang pencatatannya masih secara manual.

3. Informasi obat belum memadai, yang berasal dari whatsapp dan berdasarkan permintaan email.

4. Belum tersedia pengetahuan tentang obat untuk meningkatkan produktifitas kinerja sales.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan Latar Belakang yang di kemukakan diatas, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dapat Memfasilitasi departemen sales untuk melakukan pekerjaan rutinitas kesehariannya.
2. Memberikan Penerepan aplikasi terbaru untuk mempermudah pekerjaan sales departemen

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan Latar Belakang yang di kemukakan diatas, Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Membantu memberikan data sales dengan menampilkan trend sales.
2. Menjalankan otomatisasi dan integrase forecast obat dan estimasi sales.
3. Memberikan postingan berita secara lengkap dari manajemen PT. AmaroX Pharma Global.
4. Memberikan sumber pengetahuan obat secara berkala.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, ruang lingkup dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana penelitian ini di buat pada lingkungan kerja di PT. AmaroX Pharma Global(HETERO)?
2. Bagaimana pengujian Aplikasi E-Learning di implementasikan pada PT. AmaroX Pharma Global(HETERO) Sebagai Sampling data untuk meningkatkan kinerja sales yang terukur?
3. Perancangan aplikasi hanya menyediakan website tidak untuk aplikasi mobile dengan menggunakan UML, Figma, XML (eXtensible Markup Language) terdiri dari Apache HTTP Server, MySQL database dan PHP.

1.6 Batasan masalah

Berdasarkan Latar Belakang yang di kemukakan diatas,Batasan Masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

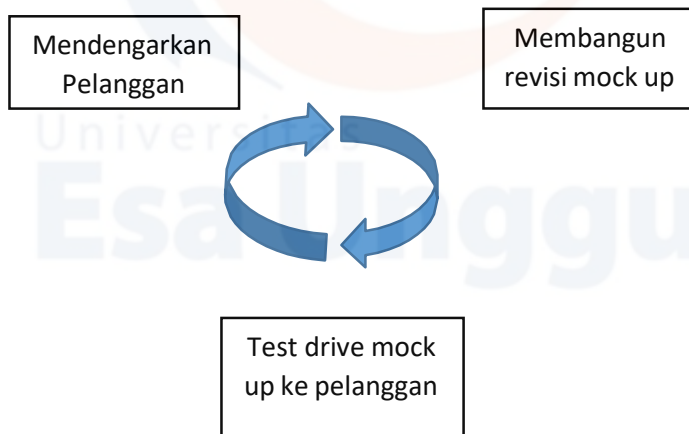
1. Data sampling dari wilayah Jakarta Pusat, Jakarta Selatan, Bogor, Depok dan Pontianak
2. Perancangan Aplikasi dibuat dengan Figma, UML, Apache server, dan notepad ++

Pada bab ini berisi kesimpulan yang telah didapat dari penelitian terkait laporan tugas akhir.

1.7 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir adalah gambaran atau bagan dari proses penelitian yang mendeskripsikan suatu analisis pada proses penelitian tentang usulan aplikasi E-Learning berbasis website pada sales department. .

Metode pengembangan perangkat lunak yang digunakan adalah Prototype terdiri dari beberapa faktor (mendengarkan customer, membangun mock up, customer test drives mock up) Pada Gambar 1.1.



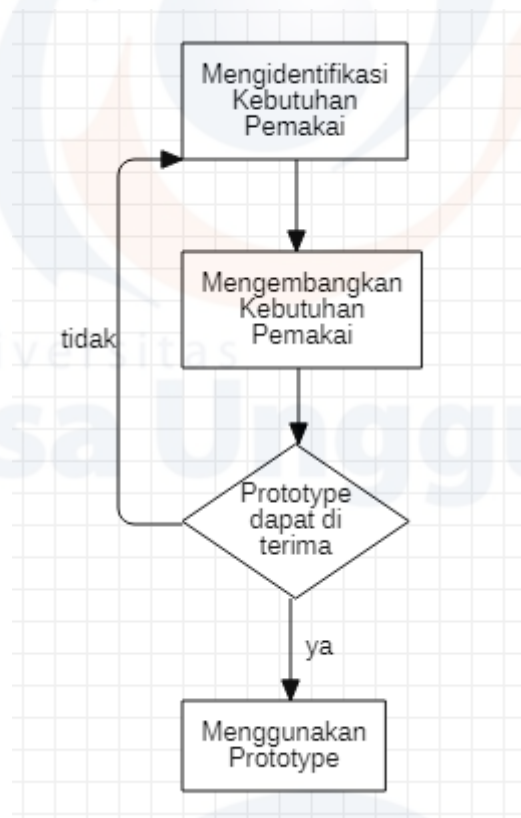
Gambar 1 1 Metode Prototype

Aktivitas dari model Prototyping terdiri dari :

1. Mendengarkan pelanggan : mendefinisikan objektif secara keseluruhan dan mengidentifikasi kebutuhan yang diketahui

2. Membangun revisi mock up : membuat perancangan secara tepat sebagai dasar untuk membuat prototype
3. Test drive mock up ke pelanggan : test dan mengevaluasi prototype dan dapat melakukan penambahan serta perbaikan terhadap prototype yang sudah dibuat.

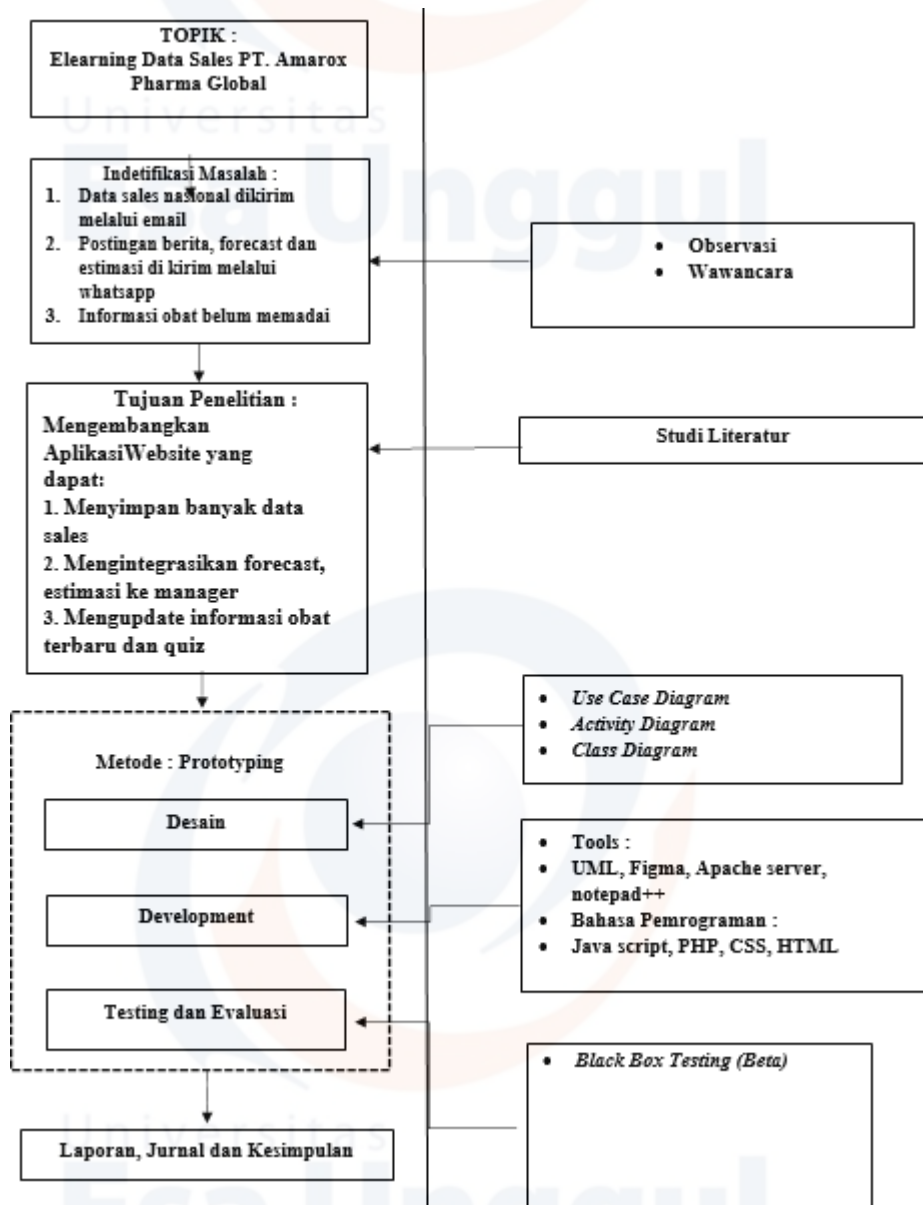
Metode prototype sesuai untuk menjelaskan kebutuhan pengguna secara lebih rinci karena pengguna sering mengalami kesulitan dalam penyampaian kebutuhannya secara detail tanpa melihat gambaran yang jelas. Untuk mengantisipasi agar proyek dapat berjalan sesuai dengan rencana, target waktu, dan biaya diawal, maka sebaiknya spesifikasi kebutuhan sistem harus sudah disepakati terlebih dahulu oleh pengembang dengan pengguna dalam hal ini klien. Adapun tahapan-tahapannya metode prototype adalah sebagai berikut(Nurajizah, 2015):



Gambar 1 2 Tahapan Prototype

Berikut ini adalah penjelasan dari gambar tahapan – tahapan metode prototype:

1. Mengidentifikasi Pengguna Pada tahap ini penulis mewawancarai pihak karyawan yang berfokus pada sales untuk mengetahui masalah sales yang dihadapi dengan tujuan membuat sistem yang dibutuhkan.
2. Mengembangkan Prototype Membangun prototype dengan membuat perancangan sementara yang berfokus pada penyajian yaitu membuat input dan output.
3. Menentukan apakah prototype dapat diterima melakukan evaluasi terhadap sistem yang dibangun penulis, apakah sistem sudah sesuai dengan yang diinginkan, jika iya maka akan dilakukan langkah selanjutnya yaitu mengkodekan sistem, jika tidak maka akan dilakukan revisi pada sistem yang telah dibangun.
4. Menggunakan Prototype Prototype selesai menjadi sistem dan sistem siap untuk digunakan.(Nurajizah, 2015)



Gambar 1.3 Kerangka Berpikir

1.8 Jadwal Perencanaan

Jadwal atau susunan waktu perencanaan dalam pembuatan aplikasi dari penyusunan proposal hingga dokumentasi aplikasi yang akan di buat , adalah sebagai berikut:

