

ABSTRAK

Proses penjualan pada berbagai macam organisasi masih dipenuhi oleh banyak tugas administratif yang repetitif, seperti pencatatan meeting, pembaruan pipeline, dan juga pelaporan manual yang rentan terhadap kesalahan manusia. Kondisi ini menyebabkan ketidakakuratan data, duplikasi informasi, dan keterlambatan dalam pengambilan keputusan yang strategis baik bagi tim penjualan maupun manajemen organisasi. Berangkat dari permasalahan diatas, penelitian dan pengembangan salesify dilakukan dengan tujuan untuk menghilangkan tugas yang bersifat repetitif, meminimalkan kesalahan manusia, serta menciptakan sistem penjualan yang terstruktur dan dapat dipertanggungjawabkan.

Untuk mencapai tujuan tersebut, Salesify dikembangkan dengan pendekatan rekayasa perangkat lunak yang mencakup analisis kebutuhan, desain arsitektur sistem berbasis role atau (Role Based Access Control), implementasi modul inti seperti meeting management, kanban pipeline dan dashboard analitik, serta proses integrasi data menggunakan materialized view untuk meningkatkan performa sistem. Metode pengujian black-box, white-box, dan validasi fungsional kemudian digunakan untuk memastikan bahwa seluruh fitur berjalan sesuai spesifikasi dan mampu mengatasi masalah yang ditemukan pada proses bisnis awal. Proses desain hingga implementasi mengikuti siklus perancangan berorientasi data guna memastikan solusi yang dibangun bersifat traceable dan scalable.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Salesify mampu meringankan beban administratif tim penjualan, meningkatkan akurasi pencatatan data, serta menyediakan metrik performa penjualan secara akurat dan instan melalui dashboard analitik. Implementasi otomatisasi pada proses pencatatan dan pelaporan berhasil menurunkan potensi kesalahan manusia serta mempercepat alur kerja internal. Kesimpulannya, Salesify terbukti menjadi solusi efektif untuk digitalisasi proses penjualan, memberikan fondasi yang kuat bagi perusahaan untuk mengadopsi proses penjualan berbasis data, serta meningkatkan produktivitas dan konsistensi performa tim secara keseluruhan.

Kata kunci: *Salesify, Materialized Views, RBAC, white box, black box, backend*