

ABSTRAKSI

Selama ini penjadwalan kunjungan sales di PT. Royal Inti Mandiri Abadi dilakukan secara manual. Kunjungan tersebut dibagi menjadi beberapa zona yang terdapat di provinsi Jawa Timur. Dengan proses penjadwalan secara manual sering kali muncul permasalahan seperti kunjungan yang dilakukan sering sekali melewati batas waktu yang ditentukan, perusahaan tidak dapat mengontrol kinerja dari masing-masing zona dalam melakukan kunjungan, dan informasi yang dihasilkan dari kunjungan tidak dapat diolah secara maksimal. Oleh karena itu dibutuhkan alat bantu yang dapat mempermudah dalam penyusunan jadwal kunjungan.

Dengan keterbatasan tersebut membuat PT. Royal Inti Mandiri Abadi ingin mengembangkan sistem informasi agar dapat menampilkan data penjadwalan kunjungan sales yang dilakukan di beberapa zona di Jawa Timur sehingga perusahaan dapat mengolah data dengan baik yang terdapat pada sistem tersebut menjadi informasi yang bermanfaat bagi pengguna sistem tersebut.

Sistem informasi penjadwalan kunjungan sales dapat meningkatkan kinerja pada divisi marketing dan customer service sehingga dapat meningkatkan penjualan dan pelayanan terhadap pelanggan.

Kata Kunci: Sistem Informasi, Penjadwalan Kunjungan, PT. Royal Inti Mandiri Abadi