



UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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 mengikuti kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

RANCANG BANGUN **REPORTING SYSTEM** **MOBILE DIRECT SELLING BERBASIS MOBILE** **(Studi Kasus: PT. Gudang Garam Tbk. Cab Pekanbaru)**

EMIL RIDHO
NIM: 11253102137

Tanggal Sidang: 20 Januari 2017
Periode Wisuda: Agustus 2017

Program Studi Sistem Informasi
Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Jalan Soebrantas KM 15 No.155 Pekanbaru

ABSTRAK

PT. Gudang Garam Tbk merupakan perusahaan yang menggunakan metode *direct selling* dengan menggelar kegiatan pada tiap periode dalam bentuk *event Mobile Direct Selling* (MDS). *Event* tersebut bertujuan untuk promosi sekaligus mendata seberapa besar minat konsumen terhadap produk saat ini. Pada proses pendataan terdapat kendala dengan alur proses yang panjang, berupa pelaksanaan kegiatan yang sama secara berulang dan juga keterlambatan dalam penerimaan report dari waktu yang telah dijadwalkan. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka dibangun sebuah aplikasi *reporting system* berbasis *mobile* untuk memudahkan para *female present* dalam proses peng-input-an data dan untuk mempersingkat dalam pembuatan report yang berulang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Object Oriented Analysis and Design* (OOAD) dengan *Unified Modeling Language* (UML) sebagai modelnya. Sistem yang dibuat dibagi menjadi dua bagian, yaitu sistem berbasis *web* untuk area kordinator, admin regional, pimpinan cabang, dan admin pusat yang berfungsi sebagai pengelolaan sistem, pemerolehan informasi dan juga sebagai peng-input-an report secara periode. Berdasarkan hasil uji *black box* pada aplikasi pelaporan yang dilakukan pada dua buah *smartphone* dengan spesifikasi yang berbeda, fitur-fitur aplikasi pelaporan yang dibuat berjalan 100%. Sedangkan hasil *User Acceptance Test* (UAT) pada aplikasi pelaporan yang dilakukan oleh satu orang *female present*, satu orang *admin* area, dan satu orang staff perusahaan, menunjukkan tingkat penerimaan aplikasi pelaporan yang dibuat adalah 88,89 %. Berdasarkan uji *blackbox* dan UAT, dapat disimpulkan bahwa aplikasi yang dibangun bisa direkomendasikan untuk digunakan sebagai alat bantu pada proses pelaporan PT. Gudang Garam Tbk. cabang Pekanbaru.

Kata Kunci: *Direct Selling, Mobile Direct Selling, PT. Gudang Garam Tbk. Cab Pekanbaru, Reporting System.*



UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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 mengikuti kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

REPORTING SYSTEM DESIGN AND MOBILE DIRECT SALES BASED MOBILE (Case Study: PT. Gudang Garam Tbk. Cab Pekanbaru)

**EMIL RIDHO
NIM: 11253102137**

Date of Final Exam : Jan 20th, 2017
Graduation Ceremony Period:

Department of Information System
Faculty of Sciences and Technology
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
HR. Soebrantas Street No.155 Pekanbaru

ABSTRACT

PT. Gudang Garam Tbk is a company that uses direct selling method by holding activities in each period in the form of Mobile Direct Selling (MDS) event. The event aims to promote as well as record how much consumer interest in the current product. In the process of data collection there are obstacles with a long process flow, in the form of the same repetitive activities and also delay in receiving reports from the scheduled time. Based on these problems, then built a mobile-based reporting system application to facilitate the female present in the process of inputting the data and to shorten in making repeated reports. The method used in this research is Object Oriented Analysis and Design (OOAD) with Unified Modeling Language (UML) as its model. The system is divided into two parts, the web-based system for the area coordinator, regional admin, branch manager, and central admin that serves as the system management, information acquisition and also as input the report periodically. Based on the results of black box testing on reporting applications performed on two smartphones with different specifications, features of reporting applications that are made running 100%. While the results of User Acceptance Test (UAT) on reporting applications performed by one person present female, one person admin area, and one staff company, shows the acceptance rate of reporting applications made is 88.89%. Based on blackbox and UAT test, it can be concluded that the built application can be recommended for use as a tool in the process of reporting PT. Gudang Garam Tbk. Branch of Pekanbaru.

Keywords: Direct Selling, Mobile Direct Selling, PT. Gudang Garam Tbk. Cab Pekanbaru, Reporting System.