

**PERANCANGAN SISTEM INFORMASI MONITORING KINERJA
SALES BERBASIS WEB MENGGUNAKAN KONSEP GAMIFICATION
(STUDI KASUS SALES TEAM UNIT BGES PT TELKOM BEKASI)**

Lulu Zaujatun Sholekhah

ABSTRAK

Perkembangan teknologi berkembang saling beriringan dalam melakukan penyelesaian permasalahan berbagai aspek kehidupan. Pemanfaatan teknologi dalam melaksanakan pemantauan sales Unit BGES Telkom Bekasi yang bergerak dalam bidang marketing masih belum menerapkan sistem yang terotomatisasi sehingga terdapat keterlambatan proses interaksi dan pengiriman data atau informasi melalui aplikasi Telegram dan Google Sheet. Dengan menggunakan sistem informasi *monitoring* kinerja sales ini, aktivitas pemantauan kinerja sales akan lebih maksimal dalam mengakses data dan informasi yang *real time*. Perancangan sistem *monitoring* kinerja sales ini menggunakan konsep gamifikasi atau desain pola permainan dengan memakai elemen *point* dan *leaderboard* yang akan meningkatkan ketertarikan pengguna dalam menciptakan etos kerja yang terstruktur. Metode perancangan sistem informasi pada penelitian ini yaitu memakai metode PIECES dalam analisis sistem, dan metode *Waterfall* dalam pengembangan sistem, lalu implementasi sistem menggunakan *Framework CodeIgniter 4*, serta menggunakan pemodelan sistem dengan *Unified Modelling Language* (UML). Hasil dari penelitian ini yaitu terciptanya sistem informasi *monitoring* kinerja sales dengan fitur penilaian kinerja sales yang terkini berupa peringkat *leaderboard*, pengelolaan data *customer*, pengelolaan status *order customer*, serta pengelolaan data sales force. Dengan harapan dapat meningkatkan produktivitas kinerja para sales untuk mencapai target penjualan perusahaan.

Kata Kunci: Pemantauan, Kinerja Sales, Gamifikasi, Sistem Informasi, CodeIgniter

**DESIGN OF WEB-BASED SALES PERFORMANCE MONITORING
INFORMATION SYSTEM USING GAMIFICATION CONCEPT (CASE
STUDY OF SALES TEAM UNIT BGES PT TELKOM BEKASI)**

Lulu Zaujatun Sholekhah

ABSTRACT

Technological developments develop hand in hand in solving problems in various aspects of life. The use of technology in monitoring sales of the Telkom Bekasi BGES Unit which is engaged in marketing has not yet implemented an automated system so that there are delays in the interaction process and sending data or information through the Telegram and Google Sheet applications. By using this sales performance monitoring information system, activities in monitoring sales performance will be maximized in making it easier for users to access real time data and information. The design of this sales performance monitoring system uses the concept of gamification or game pattern design using point and leaderboard elements that will increase user interest in creating a structured work ethic. The information system design method in this study uses the PIECES method in system analysis, and the Waterfall method in system development, then the system implementation uses the CodeIgniter 4 Framework, and uses system modeling with Unified Modeling Language (UML). The results of this study are the creation of a sales performance monitoring information system with the latest sales performance appraisal features in the form of leaderboard rankings, customer data management, customer order status management, and sales force data management. With the hope of increasing the productivity of the sales performance to achieve the company's sales targets.

Keywords: *Monitoring, Sales Performance, Gamification, Information Systems, CodeIgniter*