BAB III

ANALISIS DAN PERANCANGAN

3.1. Analisis Sistem

Sebelum memasuki tahap perancangan program, tahap analisis dilakukan agar ketika merancang program tidak terjadi kesalahan. Analisis sistem dilakukan untuk memperoleh definisi permasalahan dan gambaran yang tepat dari apa yang akan dilakukan oleh sistem. Analisis sistem bertujuan untuk mengetahui bagaimana seluk-beluk sistem yang akan diteliti dan dibangun.

Analisis yang dilakukan adalah mengenai masalah yang ditemukan serta prosedur-prosedur atau cara kerja dari setiap data yang dibutuhkan dan dihasilkan dari sistem yang telah berjalan. Setiap proses yang berjalan menghasilkan data dan informasi yang akan diolah. Maka dengan mengolah data tersebut diharapkan dapat menghasilkan keluaran baru sesuai kebutuhan dari fungsinya.

3.2. Analisis Masalah

Terdapat beberapa masalah yang ditemukan pada sistem yang dimiliki lp2es diantaranya :

1. Kesulitan mengolah data karena belum adanya basis data yang lebih terorganisir.
2. Pemantauan *track record* perusahaan atau klien kurang efektif dan efisien, serta proses penilaian dan memberi gambaran potensi kerjasama dengan mitra bisnis terhambat.
3. Belum ada keefektifan dalam penjadwalan, sehingga terkadang terjadi bentrok bila adanya penugasan pada jadwal yang sama.

4. Monitoring supervisor atau pimpinan terhadap tim marketing dan RND kurang terpantau dikarenakan aktivitas yang padat.

3.2.1. Analisis Prosedur Yang Sedang Berjalan

Tujuan analisis prosedur yang sedang berjalan adalah untuk mengetahui suatu proses yang ada dalam sistem, siapa pelakunya, mengecek peran dari pihak terkait dan mengetahui apakah informasi yang dibutuhkan atau dihasilkan oleh suatu pihak sudah sesuai dengan kebutuhan.

Setelah diadakan pengamatan dan wawancara dari sistem yang sedang berjalan, maka akan dibangun sistem informasi yang baru sesuai dengan prosedur yang sedang berjalan di lembaga ini.

3.2.1.1. Alur Menentukan Calon Klien Baru

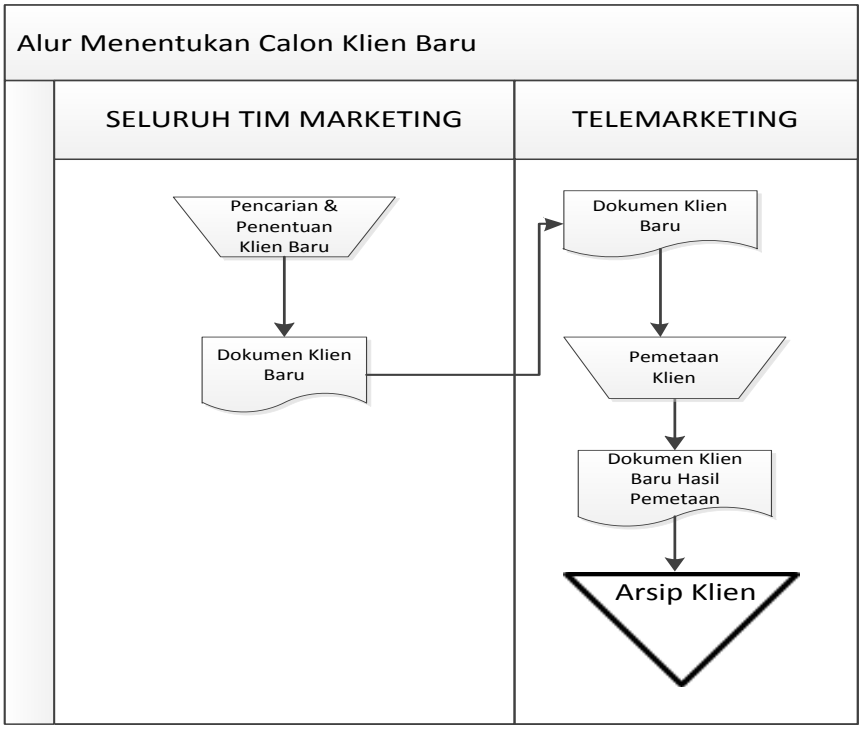
Aplikasi yang akan dibangun akan mengikuti alur yang telah berjalan di LP2ES, berikut adalah alur dalam menentukan calon klien :

1. Seluruh tim marketing yaitu supervisor, telemarketing, dan marketing executive melakukan pencarian klien baru dari berbagai sumber pada rapat bulanan. Hasil pencarian dan penentuan calon klien menghasilkan dokumen klien baru.
2. Seluruh tim marketing menyerahkan dokumen klien baru kepada telemarketing.
3. Telemarketing melakukan pemetaan klien untuk menentukan strategi atau langkah – langkah dalam menentukan promosi berdasarkan dokumen klien

baru. Pemetaan klien menghasilkan dokumen klien baru hasil pemetaan.

4. Dokumen klien baru hasil penentapan masuk kedalam arsip.

Berikut pada gambar 3.1 adalah alur penentuan calon klien baru :



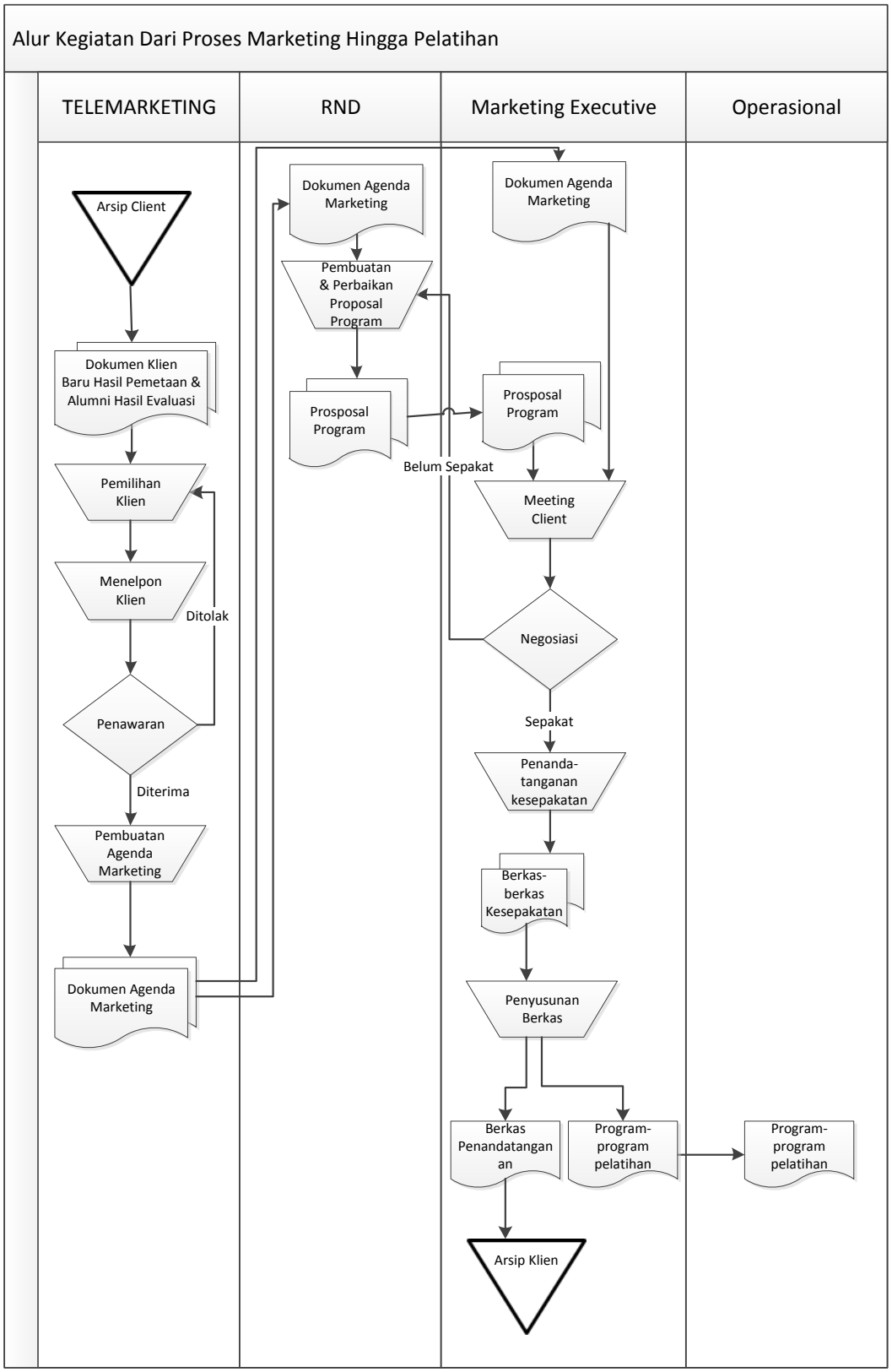
Gambar 3. 1 Alur menentukan calon klien baru.

3.2.1.2. Alur Kegiatan Marketing

1. Telemarketing melakukan pemilihan klien berdasarkan dokumen klien baru hasil pemetaan dan alumni hasil evaluasi yang diambil dari arsip klien.
2. Telemarketing menelpon pihak perusahaan yang berpotensi menjadi mitra bisnis berdasarkan hasil pemilihan yang dilakukan telemarketing dan kemudian melakukan penawaran.

3. Bila penawaran diterima maka akan dibuat dokumen agenda marketing untuk menentukan langkah bisnis tim marketing selanjutnya. Bila tidak maka telemarketing akan milih kembali calon klien dalam klien lain.
4. *Marketing executive* dan RND menerima dokumen agenda marketing yang telah dibuat oleh telemarketing sebelumnya.
5. RND membuat proposal setelah menerima agenda marketing yang nantinya akan diserahkan kepada tim *marketing executive* untuk melakukan negosiasi lapangan.
6. Tim *marketing executive* melakukan meeting dengan klien dengan kegiatan presentasi dan negosiasi, setelah mendapatkan agenda marketing dengan kegiatan yang harus dilakukan serta proposal dari RND.
7. Bila telah mencapai kesepakatan maka terjadi penandatanga kesepakatan. Bila negosiasi belum mencapai sepakat, maka RND akan memperbaiki proposal dan kembali melakukan negosiasi.
8. *Marketing executive* menyusun berkas-berkas untuk memisahkan berkas penandatanganan dan program-program latihan.
9. Berkas penandatangan masuk ke arsip klien.
10. Dokumen lain seperti program-program latihan diserahkan kepada tim operasional.

Berikut pada gambar 3.2 merupakan alur kegiatan aktivitas tim marketing dan RND :



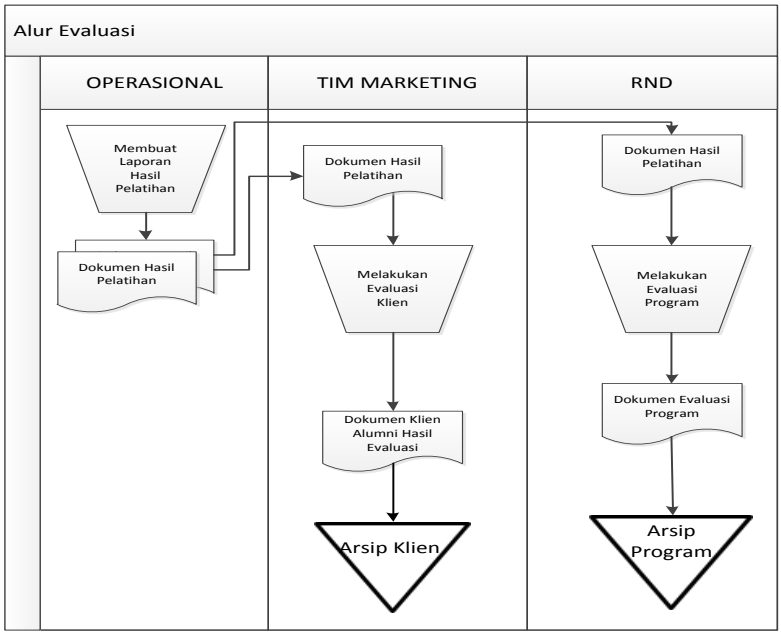
Gambar 3. 2 Alur kegiatan proses marketing hingga pelatihan

3.2.1.3. Alur Kegiatan *Maintenance*

Dalam melakukan proses *maintenance*, LP2ES memiliki prosedur sebagai berikut :

1. Operasional membuat laporan hasil pelatihan yang menghasilkan dokumen laporan hasil pelatihan.
2. Operasional menyerahkan dokumen laporan hasil pelatihan kepada tim marketing dan RND.
3. Tim marketing melakukan evaluasi sehingga menghasilkan dokumen klien alumni hasil evaluasi.Dokumen klien alumni hasil evaluasi masuk kedalam arsip.
4. Tim RND melakukan evaluasi sehingga menghasilkan dokumen evaluasi program. Dokumen evaluasi program masuk kedalam arsip.

Berikut gambar 3.3. adalah alur evaluasi :



Gambar 3. 3 Alur Kegiatan Evaluasi

3.2.1.4. Indikator Potensi Mitra Bisnis

Indikator potensi mitra bisnis dapat diputuskan berdasarkan pengamatan dari klien baik yang telah menjadi mitra bisnis maupun gagal pada tahap negosiasi. Berikut pada tabel 3.1 merupakan persentase indikator dari potensi mitra bisnis yang telah disusun tim marketing :

Tabel 3. 1 Indikator Potensi Mitra Bisnis(Sumber : Tim Marketing LP2ES)

No	Indikator	Persentase	Indikator	Skala Warna
1	Klien alumni yang trainingnya lepas dan kecewa dengan LP2ES	5%		0-29%
2	Klien tidak tertarik dan menolak program training LP2ES	10%		
3	Klien tidak memiliki program training sebagaimana yang ditawarkan LP2ES	20%		
4	Klien belum memahami arti penting program training yang ditawarkan LP2ES	25%		
5	Klien terikat kontrak dengan provider training yang ada saat ini	30%		30-59%
6	Klien alumni yang trainingnya lepas dari LP2ES	35%		
7	Klien masih merasa puas dengan provider training yang ada saat ini	40%		
8	Klien akan mengajukan training LP2ES untuk dijadikan program training perusahaan	45%		
9	Penawaran training LP2ES dijadikan sebagai bahan pembanding dan referensi	45%		
10	Sedang Proses Tender	50%		
11	Klien tidak puas dengan pelaksanaan training dan provider training yang ada saat ini	60%		60-79%
12	Klien merasa puas dengan training yang pernah dilakukan bersama LP2ES	65%		
13	Klien memiliki program training yang cocok dengan program training	70%		

	yang LP2ES tawarkan			
14	Klien tertarik dan membutuhkan training LP2ES	75%		
15	Sedang proses negosiasi harga dan teknis pelatihan	80%		80-100%
16	Sudah ada kesepakatan kerjasama secara lisan	90%		
17	Sudah ada surat perjanjian kerjasama (SPK) pelatihan	100%		

Ket :

1. Indikator merah menandakan bahwa kegiatan tetap dilakukan promosi dan memiliki indikasi “kurang”. Memiliki nilai 1.
2. Indikator berwarna jingga menandakan bahwa kegiatan yang harus zdilakukan adalah promosi dan bernegosiasi dan memiliki indikasi “pantau”. Memiliki nilai 2.
3. Indikator berwarna kuning menandakan bahwa telah terjadi negosiasi lebih lanjut dan memiliki indikasi “baik”. Memiliki nilai 3.
4. Indikator berwarna hijau menandakan siap melakukan pelatihan dan memiliki indikasi “sangat baik”. Memiliki nilai 4.
5. Indikator diatas 50% diprioritaskan dalam kegiatan bisnis, Indikator yang berada dibawah 50% dilakukan setelah indikator diatas 50% ter-*maintenance.*

3.2.1.5. Perhitungan Potensi Mitra Bisnis

Dari indikator yang telah disusun, dapat disajikan sebuah tampilan statistik yang nantinya menjadi acuan potensi kerjasama dengan klien. Perhitungan dilakukan menggunakan metode statistika deskriptif, dimana data disajikan berupa angka-angka dan grafik. Data yang dihasilkan adalah rata-rata

dan modus, dimana dari keduanya akan diberi kesimpulan bagaimana penilaian hasil prospek dengan klien. Selain data statistik untuk prospek klien, data statistik lain yang akan disajikan statistik kinerja tim marketing. Dimana data statistik tersebut digunakan untuk memonitoring dan mengetahui kinerja tim marketing oleh pihak atasan.

Berikut sebuah contoh kasus untuk mengetahui potensi klien agar lebih memahami maksud penelitian :

Telemarketing bernama A diberi tugas oleh supervisor untuk melakukan promosi ke perusahaan xyz. Pada telpon pertama calon klien menunjukan bahwa klien tidak memiliki program training yang ditawarkan. Seminggu setelahnya telemarketing A kembali menelpon calon klien tersebut, kali ini klien memberi respon bahwa klien memiliki program yang cocok dengan yang ditawarkan LP2ES. Melihat hal tersebut, maka telemarketing membuat agenda untuk nantinya digunakan *marketing executive* melakukan langkah bisnis selanjutnya. Setelah pertemuan dengan klien, *marketing executive* menghasilkan negosiasi harga dan teknis pelatihan. Seminggu kemudian terjadi kecocokan harga maka dilakukanlah penandatanganan kesepakatan dan tak lama berselang pelatihan dilaksanakan. Dari kasus diatas yang menjadi pertanyaan :

1. Bagaimana grafik *track record* dari perusahaan ?
2. Bagaimana prospek selanjutnya bila klien merasa puas dengan pelatihan yang diberikan ? Langkah apa yang harus dilakukan ?

Untuk menentukan jawabannya maka yang diketahui adalah sebagai berikut :

Telemarketing A menelpon dan menghasilkan “Klien tidak memiliki program training sebagaimana yang ditawarkan LP2ES” dimana pernyataan merujuk pada persentase 20% dan indikator 1.

1. Telemarketing kembali menelpon dan menghasilkan “Klien memiliki program training yang cocok dengan program training yang LP2ES tawarkan” pernyataan merujuk pada persentase 70% dan indikator 3.
2. Marketing melakukan langkah selanjutnya dan menghasilkan “Sedang proses negosiasi harga dan teknis pelatihan” pernyataan merujuk pada persentase 80% dan indikator 4.
3. Terakhir tercapai kesepakatan yang dinyatakan “Sudah ada surat perjanjian kerjasama (SPK) pelatihan”, maka persentase 100% dan indikator 4.

Untuk menjawab pertanyaan pertama, proses hal yang diketahui dimasukan kedalam tabel untuk lebih memudahkan dalam penyajian data.

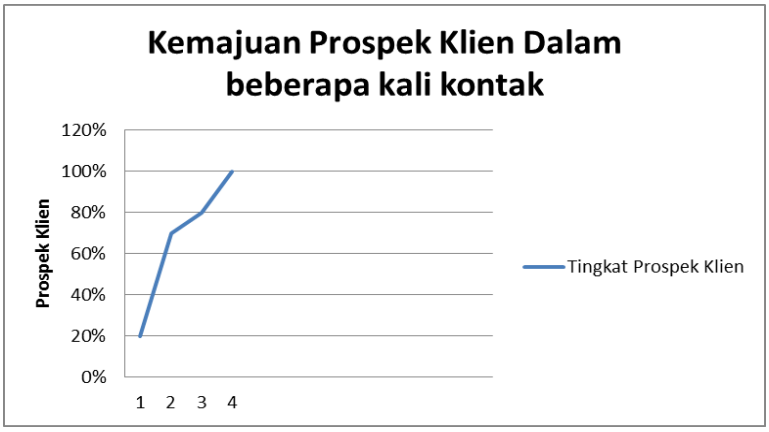
Tabel 3. 2 Contoh perhitungan hasil menghubungi mitra bisnis

Kontak	Persentase	Indikator	Pegawai
1	20%	1	TA
2	70%	3	TA
3	80%	4	MB
4	100%	4	MB

Ket

TA : Telemarketing bernama A

MB : Marketing Executive bernama B



Gambar 3. 4 Contoh grafik *track record* klien

Untuk menjawab pertanyaan kedua, pertama-tama hitung rata-rata dari proses pertama dan kemudian tambahkan sajian data ketika "klien merasa puas dengan pelatihan yang diberikan". Sajian data ketika "klien merasa puas dengan pelatihan yang diberikan" memiliki persentase 65 % dan memiliki indikator bernilai 3 serta ditambah oleh telemarketing bernama A

Tabel 3. 3 Contoh hasil setelah menghubungi mitra bisnis dengan jawaban puas

Kontak	Persentase	Indikator	Pegawai
1	20%	1	TA
2	70%	3	TA
3	80%	3	MB
4	100%	4	MB
5	65%	3	TA

Ket

TA : Telemarketing bernama A

MB : Marketing Executive bernama B

Dengan mengunakan persamaan 1 didapatkan hasil sebagai berikut :

$$\bar{x} = \frac{20 + 70 + 80 + 100 + 65}{5}$$

$$\bar{x} = 67.5$$

Berdasarkan grafik maka rata-rata yang didapat adalah 67.5%, maka diambil keputusan perusahaan xyz harus didahulukan dalam proses bisnis selanjutnya apabila perusahaan lain memiliki nilai dibawah 67.5%. Modus digunakan untuk melihat indikator yang sering muncul. Pada kasus diatas, indikator yang sering muncul adalah 3, dimana menunjukan indikator berwarna kuning. Berdasarkan indikator tersebut, dapat diambil kesimpulan hubungan bisnis dengan perusahaan xyz berjalan dengan baik.

3.3. Analisis Kebutuhan Non Fungsional

Analisis kebutuhan non fungsional dilakukan untuk menghasilkan spesifikasi kebutuhan non fungsional. Spesifikasi kebutuhan non fungsional adalah spesifikasi yang rinci tentang hal-hal yang akan dilakukan sistem ketika diimplementasikan.

3.3.1. Analisis Perangkat Lunak (*Software Analysis*)

Perangkat lunak yang digunakan LP2ES saat ini adalah sebagai berikut:

1. Microsoft Windows XP
2. Microsoft Office 2007
3. Web Browser Internet Explorer, Mozilla Firefox

Spesifikasi perangkat lunak yang dibutuhkan untuk mendukung aplikasi yang akan dibangun adalah sebagai berikut:

1. Microsoft Windows XP / Microsoft Windows 7

2. Web Browser Mozilla Firefox

3.3.2. Analisis Perangkat Keras (*Hardware Analysis*)

Adapun spesifikasi komputer pada LP2ES, khususnya pada bagian maketing adalah sebagai berikut:

1. Processor 2.0 Ghz
2. Memory RAM 512 MB
3. Harddisk 120 GB
4. Monitor 17" LCD
5. Keyboard dan Mouse Standar
6. Switch 24 Port, 10/100/1000 Mbps Gigabit
7. Kabel UTP Balden UTP cate 5e
8. Konektor RJ45

Perangkat keras yang telah dimiliki LP2ES saat ini, sudah memenuhi standar kebutuhan minimum spesifikasi perangkat keras yang dibutuhkan untuk menggunakan Sistem Informasi.

3.3.3. Analisis Pengguna (*User Analysis*)

Analisis pengguna dilakukan kepada tim marketing dan RND lp2es, dimana tim marketing dan RND terdiri dari Supervisor Marketing dan RND, Telemarketing, *Marketing Executive*, dan RND. Berikut pada tabel 3.4 kegiatan yang dilakukan tim marketing dan RND **(**Sistem Yang Berjalan**)** :

Tabel 3. 4 Tabel Analisis Spesifikasi Pengguna (Sistem Yang Berjalan)

Pengguna	Job Deskripi	Tingkat pendidikan	Tugas
Telemarketing	Memiliki tugas untuk melakukan promosi, mencatat calon klien, Mencatat Prospek Klien.	• Minimal S1/D3	• Mencatat Calon Klien • Mencatat Prospek Klien • Melakukan Promosi.
Marketing Executive	Memiliki tugas melakukan negosiasi bila terjadi kesepakatan	• Minimal S1/D3	• Melakukan Prospek •
RND	Mengelola informasi program-program pelatihan.	• Minimal S1/D3	• Membuat proposal • Mengolah program-program yang ditawarkan

Penguna dari aplikasi yang akan dibangun terdiri dari lima pengguna yaitu Administrator, Telemarketing, *Marketing Executive*, RND dan Supervisor. Administrator pada sistem yang akan dibangun, merupakan *staff* khusus yang mengurus *website* lp2es . Spesifikasi pengguna dijabarkan pada tabel 3.5 untuk mengetahui tugas dan kualifikasi untuk menggunakan aplikasi yang akan dibuat.

Tabel 3. 5 Tabel Analisis Spesifikasi Pengguna

Administrator		
Spesifikasi	Hak Akses	Mengelola Pengguna. Mengolah *database* marketing LP2ES
	Tingkat Pendidikan	Minimal S1/D3.
	Tingkat Keterampilan	• Dapat menggunakan sistem yang terkomputerisasi. • Mengetahui semua data yang berhubungan .dengan *database* LP2ES. • Mengerti teknis *maintenance database* MySql. • Mengerti, memaha-mi, dapat mengapli-kasikan phpmyad-min

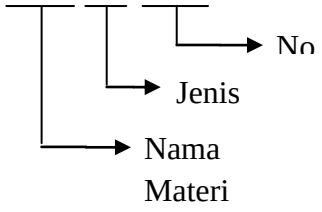
		• Mampu memelihara *password*
	Pengalaman	Pelatihan admin
	Jenis Pelatihan	• Menggunakan sistem yang dibuat • Cara *maintenance database*
Telemarketing		
Spesifikasi	Hak Akses	• Mencari informasi perusahaan. • Menambah data klien/perusahaan. • Menambah Agenda. • Menjadwalkan Pelatihan. • Mencetak Laporan.
	Tingkat Pendidikan	Minimal S1/D3
	Tingkat Keterampilan	• Dapat menggunakan sistem yang terkomputerisasi. • Mampu menggunakan browser dan internet.
	Pengalaman	Pelatihan Pengguna
	Jenis Pelatihan	Menggunakan sistem yang dibuat
Marketing Executive		
Spesifikasi	Hak Akses	• Menambah data prospek hasil agenda marketing • Mencari Informasi klien, agenda dan jadwal latihan
	Tingkat Pendidikan	Minimal S1/D3
	Tingkat Keterampilan	• Dapat menggunakan sistem yang terkomputerisasi. • Mampu menggunakan browser dan internet.
	Pengalaman	Pelatihan Pengguna
	Jenis Pelatihan	Menggunakan sistem yang dibuat
Supervisor		
Spesifikasi	Hak Akses	Melihat informasi kinerja pegawai
	Tingkat Pendidikan	Minimal S1/D3
	Tingkat Keterampilan	• Dapat menggunakan sistem yang terkomputasi • Mampu menggunakan browser dan internet.
	Pengalaman	Pelatihan Pengguna
	Jenis Pelatihan	Menggunakan sistem yang dibuat
RND		
Spesifikasi	Hak Akses	Mengolah informasi program - program pelatihan
	Tingkat	Minimal S1/D3

	Pendidikan	
	Tingkat Keterampilan	• Dapat menggunakan sistem yang terkomputerisasi. • Mampu menggunakan browser dan internet.
	Pengalaman	Pelatihan Pengguna
	Jenis Pelatihan	Menggunakan sistem yang dibuat

3.3.4. Analisis Pengkodean

Pada proses pengkodean sistem informasi *track record* mitra bisnis ini, terdapat satu pengkodean yang diusulkan yaitu pengkodean program latihan seperti berikut :

Format kode program pelatihan : AAA 0 000

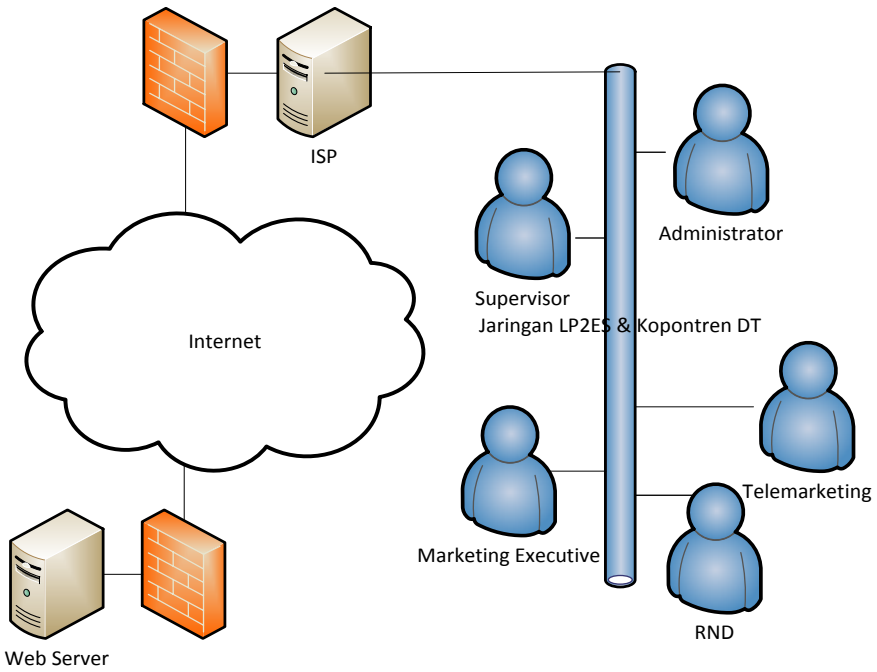


Contoh : SYA1001 , merupakan kode program syariah dengan jenis seminar dan nomor program kesatu

3.3.5. Analisis Jaringan

Analisis jaringan dilakukan untuk menganalisis jaringan yang digunakan dalam aplikasi sistem informasi *track record* dan potensi mitra bisnis ini. Agar dapat beroperasi secara *online*, aplikasi sistem informasi *track record* yang akan dibangun harus di-*hosting* terlebih dahulu ke Web Server. *Hosting* aplikasi dilakukan di *website* komersial. Setiap browser baik itu admin, telemarketing, *marketing executive*, RND dan supervisor harus terhubung ke internet untuk dapat

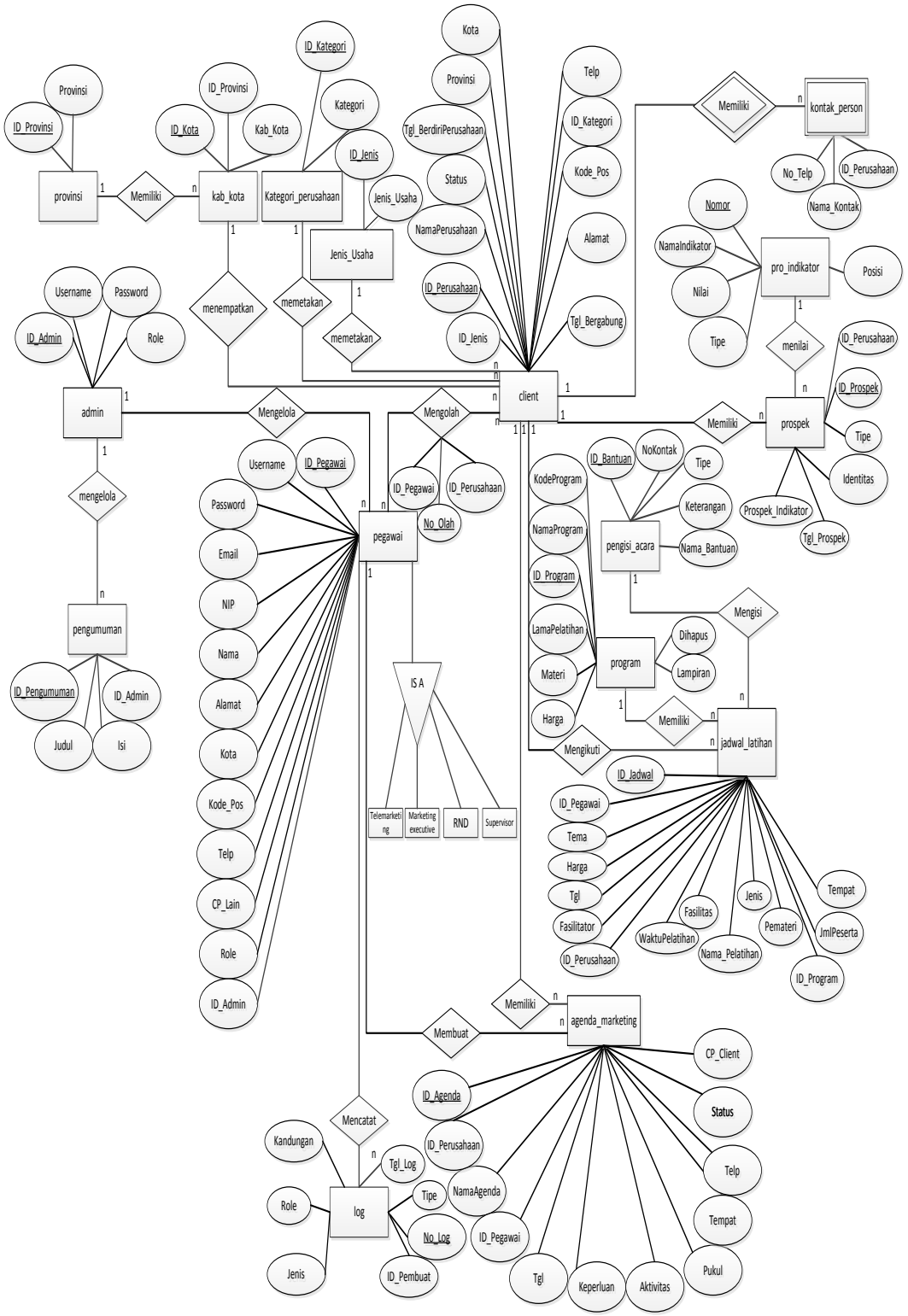
mengakses aplikasi sistem informasi ini. Adapun gambar jaringan antar muka dari aplikasi sistem informasi terdapat pada gambar 3.5 jaringan antar muka.



Gambar 3. 5 ERD Sistem Informasi *Track Record* Mitra Bisnis

3.4. Analisis Data

Analisis data pada sistem informasi yang akan dibangun menggunakan ERD. ERD adalah model data yang menggunakan beberapa notasi untuk menggambarkan data dalam konteks entitas dan hubungan yang di deskripsikan oleh data tersebut. Diagram hubungan entitas (ERD) yang telah digunakan dalam pendokumentasian *track record* mitra bisnis ini menggambarkan sistem yang terdiri dari hubungan antar entitas yang sedang berjalan.



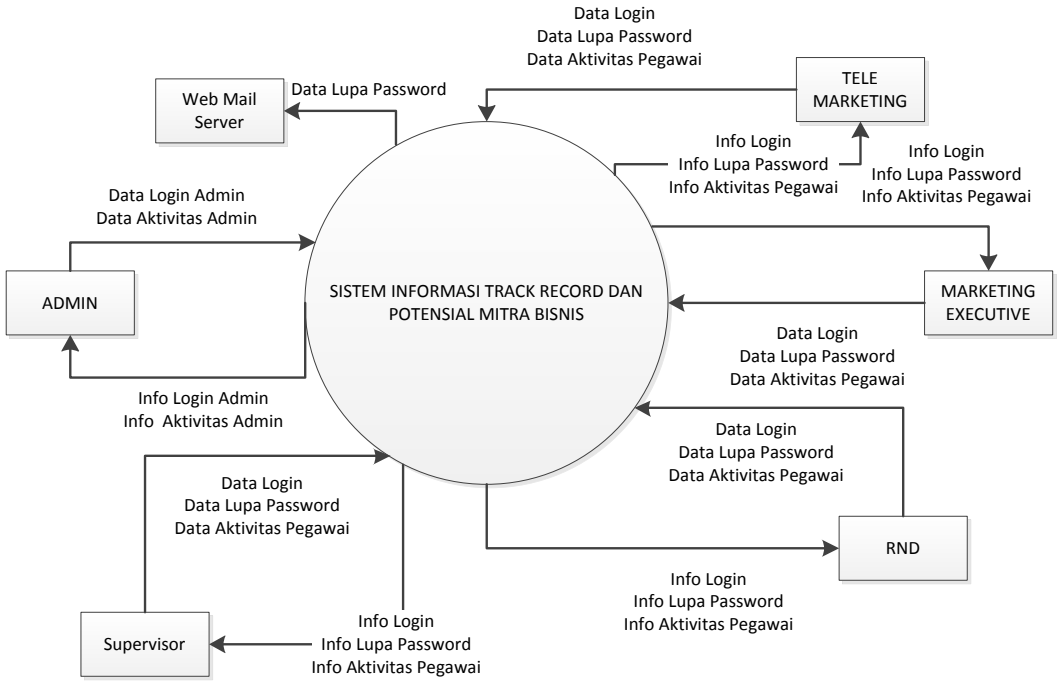
Gambar 3. 6 ERD Sistem Informasi *Track Record* Mitra Bisnis

3.5. Analisis Kebutuhan Fungsional

Analisis fungsional dibutuhkan untuk mengembangkan suatu sistem yang berguna bagi proses marketing. Dimana informasi yang tersedia untuk bagian tertentu dapat disajikan dengan menggunakan media internet.

3.5.1. Diagram Konteks

Hakekatnya sistem mempunyai keterkaitan dengan sejumlah entitas, baik itu keterkaitan dengan entitas luar sistem maupun keterkaitan dengan entitas dalam sistem. Hubungan antara entitas dengan sistem digambarkan dengan Diagram Konteks. Adapun Diagram Konteks pada Sistem Informasi *track record* mitra bisnis ini adalah sebagai berikut:

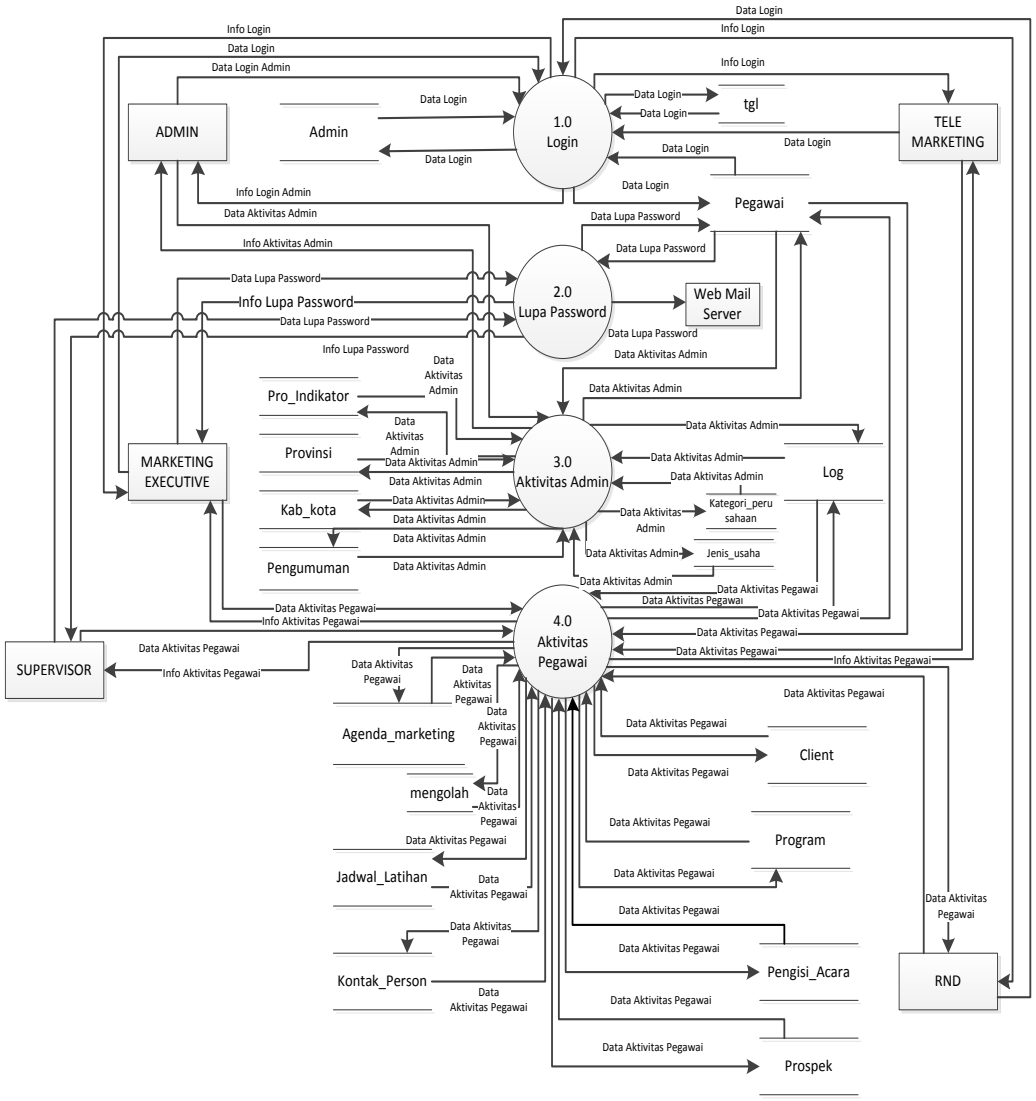


Gambar 3. 7 Diagram Konteks Sistem Informasi *Track Record* Mitra Bisnis

3.5.2. Data Flow Diagram

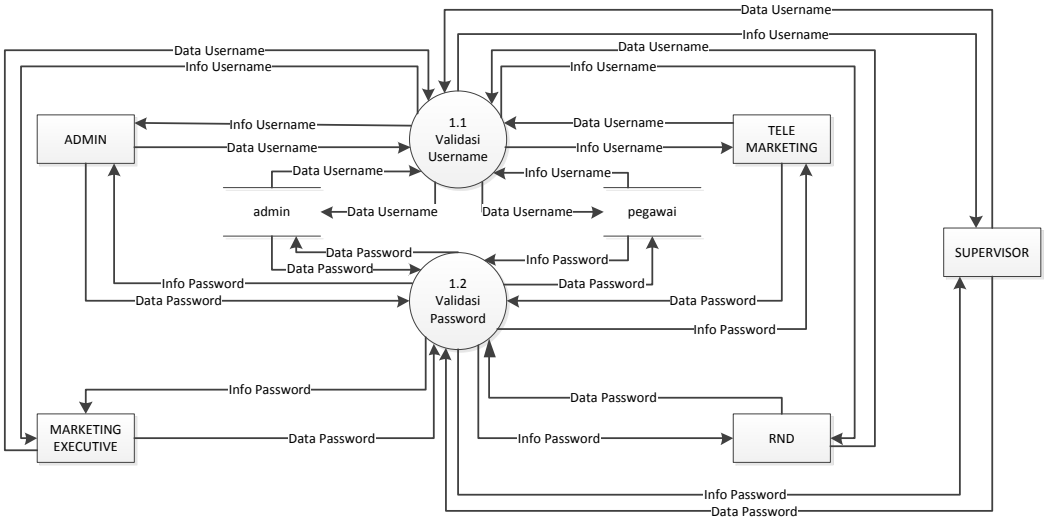
DFD (*Data Flow Diagram*) merupakan sebuah teknik yang menggambarkan aliran data dan transformasi yang digunakan sebagai perjalanan data dari masukan menuju keluaran. DFD dibuat jika pada Diagram Konteks masih terdapat proses yang mesti dijelaskan lebih rinci.

Berikut ini adalah DFD pada Sistem Informasi *Track Record* Mitra Bisnis di LP2ES:



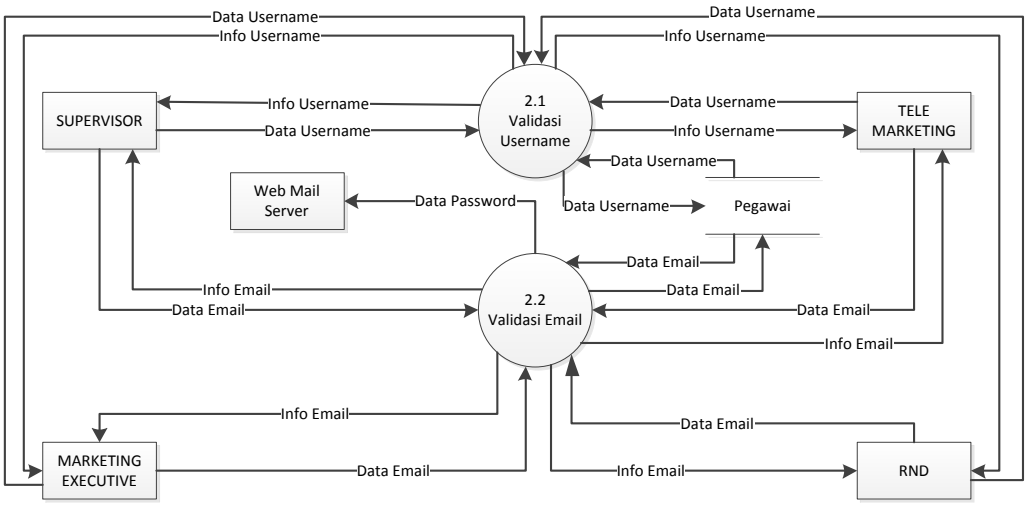
Gambar 3. 8 DFD Level 1

Pada gambar 3.9 merupakan gambar DFD Level 2 Proses 1 proses Login.



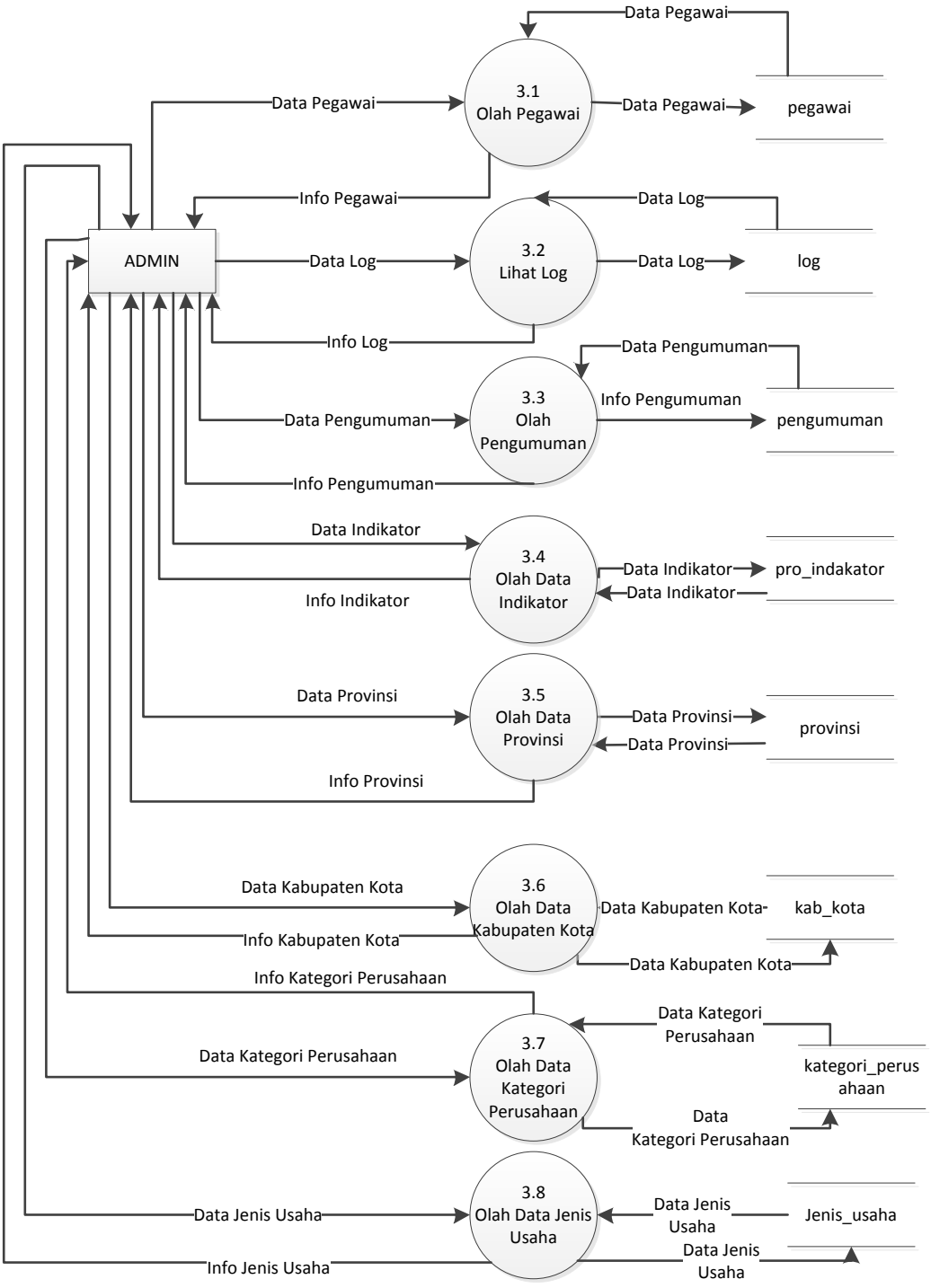
Gambar 3. 9 DFD Level 2 Proses 1 (Proses Login)

Pada gambar 3.9 merupakan gambar DFD Level 2 Proses 2 Proses Pengolahan Lupa Password.



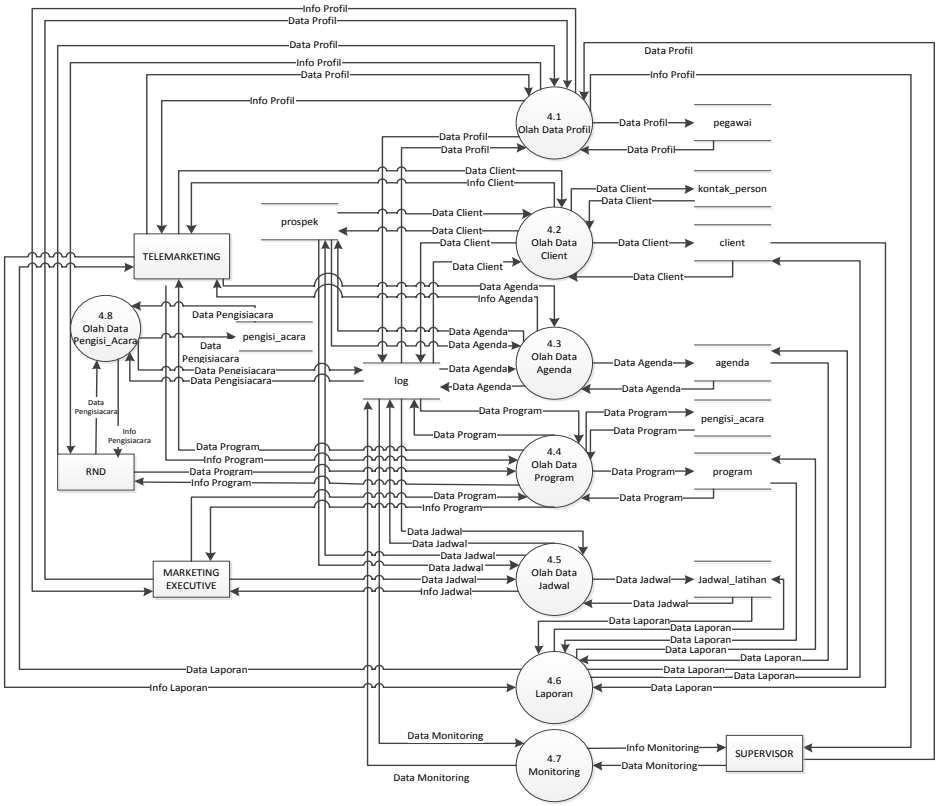
Gambar 3. 10 DFD Level 2 Proses 2 (Proses Pengolahan Lupa Password)

Pada gambar 3.11 merupakan DFD Level 2 Proses 3 Proses Aktivitas Admin.



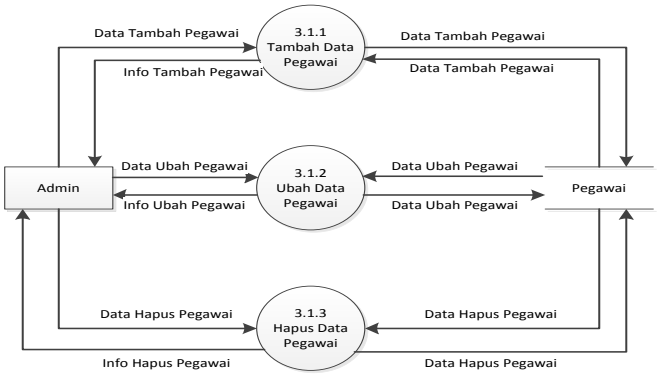
Gambar 3. 11 DFD Level 2 Proses 3 (Proses Aktivitas Admin)

Pada gambar 3.12 merupakan DFD Level 2 Proses 4 (Proses Aktivitas Pegawai).



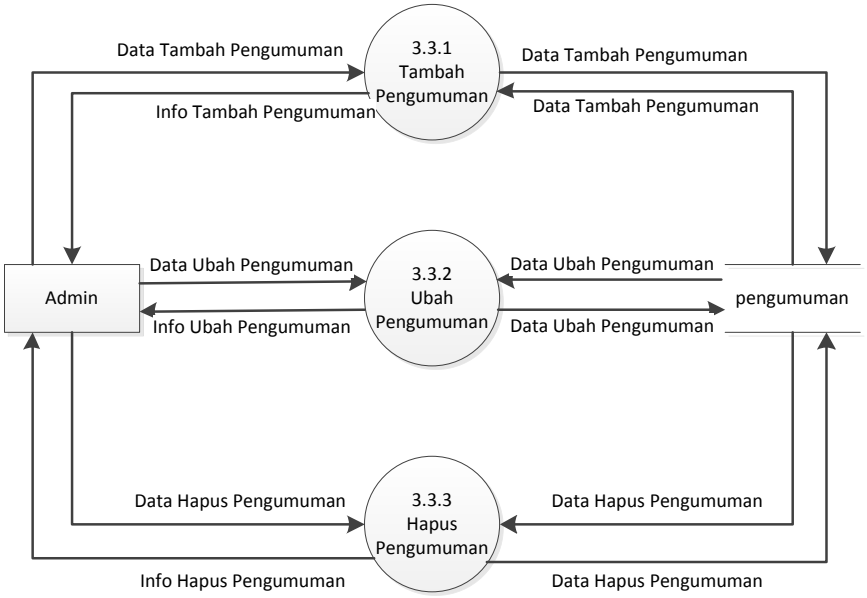
Gambar 3. 12 DFD Level 2 Proses 4 (Proses Aktivitas Pegawai)

Pada gambar 3.13 merupakan DFD Level 3 Proses 3.1 Proses Olah Pegawai.



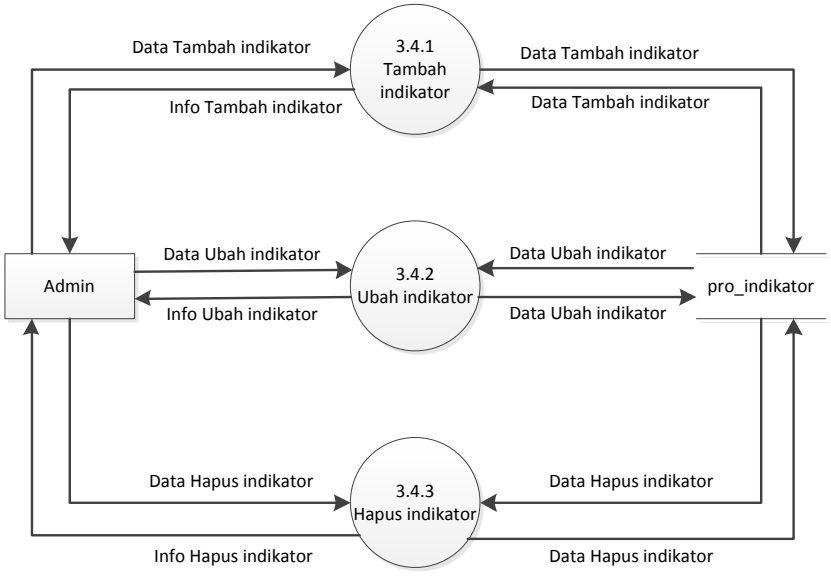
Gambar 3. 13 DFD Level 3 Proses 3.1 (Proses Olah Pegawai)

Pada gambar 3.14 merupakan DFD Level 3 Proses 3.3 Proses Olah Pengumuman.



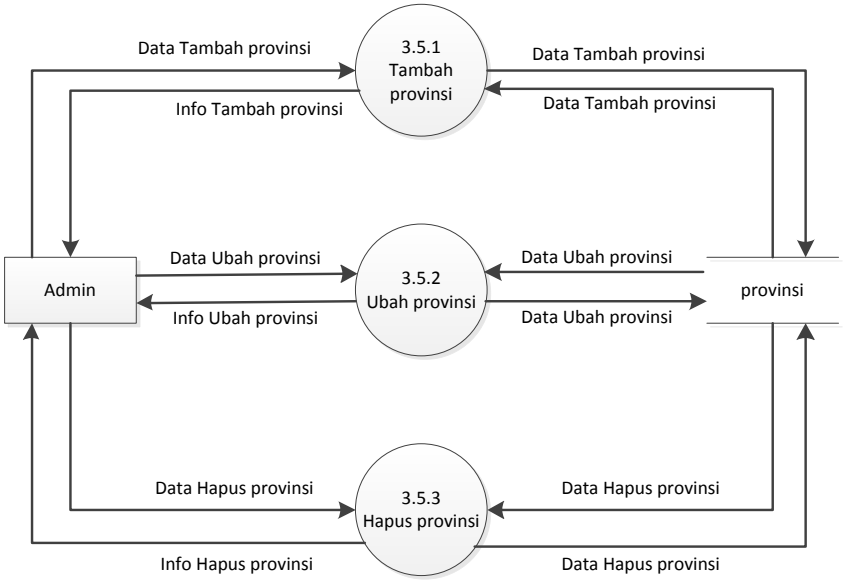
Gambar 3. 14 DFD Level 3 Proses 3.3 (Proses Olah Pengumuman)

Pada gambar 3.15 merupakan DFD Level 3 Proses 3.4 Proses Olah Indikator.



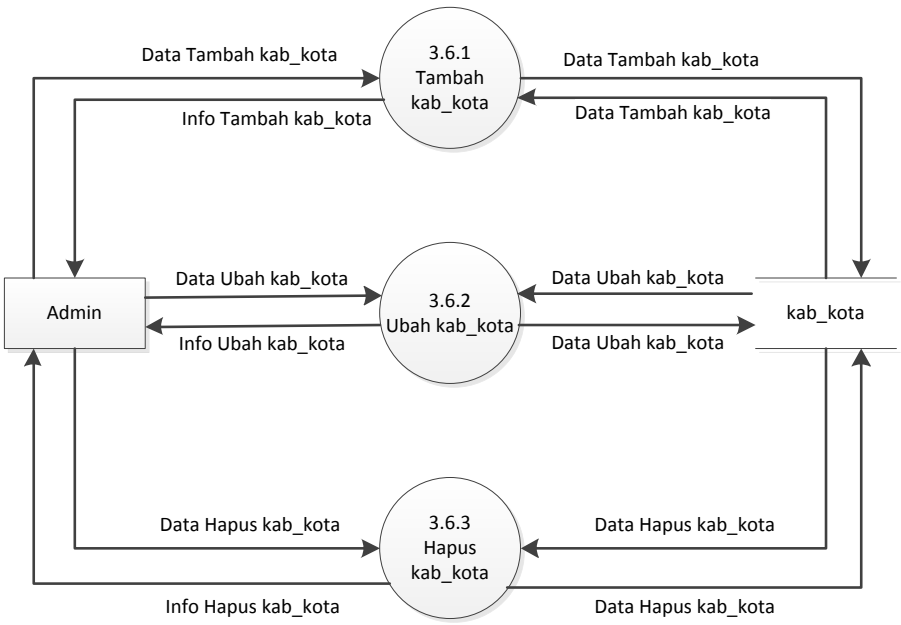
Gambar 3. 15 DFD Level 3 Proses 3.4 (Proses Olah Indikator)

Pada gambar 3.16 merupakan DFD Level 3 Proses 3.5 (Proses Olah Provinsi).



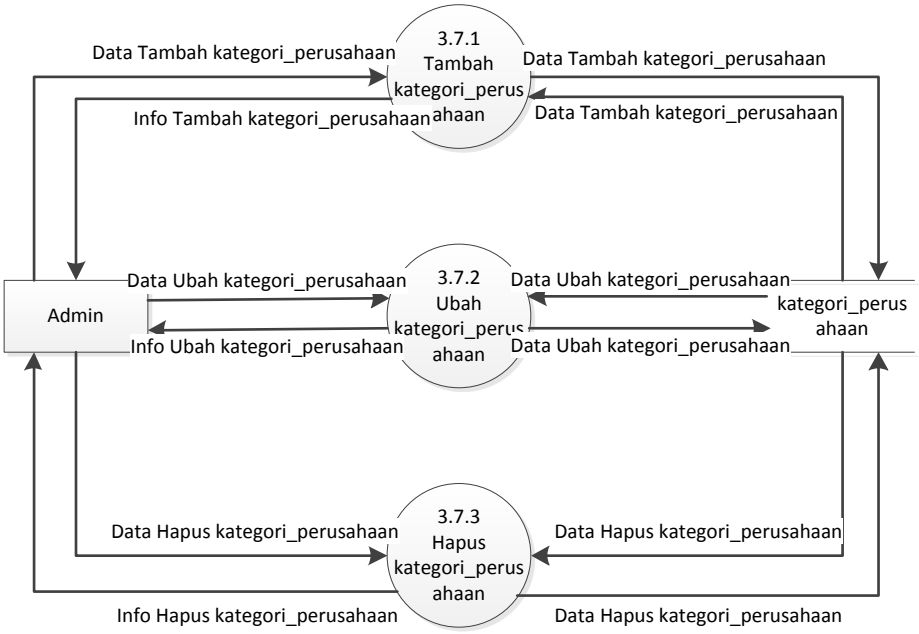
Gambar 3. 16 DFD Level 3 Proses 3.5 (Proses Olah Provinsi)

Pada gambar 3.17 merupakan DFD Level 3 Proses 3.6 (Proses Olah Kabupaten Kota).



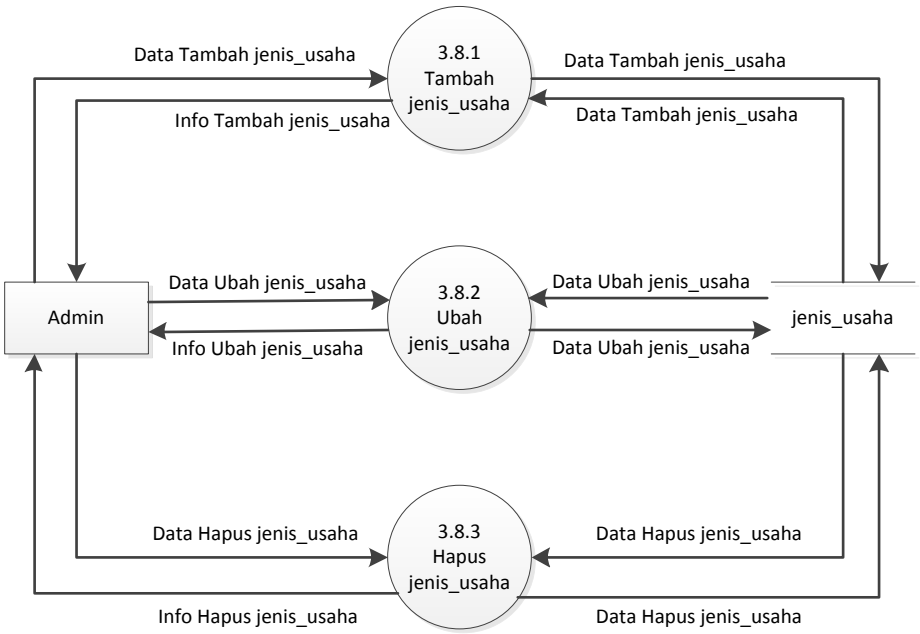
Gambar 3. 17 DFD Level 3 Proses 3.6 (Proses Olah Kabupaten Kota)

Pada gambar 3.18 merupakan DFD Level 3 Proses 3.7 Proses Olah Kategori.



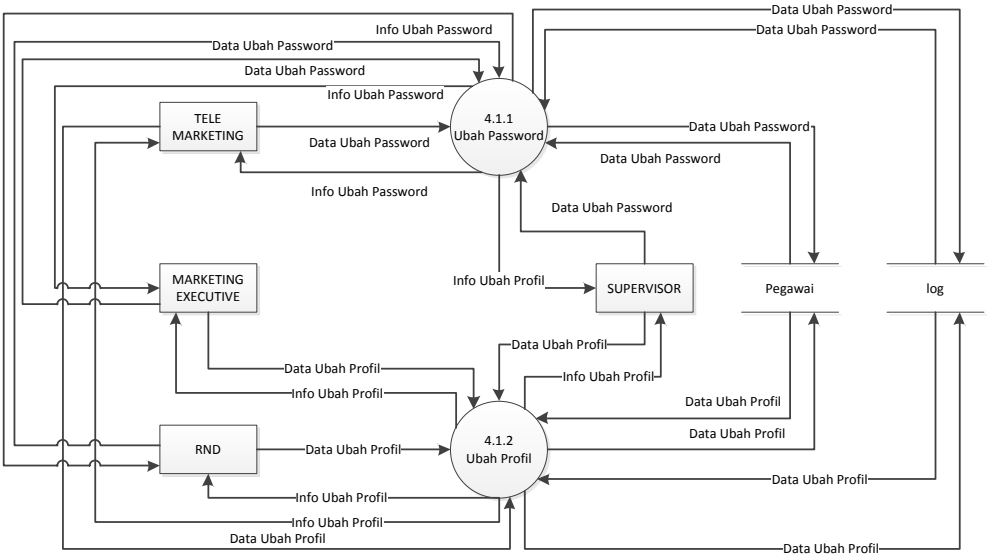
Gambar 3. 18 DFD Level 3 Proses 3.7 (Proses Olah Kategori)

Pada gambar 3.19 merupakan DFD Level 3 Proses 3.8 (Proses Pengolahan Jenis Usaha).



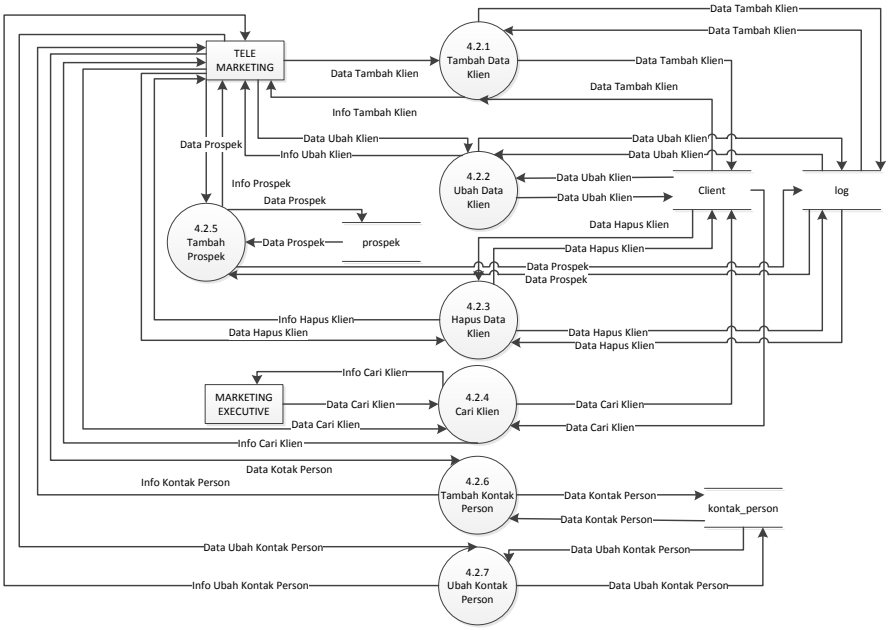
Gambar 3. 19 DFD Level 3 Proses 3.8 (Proses Olah Jenis Usaha)

Pada gambar 3.20 merupakan DFD Level 3 Proses 3.8 (Proses Pengolahan Profil).



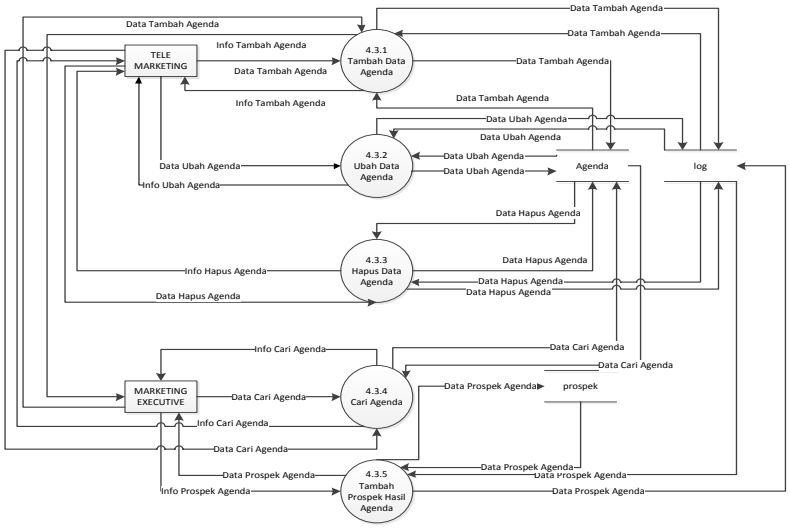
Gambar 3. 20 DFD Level 3 Proses 4.1 (Proses Pengolahan Profil)

Pada gambar 3.21 merupakan DFD Level 3 Proses 4.2 (Proses Pengolahan Data Klien).



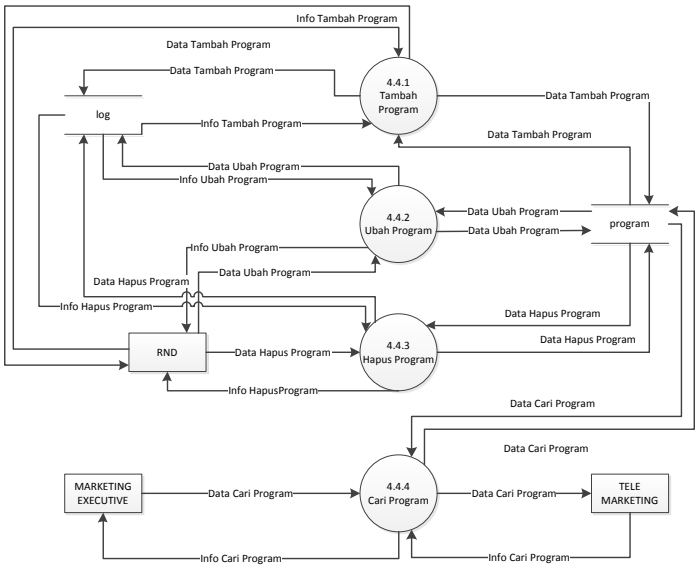
Gambar 3. 21 DFD Level 3 Proses 4.2 (Proses Pengolahan Data Klien)

Pada gambar 3.22 merupakan DFD Level 3 Proses 4.3 (Proses Pengolahan Agenda).



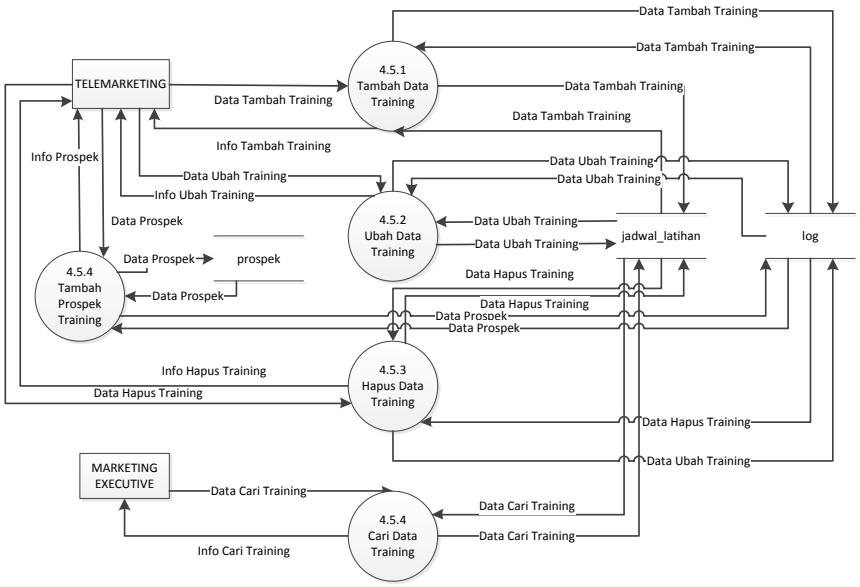
Gambar 3. 22 DFD Level 3 Proses 4.3 (Proses Pengolahan Agenda)

Pada gambar 3.23 merupakan DFD Level 3 Proses 4.4 (Proses Pengolahan Laporan).



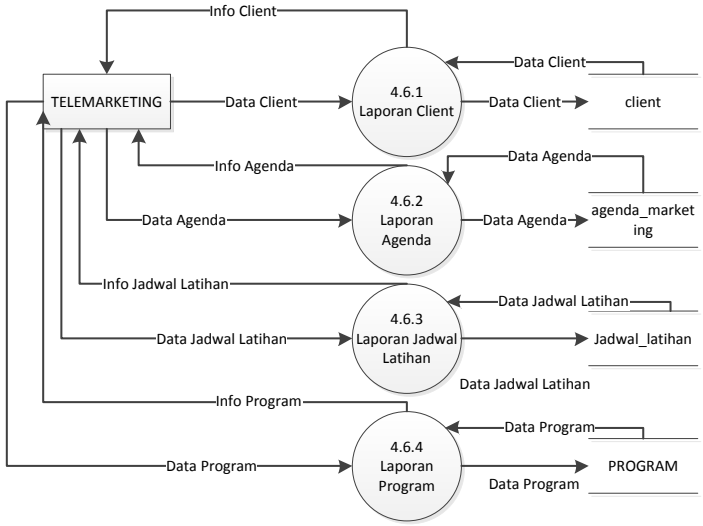
Gambar 3. 23 DFD Level 3 Proses 4.4 (Proses Pengolahan Laporan**)**

Pada gambar 3.24 merupakan DFD Level 3 Proses 4.5 (Proses Jadwal Latihan).



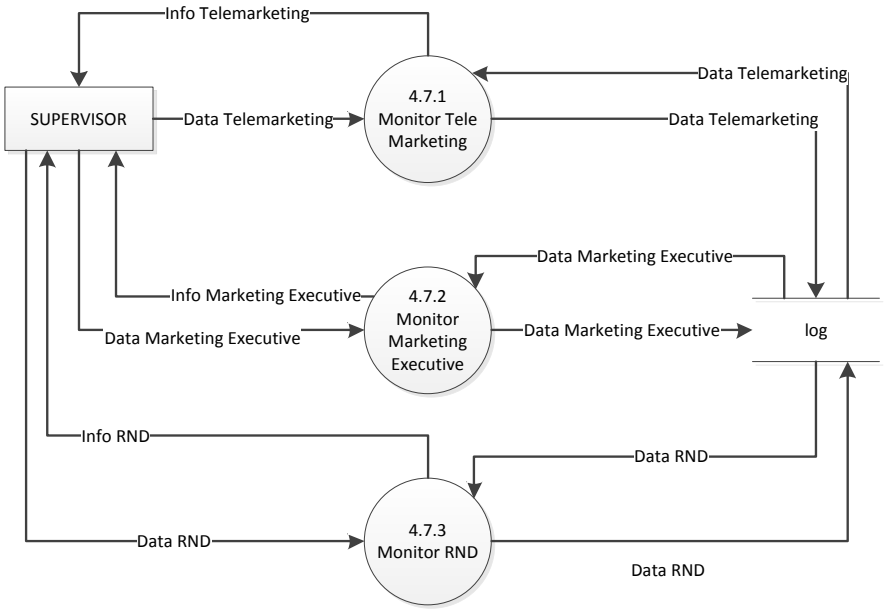
Gambar 3. 24 DFD Level 3 Proses 4.5 (Proses Jadwal Latihan)

Pada gambar 3.25 merupakan DFD Level 3 Proses 4.6 (Proses Laporan).



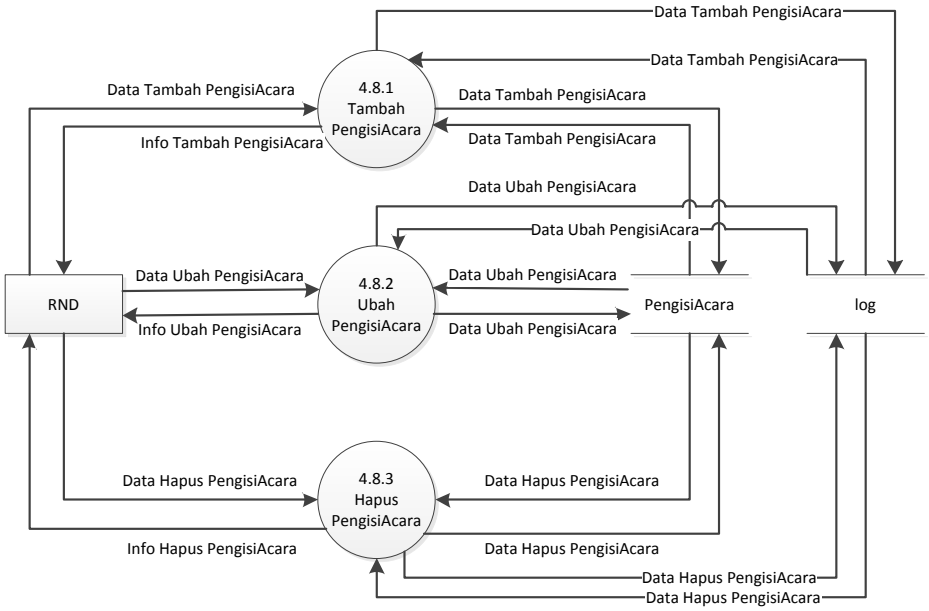
Gambar 3. 25 DFD Level 3 Proses 4.6 (Proses Laporan)

Pada gambar 3.26 merupakan DFD Level 3 Proses 4.7 Proses Monitoring.



Gambar 3. 26 DFD Level 3 Proses 4.7 (Proses Monitoring)

Pada gambar 3.27 merupakan DFD Level 3 Proses 4.8 Proses Olah PengisiAcara.



Gambar 3. 27 DFD Level 3 Proses 4.8 (Proses Olah PengisiAcara)

3.5.3. Spesifikasi Proses

Spesifikasi proses digunakan sebagai gambaran proses model aliran pada *Data Flow Diagram*. Untuk menggambarkan proses model aliran pada DFD dijelaskan pada tabel spesifikasi proses di bawah ini. Berikut ini adalah spesifikasi proses dari DFD yang telah dirancang.

Tabel 3. 6 Tabel Spesifikasi Proses

No	Proses	Keterangan
1	No. Proses	1.1
	Nama Proses	Validasi Username
	Deskripsi	Untuk mengecek username pada proses verifikasi data login
	Sumberdaya	Admin, Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Tujuan	Admin, Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data username
	Keluaran	Info username

	Logika proses	Begin
		{Admin memasukkan data username ke *database*}
		if username=true
		then tampil info username; validasi password
		else username tidak valid
		end;
		end
		
		Begin
		{Telemarketing, Marketing Executive, RND memasukkan data username ke *database*}
		if username=true
		then tampil info username; validasi password
		else username tidak valid
		end;
		end

2	No. Proses	1.2
	Nama Proses	Validasi Password
	Deskripsi	Untuk mengecek password pada proses verifikasi data login
	Sumberdaya	Admin, Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Tujuan	Admin, Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data password

No	Proses	Keterangan
	Keluaran	Info password

	Logika proses	Begin
		{Admin memasukkan data password ke *database*}
		if password=true
		then tampil info password; Masuk Menu Admin
		else password tidak valid
		else;
		else
		
		Begin
		{Telemarketing, Marketing Executive, RND memasukkan data password ke *database*}
		if password=true
		then tampil info password; Masuk Menu Telemarketing, Marketing Executive, RND
		else password tidak valid
		else;
		end

3	No. Proses	2.1
	Nama Proses	Validasi Username
	Deskripsi	Validasi Username Lupa Password
	Sumberdaya	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data Validasi Username
	Keluaran	Info Validasi Username

	Logika proses	Begin
		{Telemarketing, Marketing Executive, RND memasukkan data username ke *database*}
		if username=true
		then tampil info username; validasi password
		else username tidak valid
		end;

4	No. Proses	2.2
	Nama Proses	Validasi Email
	Deskripsi	Validasi Email Lupa Password
	Sumberdaya	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data Validasi Email
	Keluaran	Info Validasi Email
	Logika proses	Begin {Telemarketing, Marketing Executive, RND memasukkan data username ke *database*} if email=true then tampil info email; validasi email

No	Proses	Keterangan
		else email tidak valid end;
5	No. Proses	3.1.1
	Nama Proses	Tambah Data Pegawai
	Deskripsi	Menambah data pegawai
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Tambah Pegawai
	Keluaran	Info Tambah Pegawai
	Logika proses	Begin {admin melihat data pegawai, tambah pegawai, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
5	No. Proses	3.1.2
	Nama Proses	Ubah Data Pegawai
	Deskripsi	Merubah Data Pegawai
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Ubah Pegawai
	Keluaran	Info Ubah Pegawai
	Logika proses	Begin {admin melihat data pegawai, ubah data pegawai, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
6	No. Proses	3.1.3
	Nama Proses	Hapus Data Pegawai
	Deskripsi	Menghapus Data Pegawai
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Hapus Pegawai
	Keluaran	Info Hapus Pegawai
	Logika proses	Begin {admin melihat data pegawai, ubah data pegawai, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
7	No. Proses	3.2
	Nama Proses	Lihat Log
	Deskripsi	Melihat Log
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Log
	Keluaran	Info Log
	Logika proses	Begin

No	Proses	Keterangan
		{ Admin melihat log dari *database*} End
7	No. Proses	3.3.1
	Nama Proses	Tambah Pengumuman
	Deskripsi	Menambah Pengumuman
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Tambah Pengumuman
	Keluaran	Info Tambah Pengumuman
	Logika proses	Begin {admin melihat data pengumuman, tambah pengumuman, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
8	No. Proses	3.3.2
	Nama Proses	Ubah Pengumuman
	Deskripsi	Merubah Pengumuman
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Pengumuman
	Keluaran	Info Pengumuman
	Logika proses	Begin {admin melihat data pengumuman, ubah data pengumuman, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
9	No. Proses	3.3.3
	Nama Proses	Hapus Pengumuman
	Deskripsi	Menghapus Pengumuman
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Hapus Pengumuman
	Keluaran	Info Hapus Pengumuman
	Logika proses	Begin {admin melihat data pengumuman, hapus data pengumuman, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
10	No. Proses	3.4.1
	Nama Proses	Tambah Indikator
	Deskripsi	Menambah Indikator
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin

No	Proses	Keterangan
	Masukan	Data Tambah Indikator
	Keluaran	Info Tambah Indikator
	Logika proses	Begin {admin melihat data Indikator, tambah Indikator, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
11	No. Proses	3.4.2
	Nama Proses	Ubah Indikator
	Deskripsi	Merubah Indikator
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Indikator
	Keluaran	Info Indikator
	Logika proses	Begin {admin melihat data Indikator, ubah data Indikator, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
12	No. Proses	3.4.3
	Nama Proses	Hapus Indikator
	Deskripsi	Menghapus Indikator
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Hapus Indikator
	Keluaran	Info Hapus Indikator
	Logika proses	Begin {admin melihat data Indikator, hapus data Indikator, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
13	No. Proses	3.5.1
	Nama Proses	Tambah Provinsi
	Deskripsi	Menambah Provinsi
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Tambah Provinsi
	Keluaran	Info Tambah Provinsi
	Logika proses	Begin {admin melihat data Provinsi, tambah Provinsi, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
14	No. Proses	3.5.2
	Nama Proses	Ubah Provinsi
	Deskripsi	Merubah Provinsi

No	Proses	Keterangan
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Provinsi
	Keluaran	Info Provinsi
	Logika proses	Begin {admin melihat data Provinsi, ubah data Provinsi, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
15	No. Proses	3.5.3
	Nama Proses	Hapus Provinsi
	Deskripsi	Menghapus Provinsi
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Hapus Provinsi
	Keluaran	Info Hapus Provinsi
	Logika proses	Begin {admin melihat data Provinsi, hapus data Provinsi, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
16	No. Proses	3.6.1
	Nama Proses	Tambah Kab_Kota
	Deskripsi	Menambah Kab_Kota
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Tambah Kab_Kota
	Keluaran	Info Tambah Kab_Kota
	Logika proses	Begin {admin melihat data Kab_Kota, tambah Kab_Kota, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
17	No. Proses	3.6.2
	Nama Proses	Ubah Kab_Kota
	Deskripsi	Merubah Kab_Kota
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Kab_Kota
	Keluaran	Info Kab_Kota
	Logika proses	Begin {admin melihat data Kab_Kota, ubah data Kab_Kota, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
18	No. Proses	3.6.3

No	Proses	Keterangan
	Nama Proses	Hapus Kab_Kota
	Deskripsi	Menghapus Kab_Kota
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Hapus Kab_Kota
	Keluaran	Info Hapus Kab_Kota
	Logika proses	Begin {admin melihat data Kab_Kota, hapus data Kab_Kota, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
19	No. Proses	3.7.1
	Nama Proses	Tambah kategori
	Deskripsi	Menambah kategori
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Tambah kategori
	Keluaran	Info Tambah kategori
	Logika proses	Begin {admin melihat data kategori, tambah data kategori, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
20	No. Proses	3.7.2
	Nama Proses	Ubah kategori
	Deskripsi	Mengubah kategori
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Ubah kategori
	Keluaran	Info Ubah kategori
	Logika proses	Begin {admin melihat data kategori, ubah data kategori, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
21	No. Proses	3.7.3
	Nama Proses	Hapus kategori
	Deskripsi	Menghapus kategori
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Hapus kategori
	Keluaran	Info Hapus kategori
	Logika proses	Begin {admin melihat data kategori, hapus data kategori,

No	Proses	Keterangan
		simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
22	No. Proses	3.8.1
	Nama Proses	Tambah jenis_usaha
	Deskripsi	Menambah jenis_usaha
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Tambah jenis_usaha
	Keluaran	Info Tambah jenis_usaha
	Logika proses	Begin {admin melihat data jenis_usaha, tambah data jenis_usaha, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
23	No. Proses	3.8.2
	Nama Proses	Ubah jenis_usaha
	Deskripsi	Mengubah jenis_usaha
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Ubah jenis_usaha
	Keluaran	Info Ubah jenis_usaha
	Logika proses	Begin {admin melihat data jenis_usaha, ubah data jenis_usaha, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
24	No. Proses	3.8.3
	Nama Proses	Hapus jenis_usaha
	Deskripsi	Menghapus jenis_usaha
	Sumberdaya	Admin
	Tujuan	Admin
	Masukan	Data Hapus jenis_usaha
	Keluaran	Info Hapus jenis_usaha
	Logika proses	Begin {admin melihat data jenis_usaha, hapus data jenis_usaha, simpan data yang terbaru ke dalam *database*} End
25	No. Proses	4.1.1
	Nama Proses	Ubah Password
	Deskripsi	Mengubah password
	Sumberdaya	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive, RND

No	Proses	Keterangan
	Masukan	Data Ubah Password
	Keluaran	Info Ubah Password
	Logika proses	Begin { Telemarketing, Marketing Executive, RND mengubah password, simpan pada *database*} End
26	No. Proses	4.1.2
	Nama Proses	Ubah Profil
	Deskripsi	Merubah profil pegawai
	Sumberdaya	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data Ubah Profil
	Keluaran	Info Ubah Profil
	Logika proses	Begin { Telemarketing, Marketing Executive, RND mengubah profil, simpan pada *database*} End
27	No. Proses	4.2.1
	Nama Proses	Tambah Data Klien
	Deskripsi	Menambah data klien
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Tambah Klien
	Keluaran	Info Tambah Klien
	Logika proses	Begin {Telemarketing, Marketing Executive Menambah Data Klien} End
28	No. Proses	4.2.2
	Nama Proses	Ubah Data Klien
	Deskripsi	Mengubah Data Klien
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Ubah Klien
	Keluaran	Info Ubah Klien
	Logika proses	Begin {Telemarketing Mengubah Klien} End
29	No. Proses	4.2.3
	Nama Proses	Hapus Data Klien
	Deskripsi	Menghapus Data Klien
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing

No	Proses	Keterangan
	Masukan	Data Hapus Klien
	Keluaran	Info Hapus Klien
	Logika proses	Begin {Telemarketing menghapus Klien} End
30	No. Proses	4.2.4
	Nama Proses	Cari Data Klien
	Deskripsi	Menghapus Data Klien
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Cari Klien
	Keluaran	Info Cari Klien
	Logika proses	Begin {Telemarketing Executive mencari Klien di *database*} End
31	No. Proses	4.2.5
	Nama Proses	Tambah Data Prospek Klien
	Deskripsi	Menambah Data Prospek Klien
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Tambah Prospek
	Keluaran	Info Tambah Prospek
	Logika proses	Begin {Telemarketing menambah Klien, simpan} End
32	No. Proses	4.2.6
	Nama Proses	Tambah Data Kontak
	Deskripsi	Menambah data Kontak
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Tambah Kontak
	Keluaran	Info Tambah Kontak
	Logika proses	Begin { Telemarketing menambah data kontak} End
33	No. Proses	4.2.7
	Nama Proses	Ubah Data Kontak
	Deskripsi	Mengubah data kontak person
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Ubah Kontak
	Keluaran	Info Ubah Kontak

No	Proses	Keterangan
	Logika proses	Begin {Telemarketing Mengubah data kontak} End
34	No. Proses	4.3.1
	Nama Proses	Tambah Data Agenda
	Deskripsi	Menambah data agenda kegiatan
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Tambah Agenda
	Keluaran	Info Tambah Agenda
	Logika proses	Begin { Telemarketing menambah data agenda} End
35	No. Proses	4.3.2
	Nama Proses	Ubah Data Agenda
	Deskripsi	Mengubah data agenda kegiatan
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Ubah Agenda
	Keluaran	Info Ubah Agenda
	Logika proses	Begin {Telemarketing Mengubah data agenda} End
36	No. Proses	4.3.3
	Nama Proses	Hapus Data Agenda
	Deskripsi	Menghapus data agenda kegiatan
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Hapus Agenda
	Keluaran	Info Hapus Agenda
	Logika proses	Begin {Telemarketing menghapus data agenda} End
37	No. Proses	4.3.4
	Nama Proses	Cari Data Agenda
	Deskripsi	Mencari data agenda kegiatan
	Sumberdaya	Telemarketing, Marketing Executive
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive
	Masukan	Data Hapus Agenda
	Keluaran	Info Hapus Agenda
	Logika proses	Begin {Telemarketing, Marketing Executive mencari Agenda kegiatan dari *database*}

No	Proses	Keterangan
		End
38	No. Proses	4.3.5
	Nama Proses	Tambah Data Prospek Agenda
	Deskripsi	Menambah data prospek Agenda
	Sumberdaya	Marketing Executive
	Tujuan	Marketing Executive
	Masukan	Data Tambah Prospek
	Keluaran	Info Tambah Prospek
	Logika proses	Begin { Marketing Executive menambah Agenda kegiatan ke *database*} End
39	No. Proses	4.4.1
	Nama Proses	Tambah Program
	Deskripsi	Menambah program kegiatan
	Sumberdaya	RND
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data Tambah Program
	Keluaran	Info Tambah Program
	Logika proses	Begin { RND menambah program baru ke *database*} End
40	No. Proses	4.4.2
	Nama Proses	Ubah Program
	Deskripsi	Mengubah program kegiatan
	Sumberdaya	RND
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data Ubah Program
	Keluaran	Info Ubah Program
	Logika proses	Begin { RND mengubah program} End
41	No. Proses	4.4.3
	Nama Proses	Hapus Program
	Deskripsi	Menghapus program kegiatan
	Sumberdaya	RND
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data Hapus Program
	Keluaran	Info Hapus Program
	Logika proses	Begin { RND menghapus program dari *database*} End
42	No. Proses	4.4.4

No	Proses	Keterangan
	Nama Proses	Cari Program
	Deskripsi	Mencari program kegiatan yang ada
	Sumberdaya	Telemarketing, Marketing Executive
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive
	Masukan	Data Cari Program
	Keluaran	Info Cari Program
	Logika proses	Begin {Telemarketing, Marketing Executive mencari program kegiatan dari *database*} End
43	No. Proses	4.5.1
	Nama Proses	Tambah Data Training
	Deskripsi	Menambah data training
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Tambah Training
	Keluaran	Info Tambah Training
	Logika proses	Begin {Telemarketing, Marketing Executive menambah data training ke *database*} End
44	No. Proses	4.5.2
	Nama Proses	Ubah Data Training
	Deskripsi	Mengubah data training
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Ubah Training
	Keluaran	Info Ubah Training
	Logika proses	Begin {Telemarketing, Marketing Executive mengubah data training dari *database*} End
45	No. Proses	4.5.3
	Nama Proses	Hapus Data Training
	Deskripsi	Menghapus data training
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Hapus Training
	Keluaran	Info Hapus Training
	Logika proses	Begin {Telemarketing, Marketing Executive menghapus data training dari *database*} End

No	Proses	Keterangan
46	No. Proses	4.5.4
	Nama Proses	Cari Data Training
	Deskripsi	Mencari data training
	Sumberdaya	Telemarketing, Marketing Executive
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Cari Training
	Keluaran	Info Cari Training
	Logika proses	Begin {Telemarketing, Marketing Executive mencari data training dari *database*} End
47	No. Proses	4.5.5
	Nama Proses	Tambah Data Prospek Training
	Deskripsi	Menambah data prospek training
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Tambah Data Prospek
	Keluaran	Info Tambah Data Prospek
	Logika proses	Begin {Telemarketing, Marketing Executive menambah data prospek dari *database*} End
48	No. Proses	4.6.1
	Nama Proses	Lihat Laporan Klien
	Deskripsi	Melihat periode laporan klien
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Laporan Client
	Keluaran	Info Laporan Client
	Logika proses	Begin { Telemarketing melihat data laporan klien dari *database*} End
49	No. Proses	4.6.2
	Nama Proses	Cetak Laporan Klien
	Deskripsi	Mencetak laporan klien
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Laporan Klien
	Keluaran	Info Laporan Klien
	Logika proses	Begin { Klien mencetak laporan dari hasil lihat proses 4.6.1.1 }

No	Proses	Keterangan
		End
50	No. Proses	4.6.3
	Nama Proses	Lihat Laporan Agenda
	Deskripsi	Melihat Laporan Agenda
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Laporan Agenda
	Keluaran	Info Laporan Agenda
	Logika proses	Begin { Telemarketing melihat data laporan dari *database*} End
51	No. Proses	4.6.4
	Nama Proses	Cetak Laporan Agenda
	Deskripsi	Mencetak laporan agenda
	Sumberdaya	Telemarketing
	Tujuan	Telemarketing
	Masukan	Data Laporan Agenda
	Keluaran	Info Laporan Agenda
	Logika proses	Begin { Telemarketing mencetak laporan dari proses 4.6.2.1} End
52	No. Proses	4.7.1
	Nama Proses	Monitor Telemarketing
	Deskripsi	Memonitor telemarketing
	Sumberdaya	Supervisor
	Tujuan	Supervisor
	Masukan	Data Monitoring Telemarketing
	Keluaran	Info Monitoring Telemarketing
	Logika proses	Begin {Supervisor melihat monitor telemarketing} End
53	No. Proses	4.7.2
	Nama Proses	Monitor Marketing Executive
	Deskripsi	Memonitor *marketing executive*
	Sumberdaya	Supervisor
	Tujuan	Supervisor
	Masukan	Data Monitoring Marketing Executive
	Keluaran	Info Monitoring Marketing Executive
	Logika proses	Begin {Supervisor melihat monitor *marketing executive*} End

No	Proses	Keterangan
54	No. Proses	4.7.3
	Nama Proses	Monitor RND
	Deskripsi	Memonitor RND
	Sumberdaya	Supervisor
	Tujuan	Supervisor
	Masukan	Data Monitoring RND
	Keluaran	Info Monitoring
	Logika proses	Begin { Supervisor melihat monitor RND} End
55	No. Proses	4.8.1
	Nama Proses	Tambah PengisiAcara
	Deskripsi	Menambah PengisiAcara kegiatan
	Sumberdaya	RND
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data Tambah PengisiAcara
	Keluaran	Info Tambah PengisiAcara
	Logika proses	Begin { RND menambah PengisiAcara baru ke *database*} End
56	No. Proses	4.8.2
	Nama Proses	Ubah PengisiAcara
	Deskripsi	Mengubah PengisiAcara kegiatan
	Sumberdaya	RND
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data Ubah PengisiAcara
	Keluaran	Info Ubah PengisiAcara
	Logika proses	Begin { RND mengubah PengisiAcara} End
57	No. Proses	4.8.3
	Nama Proses	Hapus PengisiAcara
	Deskripsi	Menghapus PengisiAcara kegiatan
	Sumberdaya	RND
	Tujuan	Telemarketing, Marketing Executive, RND
	Masukan	Data Hapus PengisiAcara
	Keluaran	Info Hapus PengisiAcara
	Logika proses	Begin { RND menghapus PengisiAcara dari *database*} End

3.5.4. Kamus Data

Berdasarkan arus data pada *Data Flow Diagram* yang telah dibuat, maka untuk mengetahui kebutuhan-kebutuhan informasi pada sistem bisa dilihat pada tabel kamus data di bawah ini.

Tabel 3. 7 Tabel Kamus Data

Nama	Data Admin
Sumber / tujuan	Admin
Deskripsi	Berisi data admin
Struktur Data	ID_Admin+Username+Password+Role
ID_Admin Username Password Role	[0-9] [A-Z | a-z] [A-Z | a-z] [0-9]
Nama	Data Pengumuman
Sumber / tujuan	Admin/ Telemarketing, *Marketing Executive,* RND
Deskripsi	Berisi data pengumuman
Struktur Data	ID_Pembuat+Judul+Isi+Pembuat
ID_ Pembuat Judul Isi Pembuat	[0-9] [A-Z | a-z |0-9] [A-Z | a-z |0-9] [0-9]
Nama	Data Agenda Marketing
Sumber / tujuan	Telemarketing /Telemarketing, *Marketing Executive*
Deskripsi	Berisi seluruh data agenda marketing
Struktur Data	ID_Agenda+ID_Perusahaan+NamaAgenda+NamaPerusahaan+CP_Client+Tgl+Tempat+Telp+Keperluan+Status+ID_Pegawai+Pukul+Aktivitas
ID_Agenda ID_Perusahaan NamaAgenda CP_Client Tgl Tempat Telp Keperluan Status ID_Pegawai Pukul Aktivitas	[0-9] [0-9] [A-Z | a-z| 0-9] [0-9] [A-Z | a-z| 0-9] [A-Z | a-z| 0-9] [0-9] [A-Z | a-z| 0-9] [A-Z | a-z| 0-9] [0-9] [0-9] [0-9]
Nama	Data *Client*

Sumber / tujuan	Telemarketing /Telemarketing, *Marketing Executive*
Deskripsi	berisi seluruh data *client*
Struktur Data	ID_Perusahaan+NamaPerusahaan+Alamat+Kota+Kode_Pos+Provinsi+Telp+Kontak_Person+Telp_KontakPerson+ID_Kategori+ID_Jenis+Tgl_BerdiriPerusahaan+Tgl_Bergabung+Status
ID_Perusahaan	[0-9]
NamaPerusahaan	[A-Z | a-z | 0-9]
Alamat	[A-Z | a-z | 0-9]
Kota	[A-Z | a-z | 0-9]
Kode_Pos	[0-9]
Provinsi	[A-Z | a-z | 0-9]
Telp	[0-9]
ID_Kategori	[0-9]
ID_Jenis	[0-9]
Tgl_BerdiriPerusahaan	[0-9]
Tgl_Bergabung	[0-9]
Status	[0-9]
Nama	Data Jadwal
Sumber / tujuan	Telemarketing/*Marketing Executive*
Deskripsi	berisi data jadwal kegiatan jadwal
Struktur Data	ID_Jadwal+IDPerusahaan+NamaPelatihan+Tema+Tgl+WaktuPelatihan+Tempat+JmlPeserta+Harga+ID_Pegawai+ID_Program+Fasilitas+Pemateri+Jenis+Fasilitator+Aktivitas
ID_Jadwal	[0-9]
ID_Perusahaan	[0-9]
Nama_Pelatihan	[A-Z | a-z | 0-9]
Tema	[A-Z | a-z | 0-9]
Tgl	[A-Z | a-z | 0-9]
WaktuPelatihan	[A-Z | a-z | 0-9]
Tempat	[A-Z | a-z | 0-9]
JmlPeserta	[0-9]
Harga	[0-9]
ID_Pegawai	[0-9]
ID_Program	[0-9]
NamaProgram	[A-Z | a-z | 0-9]
Fasilitas	[A-Z | a-z | 0-9]
Pemateri	[A-Z | a-z | 0-9]
Jenis	[A-Z | a-z | 0-9]
Fasilitator	[A-Z | a-z | 0-9]
Aktivitas	[0-1]
Nama	Data Pegawai
Sumber / tujuan	Admin/ Telemarketing, *Marketing Executive*, RND
Deskripsi	berisi seluruh data pegawai
Struktur Data	ID_Pegawai+Username+Password+Email+NIP+Nama

	+Alamat+Kota+Kode_Pos+Telp+CP_Lain+Role+ID_ Admin
ID_Pegawai	[0-9]
Username	[A-Z | a-z| 0-9]
Password	[A-Z | a-z| 0-9]
Email	[A-Z | a-z| 0-9]
NIP	[A-Z | a-z| 0-9]
Nama	[A-Z | a-z]
Alamat	[A-Z | a-z| 0-9]
Kota	[A-Z | a-z| 0-9]
Kode_Pos	[0-9]
Telp	[0-9]
CP_Lain	[A-Z | a-z| 0-9]
Role	[1-5]
ID_Admin	[0-9]
Aktivitas	[0-1]
Nama	Data Program
Sumber / tujuan	RND/ Telemarketing
Deskripsi	berisi seluruh data program yang dilaksanakan
Struktur Data	ID_Program+KodeProgram+NamaProgram+Materi+H arga+LamaPelatihan+Dihapus+Lampiran
ID_Program	[A-Z | a-z | 0-9]
KodeProgram	[A-Z | a-z | 0-9]
NamaProgram	[A-Z | a-z | 0-9]
Materi	[0-9]
Harga	[0-9]
LamaPelatihan	[0-1]
Dihapus	[A-Z | a-z | 0-9]
Lampiran	
Nama	Data Prospek
Sumber / tujuan	Telemarketing/ Telemarketing
Deskripsi	berisi seluruh data prospek perusahaan
Struktur Data	ID_Prospek+ID_Perusahaan+Prospek_Indikator+Tipe+ Identitas+Tgl_Prospek
ID_Prospek	[0-9]
ID_Perusahaan	[0-9]
Prospek_Indikator	[0-9]
Tipe	[0-9]
Identitas	[0-9]
Tgl_Prospek	[0-9]
Nama	Data Kategori
Sumber / tujuan	Admin/Telemarketing
Deskripsi	berisi seluruh data kategori perusahaan
Struktur Data	ID_Kategori+Kategori
ID_Kategori	[0-9]

Kategori	[A-Z | a-z | 0-9] [0-9]
Nama	Data Log
Sumber / tujuan	Telemarketing, *Marketing Executive*, RND/Admin
Deskripsi	berisi seluruh data log
Struktur Data	ID_Log+ID_Pembuat+Tipe+Berisi+Tgl_Log
ID_Log ID_Pembuat Tipe Jenis Kandungan Tgl_Log	[0-9] [0-9] [0-9] [A-Z | a-z | 0-9] [A-Z | a-z | 0-9] [A-Z | a-z | 0-9]
Nama	Data Provinsi
Sumber / tujuan	Admin / Telemarketing
Deskripsi	berisi seluruh data provinsi
Struktur Data	ID_Provinsi+Provinsi
ID_Provinsi Provinsi	[0-9] [A-Z | a-z | 0-9] [0-9]
Nama	Data KabKota
Sumber / tujuan	Admin / Telemarketing
Deskripsi	berisi seluruh data kab_kota
Struktur Data	ID_Kab_Kota+ID_Provinsi+Kab_Kota
ID_Kab_Kota ID_Provinsi Kab_Kota	[0-9] [0-9] [A-Z | a-z | 0-9]
Nama	Data Pengisi Acara
Sumber / tujuan	RND/Telemarketing
Deskripsi	berisi seluruh data log
Struktur Data	ID_Bantuan+Nama_Bantuan+Tipe+No_Kontak+Keterangan
ID_Bantuan Nama_Bantuan Tipe No_Kontak Keterangan	[0-9] [0-9] [0-1] [A-Z | a-z | 0-9] [A-Z | a-z | 0-9]
Nama	Data Indikator
Sumber / tujuan	Admin/Telemarketing,Marketing Executive
Deskripsi	berisi seluruh data indikator
Struktur Data	Nomor+Nilai+Nama Indikator+Tipe
Nomor Nilai Nama Indikator Tipe	[0-9] [0-9] [A-Z | a-z | 0-9] [0-9]
Nama	Data mengolah
Sumber / tujuan	Telemarketing / Telemarketing
Deskripsi	berisi seluruh data mengolah

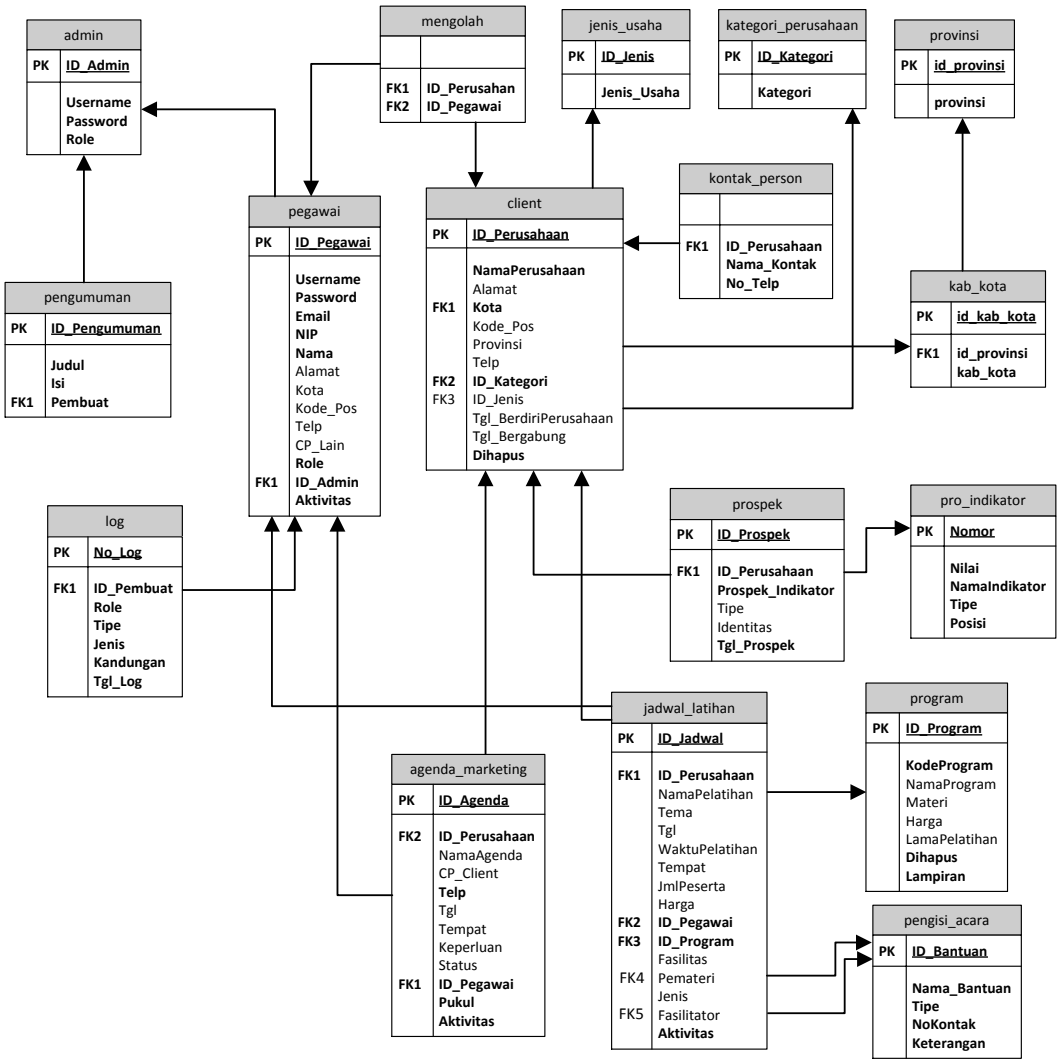
Struktur Data	ID_Perusahaan+ID_Pegawai
ID_Perusahaan ID_Pegawai	[0-9] [0-9]
Nama	Data Kontak_Person
Sumber / tujuan	Telemarketing / Telemarketing, *Marketing Executive*
Deskripsi	berisi seluruh data kontak person
Struktur Data	ID_Perusahaan +NamaKontak+No Telp
ID_Perusahaan NamaKontak No Telp	[0-9] [A-Z | a-z | 0-9] [0-9]
Nama	Data tgl
Sumber / tujuan	Telemarketing,*Marketing Executive*, RND, Supervisor /Telemarketing,*Marketing Executive*, RND, Supervisor
Deskripsi	berisi seluruh data tanggal login
Struktur Data	Nomor+Tgl
Nomor Tgl	[0-9] [0-9]
Nama	Data Jenis_Usaha
Sumber / tujuan	Admin / Admin, Telemarketing
Deskripsi	berisi seluruh data jenis usaha
Struktur Data	ID_Jenis+Jenis Usaha
ID_Jenis Jenis Usaha	[0-9] [A-Z | a-z | 0-9]

3.6. Perancangan Sistem

Perancangan dimulai setelah tahap analisis terhadap sistem selesai dilakukan. Peramcamgam dapat didefinisikan sebagai penggambaran, perencanaan, dan pembuatan sketsa atau pengaturan beberapa elemen yang terpisah ke dalam satu kesatuan yang utuh dan berfungsi.

3.6.1. Skema Relasi

Skema relasi merupakan rangkaian hubungan antara dua tabel atau lebih pada sistem *database*. Berikut ini adalah skema relasi pada Sistem Informasi *Track Record* Mitra Bisnis:



Gambar 3. 28 Skema Relasi

Penjelasan Tabel:

1. Tabel admin berelasi dengan tabel pegawai memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Amin dimana di dalam tabel admin, ID_Admin memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*), dan pada tabel pegawai, ID_Admin memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).

2. Tabel admin dengan tabel pengumuman memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Admin dan Pembuat dimana di dalam tabel admin, ID_Admin memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel pengumuman, Pembuat memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
3. Tabel pegawai dengan tabel client memiliki relasi banyak ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Pegawai dan ID_Perusahaan, dimana di dalam tabel sementara mengolah, ID_Pegawai memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*) dan pada tabel mengolah, ID_Perusahaan memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
4. Tabel pegawai dengan tabel log memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Pegawai dan ID_Pembuat, dimana di dalam tabel pegawai, ID_Pegawai memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*), dan pada tabel log dan ID_Pembuat memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
5. Tabel client dengan tabel prospek memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Perusahaan, dimana di dalam tabel client, ID_Perusahaan memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel prospek, ID_Perusahaan memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
6. Tabel client dengan tabel agenda_marketing memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Perusahaan, dimana di dalam tabel client, ID_Perusahaan memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan

pada tabel agenda_marketing, ID_Perusahaan memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).

7. Tabel client dengan tabel jadwal memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Perusahaan, dimana di dalam tabel client, ID_Perusahaan memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel jadwal, ID_Perusahaan memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
8. Tabel client dengan tabel kontak_person memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Perusahaan, dimana di dalam tabel client, ID_Perusahaan memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel kontak_person, ID_Perusahaan memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
9. Tabel kota dengan tabel client memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Kab_Kota, dimana di dalam tabel kab_kota, ID_Kab_Kota memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel client, ID_Kab_Kota memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
10. Tabel kategori_perusahaan dengan tabel client memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah id_kategori, dimana di dalam tabel kategori_perusahaan , id_kategori memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel client, id_kategori memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).

11. Tabel jenis_usaha dengan tabel client memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah id_jenis, dimana di dalam tabel kategori, id_ jenis memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel client, id_jenis memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
12. Tabel pro_indikator dengan prospek memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah nomor, dimana di dalam tabel pro_indikator, pro_indi memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel pro_indikator, nomor memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
13. Tabel provinsi dengan tabel kota memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Provinsi, dimana di dalam tabel provinsi, ID_ Provinsi memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel kota, ID_Provinsi memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
14. Tabel program dengan tabel jadwal memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah ID_Program, dimana di dalam tabel program, ID_Program memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel jadwal, ID_Program memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).
15. Tabel pengisi_acara dengan tabel jadwal memiliki relasi satu ke banyak. *Field* penghubung antar tabelnya adalah Nama_Bantuan, Pemateri, Fasilitator, dimana di dalam tabel pengisi_acara ID_Bantuan memiliki posisi sebagai kunci utama (*primary key*) dan pada tabel jadwal, Pemateri, Fasilitator memiliki posisi sebagai kunci tamu (*foreign key*).

3.6.2. Struktur Tabel

Berikut adalah struktur table yang akan diterapkan pada sistem informasi yang akan dibangun.

Tabel 3. 8 Tabel admin

Admin						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	ID_Admin	int	11	No	None
2		Username	varchar	64	No	None
3		Password	varchar	64	No	None
4		Role	int	1	No	None

Tabel 3. 9 Tabel pengumuman

Pengumuman						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	ID_Pengumuman	int	11	No	None
2		Judul	varchar	64	No	None
3		Isi	varchar	500	No	None
4	**FK**	Pembuat	int	11	No	None

Tabel 3. 10 Tabel agenda_marketing

agenda_marketing						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	ID_Agenda	Int	11	No	
2	FK	ID_Perusahaan	Int	11	No	
3		Nama Agenda	Varchar	64	Yes	
4		CP_Client	Varchar	64	Yes	
5		Tgl	Date		No	
6		Tempat	Varchar	64	Yes	
7		Telp	Varchar	15	Yes	
8		Keperluan	Varchar	64	Yes	
9		Status	Varchar	64	Yes	
10	FK	ID_Pegawai	Int	11	No	
11		Pukul	Time		No	
12		Aktivitas	int	11	No	

Tabel 3. 11 Tabel *client*

Client						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	ID_Perusahaan	Bigint	20	No	
2		NamaPerusahaan	Varchar	64	No	
3		Alamat	Varchar	100	No	
4	FK	Kota	Int	11	No	
5		Kode_Pos	Int	11	No	
6		Provinsi	Smallint	3	No	
7		Telp	Varchar	50	No	
8	FK	ID_Kategori	Varchar	64	No	
9	FK	ID_Jenis	Varchar	64	No	
10		Tgl_BerdiriPerusahaan	Date		No	
11		Tgl_Bergabung	Date		No	
12		Dihapus	int	11	No	

Tabel 3. 12 Tabel jadwal

Jadwal						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	ID_Jadwal	Int	11	No	
2	FK	ID_Perusahaan	Int	11	No	
3		Nama_Pelatihan	Varchar	64	Yes	
4		Tema	Varchar	64	Yes	
5		Tgl	Date		Yes	
6		WaktuPelatihan	Time		Yes	
7		Tempat	Varchar	64	Yes	
8		JmlPeserta	Int	11	Yes	
9		Harga	Bigint	255	Yes	
10	FK	ID_Pegawai	Int	11	No	
11	FK	ID_Program	Int	11	No	
12		Fasilitas	Varchar	64	Yes	
13	FK	Pemateri	Varchar	64	Yes	
14		Jenis	Varchar	64	Yes	
15	FK	Fasilitator	Varchar	64	Yes	
16		Aktivitas	Varchar	64	No	

Tabel 3. 13 Tabel pegawai

pegawai						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**

1	PK	ID_Pegawai	Int	11	No	
2		Username	Varchar	64	No	
3		Password	Varchar	64	No	
4		Email	Varchar	64	No	
5		NIP	Varchar	64	No	
6		Nama	Varchar	64	No	
7		Alamat	Varchar	100	No	
8		Kota	Varchar	64	No	
9		Kode_Pos	Int	11	No	
10		Telp	Varchar	15	No	
11		CP_Lain	Varchar	15	No	
12		Role	Smallint	1	No	
13	FK	ID_Admin	Int	11	No	
14		Aktivitas	Smallint1	1	No	

Tabel 3. 14 Tabel program

program						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	ID_Program	Int	5	No	
2		KodeProgram	Varchar	8	No	
3		NamaProgram	Varchar	50	No	
4		Materi	Varchar	64	No	
5		Harga	Bigint	255	No	
6		LamaPelatihan	Int	11	No	
7		Dihapus	Smallint	1	No	
8		Lampiran	Varchar	255	No	

Tabel 3. 15 Tabel pengisi_acara

pengisi_acara						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	ID_Bantuan	Int	11	No	
2	FK	Nama_Bantuan	Varchar	64	No	
3		Tipe	Smallint	1	No	
4		No_Kontak	Varchar	64	No	
5		Keterangan	Varchar	100	No	

Tabel 3. 16 Tabel kontak_person

kontak_person						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**

1	FK	ID_Perusahaan	bigint	20	No	
2		NamaKontak	Varchar	25	No	
3		No_Telp	Bigint	15	No	

Tabel 3. 17 Tabel prospek

prospek						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	ID_Prospek	Bigint	20	No	
2	FK	ID_Perusahaan	Bigint	20	No	
3	FK	Prospek_Indikator	Int	11	No	
4		Tipe	Smallint	2	No	
5		Identitas	Smallint	2	No	
6		Tgl_Prospek	Date		No	

Tabel 3. 18 Tabel log

log						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	No_Log	Bigint	100	No	
2	FK	ID_Pembuat	Int	11	No	
3		Role	Int	64	No	
4		Tipe	Varchar	5	No	
5		Jenis	Varchar	64	No	
6		Kandungan	Varchar	64	No	
7		Tgl_Log	Datetime		No	

Tabel 3. 19 Tabel pro_indikator

pro_indikator						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	Nomor	Int	11	No	
2		Nilai	Int	11	No	
3		Nama Indikator	Varchar	64	No	
4		Tipe	smallint	1	No	

Tabel 3. 20 Tabel mengolah

mengolah						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	FK	ID_Perusahaan	BigInt	64	No	

2	FK	ID_Pegawai	Int	11	No	

Tabel 3. 21 Tabel kab_kota

kab_kota						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	Id_kab_kota	Int	11	No	
2		Id_provinsi	Int	11	No	
3		Kab_kota	Vaarchar	64	No	

Tabel 3. 22 Tabel provinsi

Provinsi						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	Id_provinsi	Int	11	No	
2		provinsi	Varchar	100	No	

Tabel 3. 23 Tabel kategori_perusahaan

kategori_perusahaan						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	Id_kategori	Int	11	No	
2		kategori	Varchar	64	No	

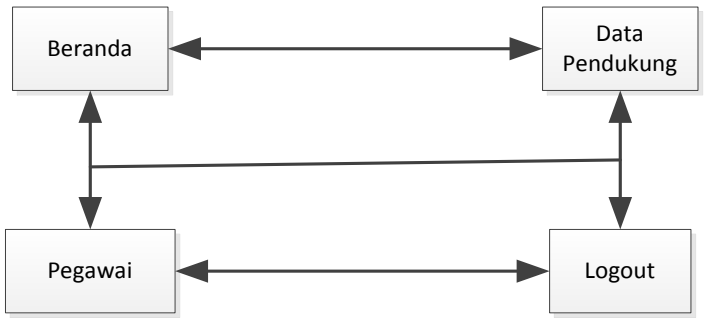
Tabel 3. 24 Tabel jenis_usaha

jenis_usaha						
No	**Key**	**Column Name**	**Data Type**	**Length**	**Null**	**Default**
1	PK	ID_Jenis	Int	11	No	
2		Jenis_Usaha	Varchar	64	No	

3.6.3. Perancangan Struktur Menu

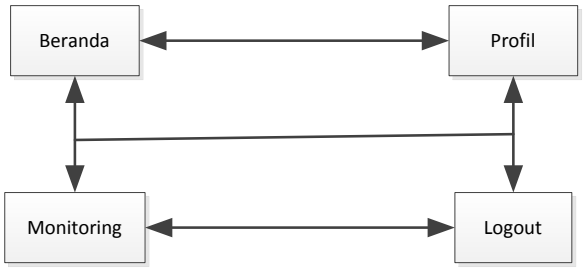
Struktur menu adalah bentuk umum dari suatu rancangan program untuk memudahkan pemakai dalam menjalankan program komputer. Sehingga saat menjalankan program, pengguna tidak mengalami kesulitan dalam memilih menu-menu yang diinginkan.

Pada gambar 3.29 merupakan gambar menu admin.



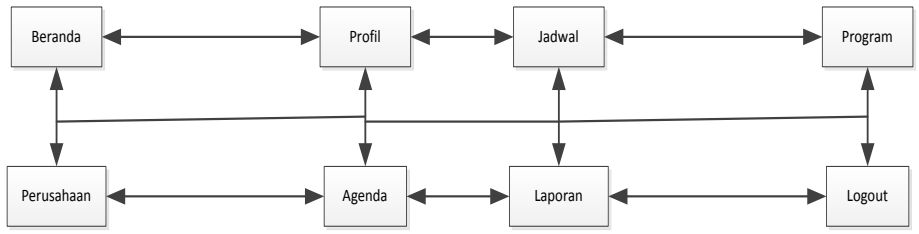
Gambar 3. 29 Perancangan Antar Menu Admin

Pada gambar 3.30 merupakan gambar menu Supervisor



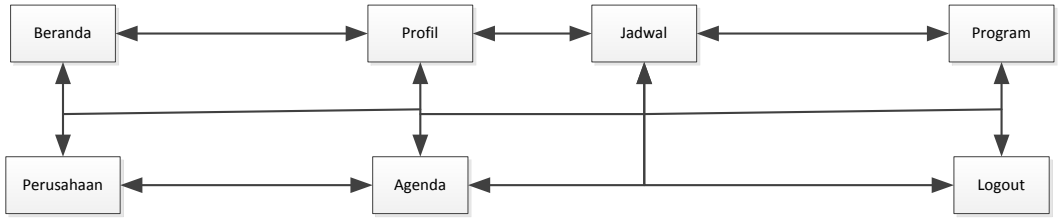
Gambar 3. 30 Perancangan Antar Menu Supervisor

Pada gambar 3.31 merupakan gambar menu Telemarketing



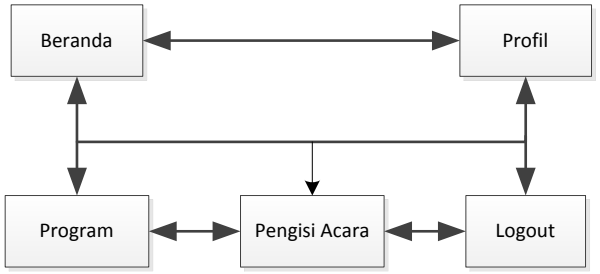
Gambar 3. 31 Perancangan Antar Menu Telemarketing

Pada gambar 3.32 merupakan gambar menu *Marketing Executive*



Gambar 3. 32 Perancangan Antar Menu *Marketing Executive*

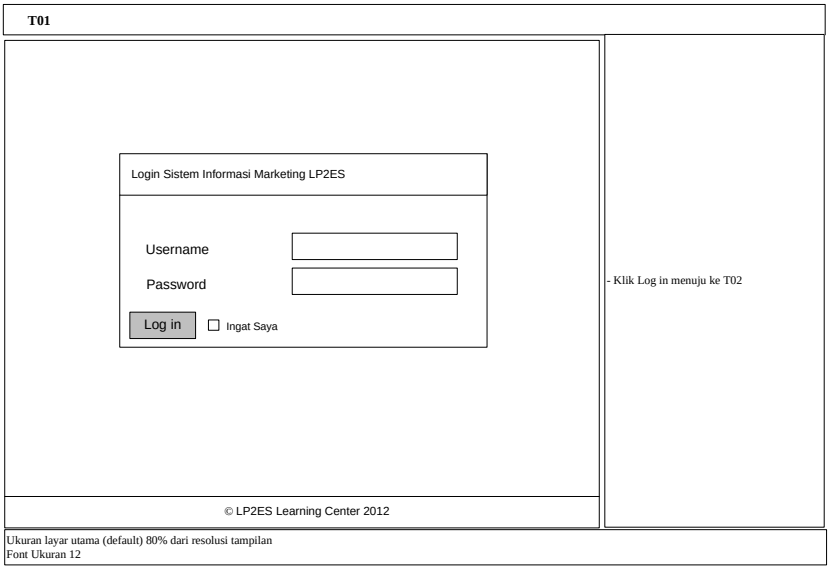
Pada gambar 3.33 merupakan gambar menu RND



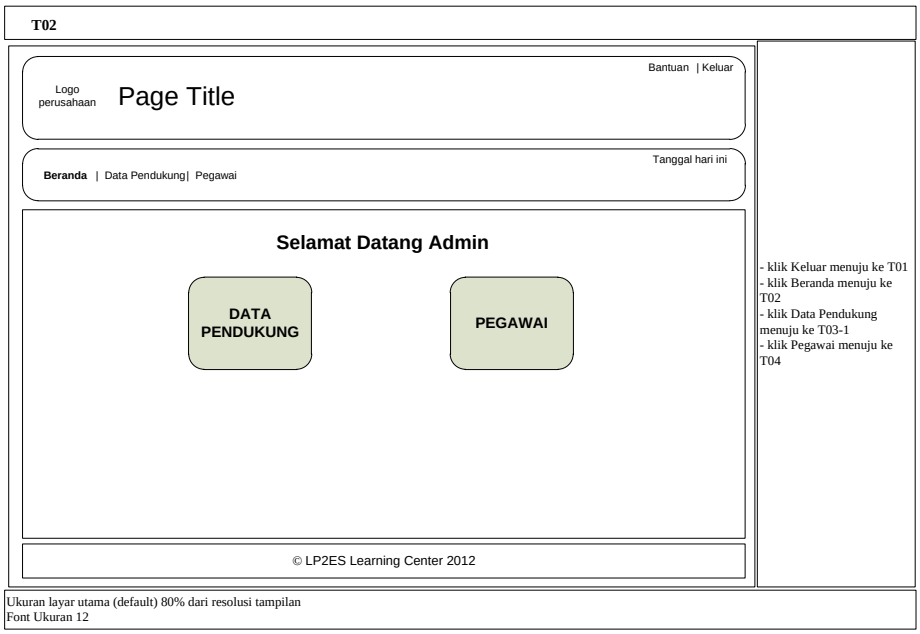
Gambar 3. 33 Perancangan Antar Menu RND

3.6.4. Perancangan Antarmuka

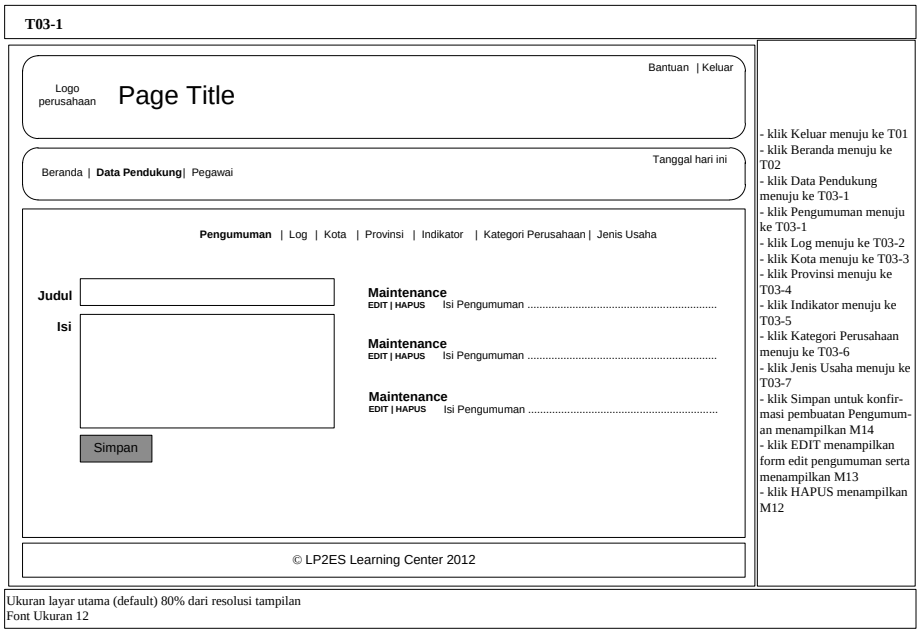
Tahap perancangan antarmuka dilakukan untuk merancang antarmuka agar dapat digunakan oleh pengguna baik admin maupun user yang menggunakan Sistem Informasi ini.



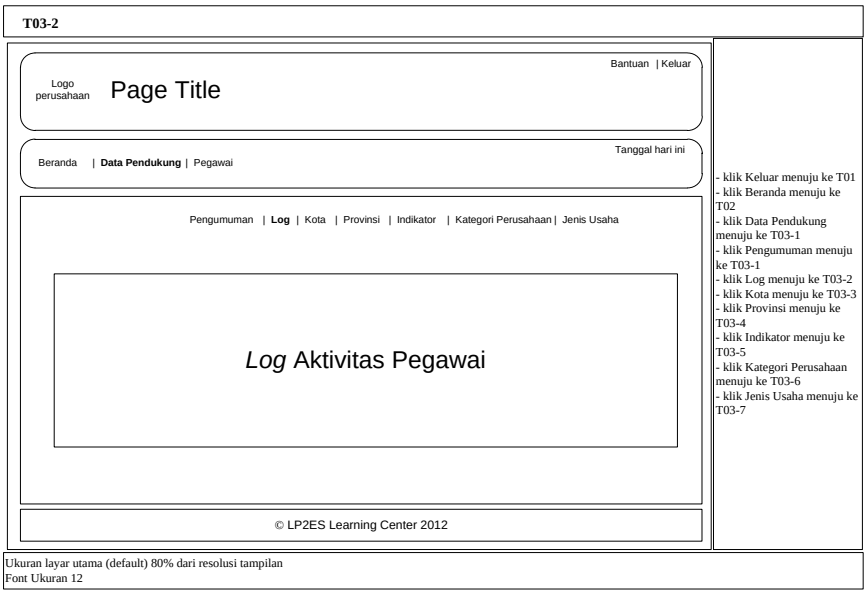
Gambar 3. 34 Perancangan Antarmuka Halaman Login Admin



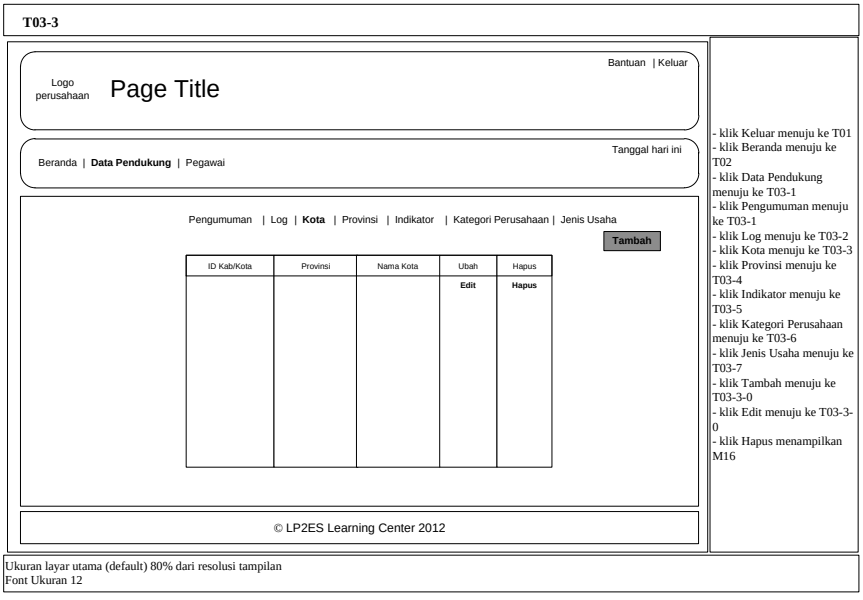
Gambar 3. 35 Perancangan Antarmuka Halaman Beranda



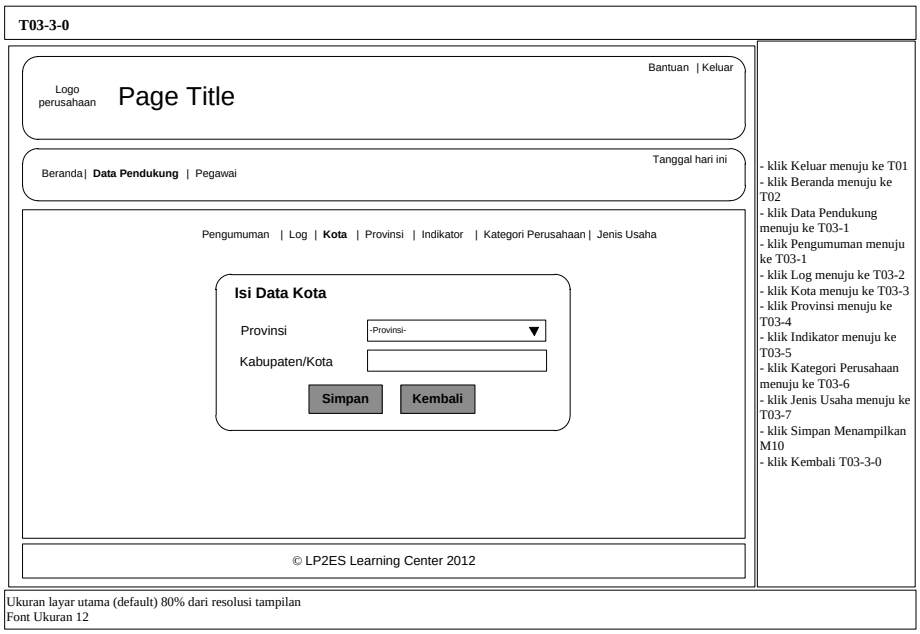
Gambar 3. 36 Perancangan Antarmuka Halaman Data Pendukung



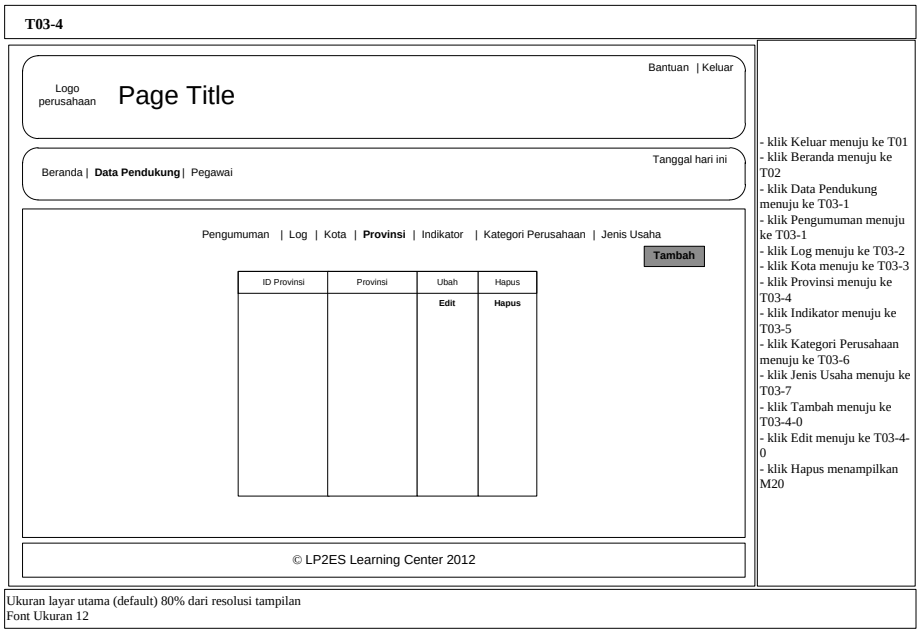
Gambar 3. 37 Perancangan Antarmuka Halaman *Log*



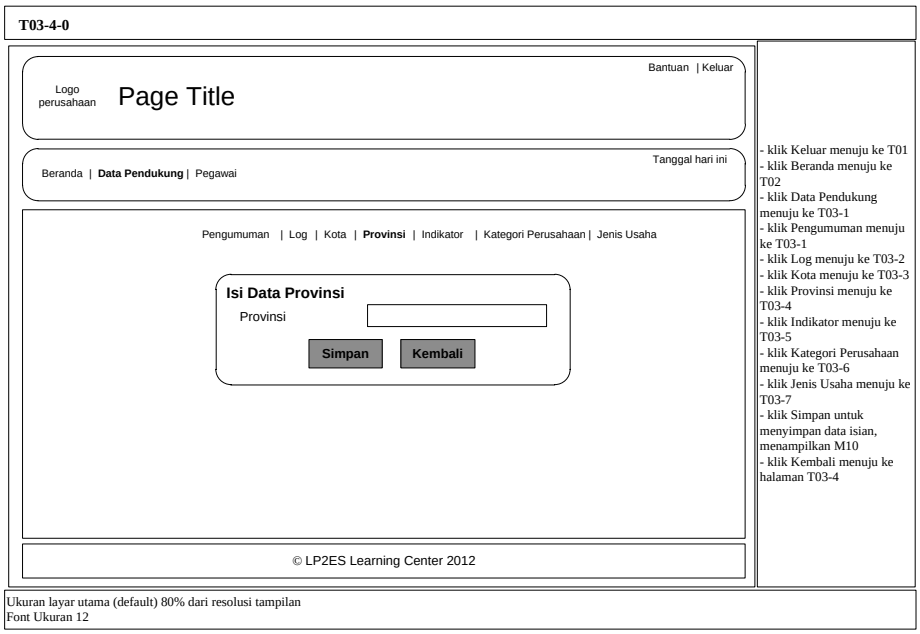
Gambar 3. 38 Perancangan Antarmuka halaman Kota



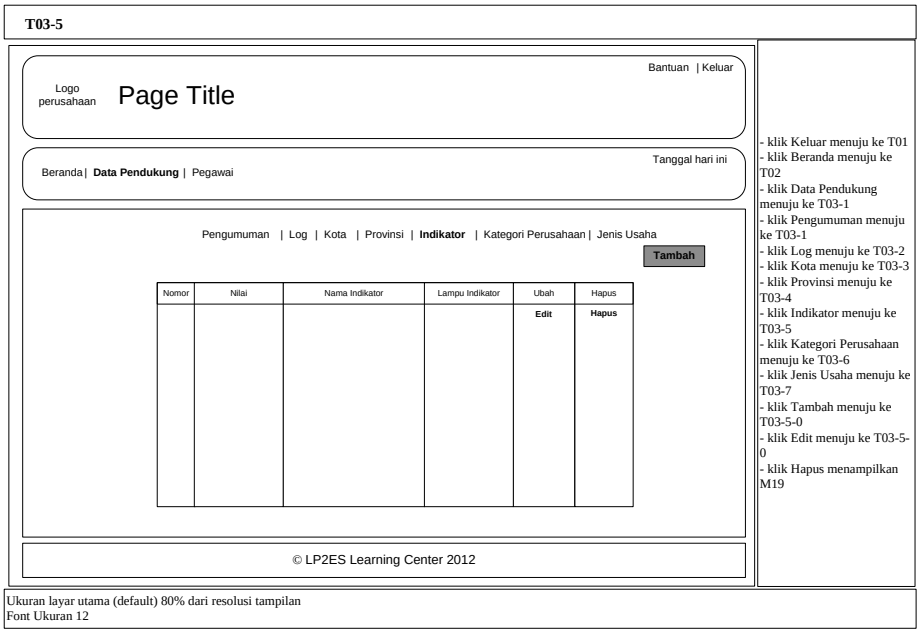
Gambar 3. 39 Perancangan Antarmuka halaman Tambah/Ubah Kota



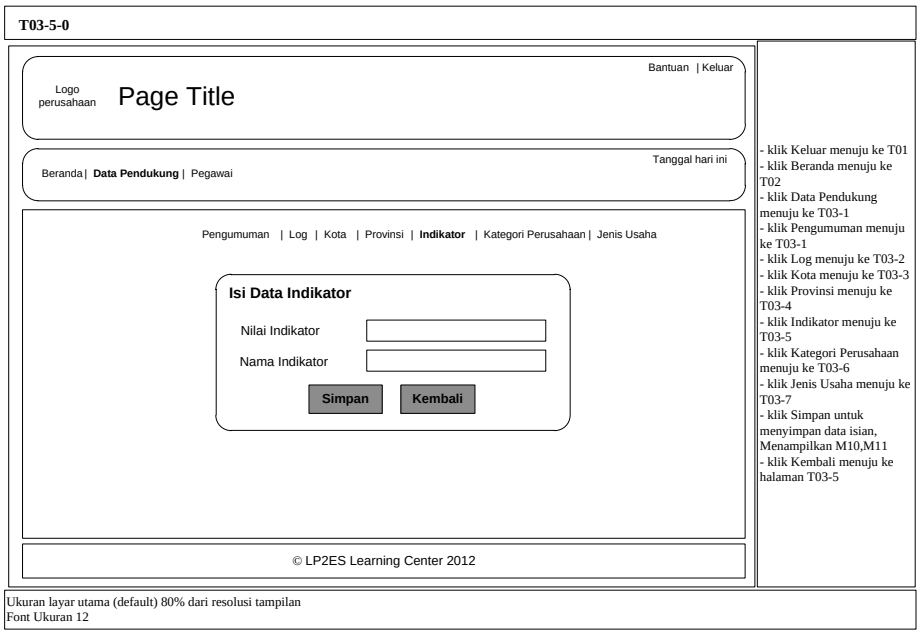
Gambar 3. 40 Perancangan Antarmuka halaman Provinsi



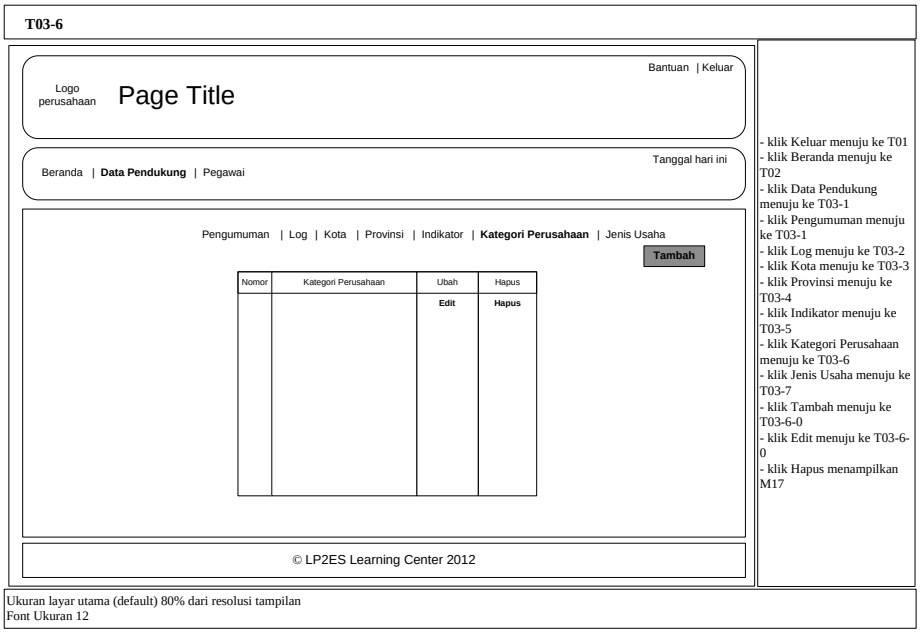
Gambar 3. 41 Perancangan Antarmuka halaman Tambah/Ubah Provinsi



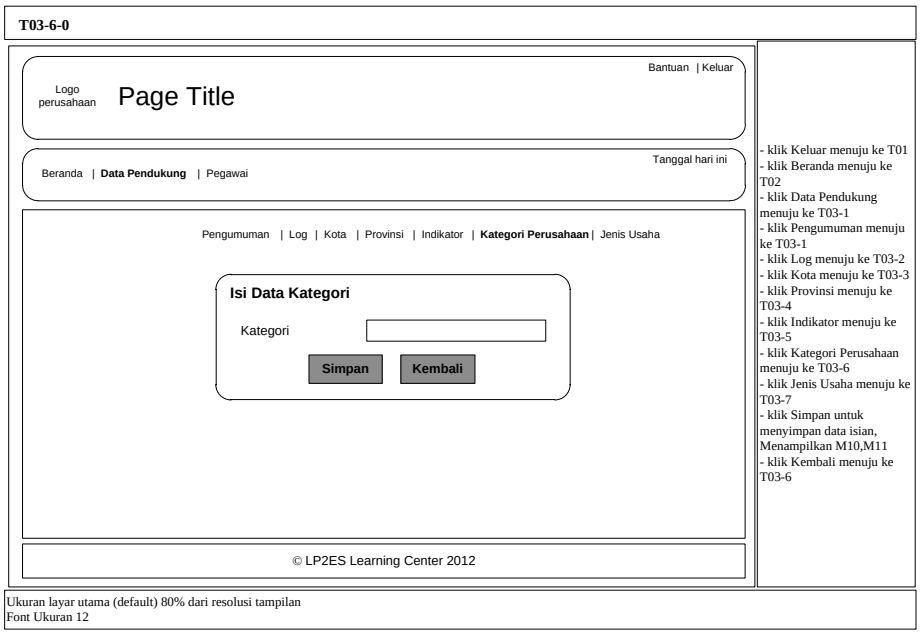
Gambar 3. 42 Perancangan Antarmuka halaman Indikator



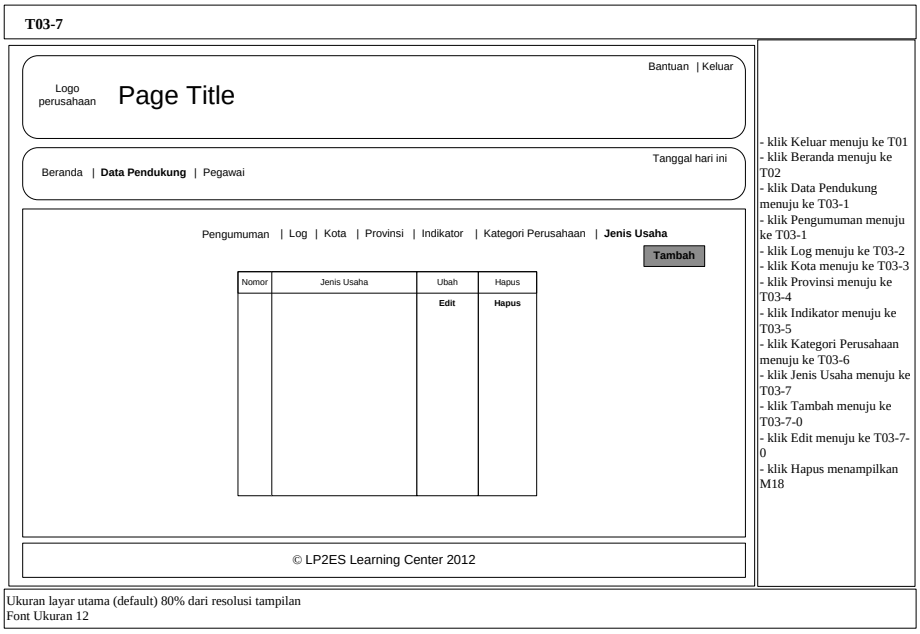
Gambar 3. 43 Perancangan Antarmuka halaman Tambah/Ubah Indikator



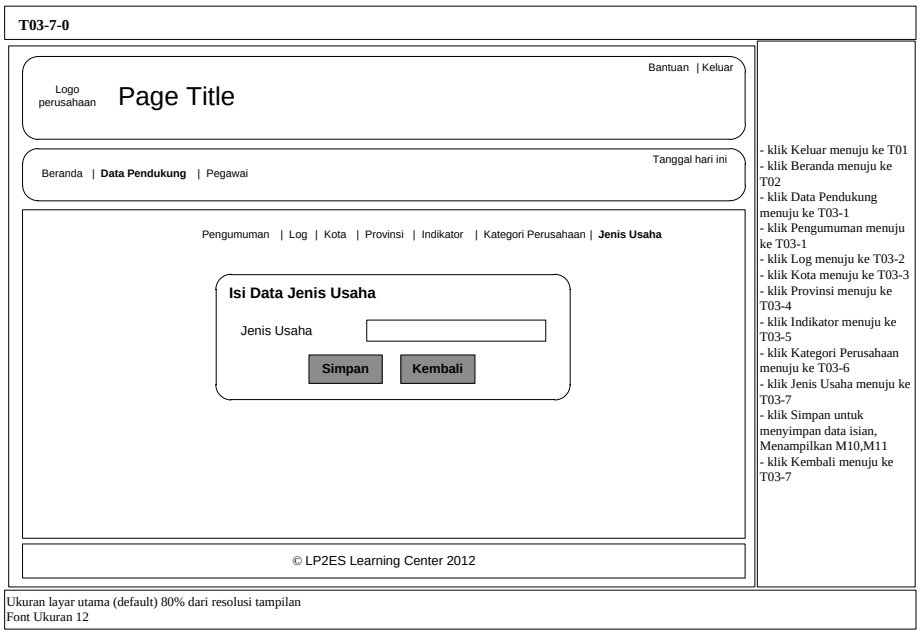
Gambar 3. 44 Perancangan Antarmuka halaman Kategori Perusahaan



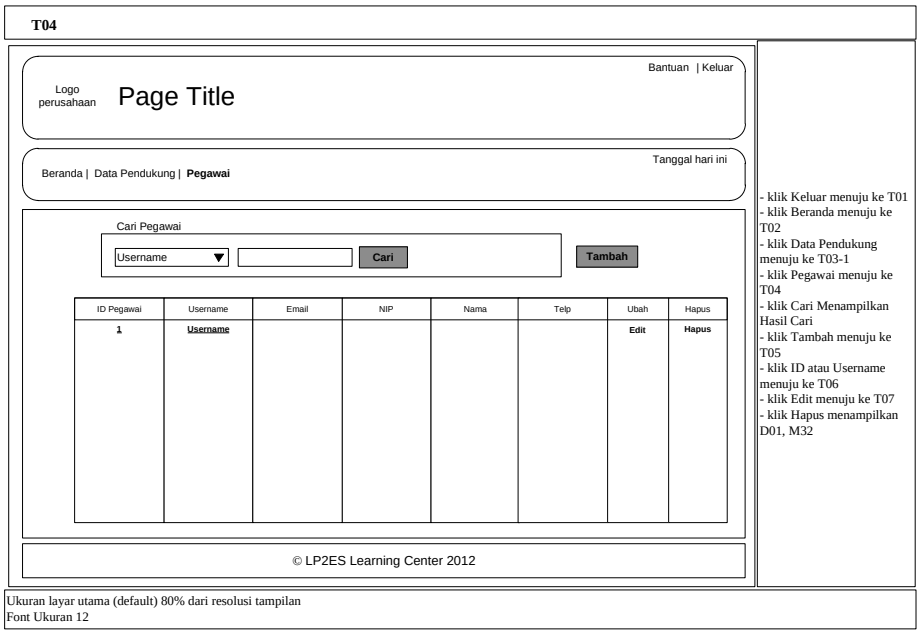
Gambar 3. 45 Perancangan Antarmuka halaman Tambah/Ubah Kategori Perusahaan



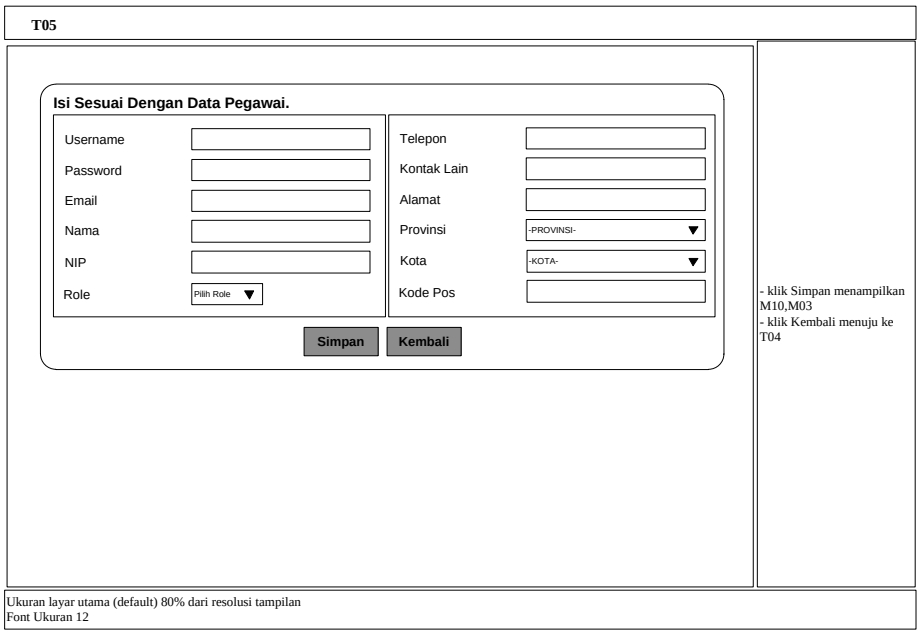
Gambar 3. 46 Perancangan Antarmuka Halaman Jenis Usaha



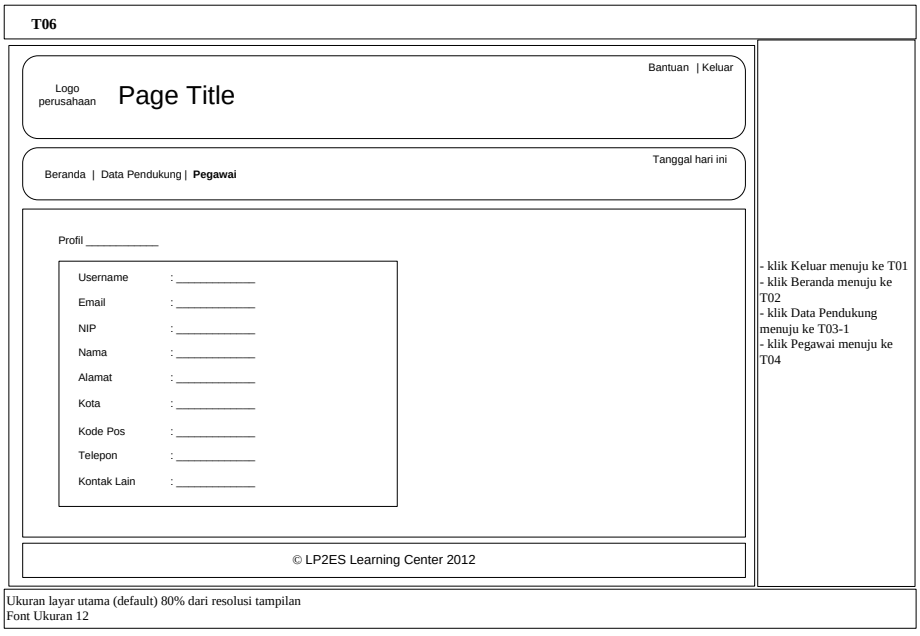
Gambar 3. 47 Perancangan Antarmuka Halaman Tambah/Ubah Jenis Usaha



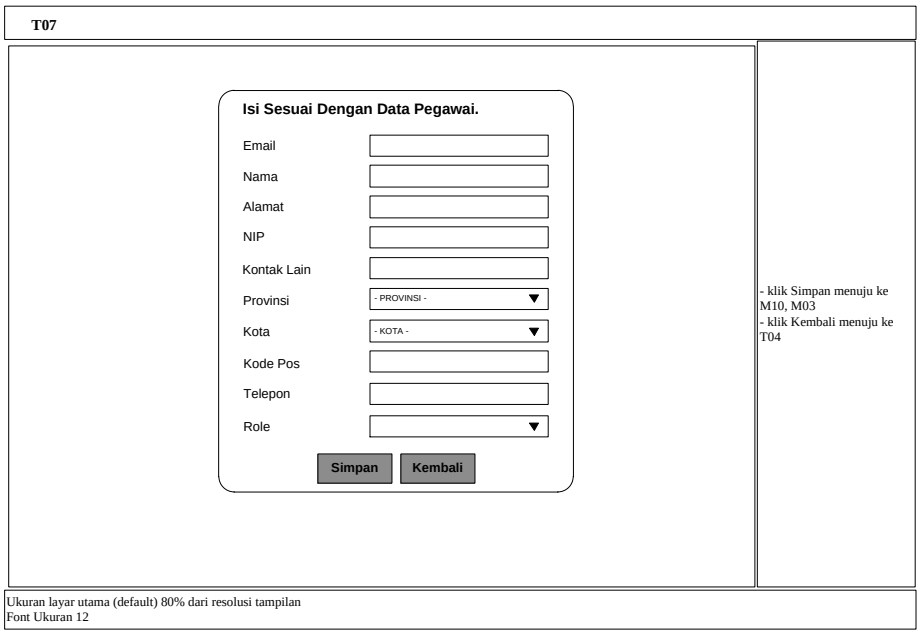
Gambar 3. 48 Perancangan Antarmuka Halaman Pegawai



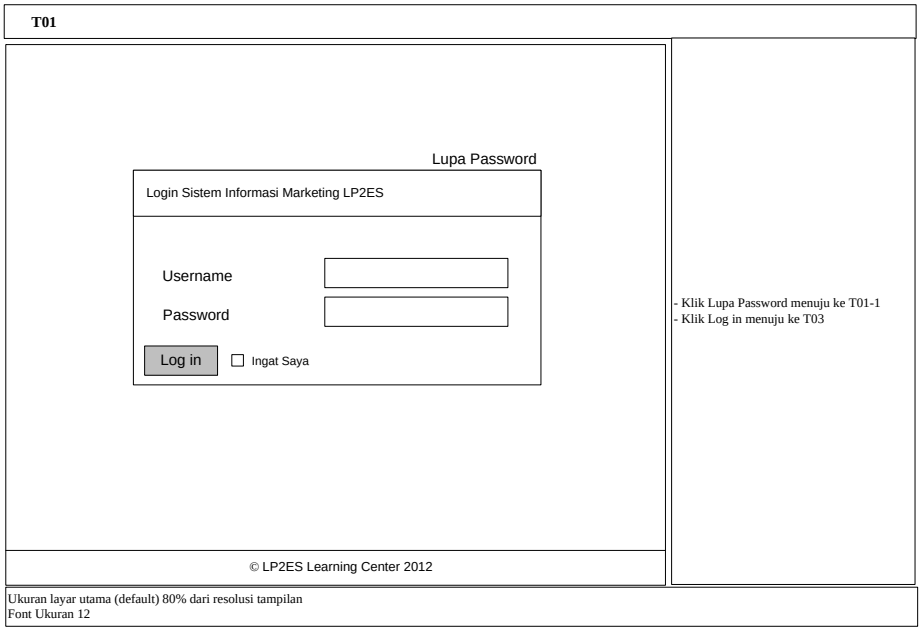
Gambar 3. 49 Perancangan Antarmuka Halaman Tambah Data Pegawai



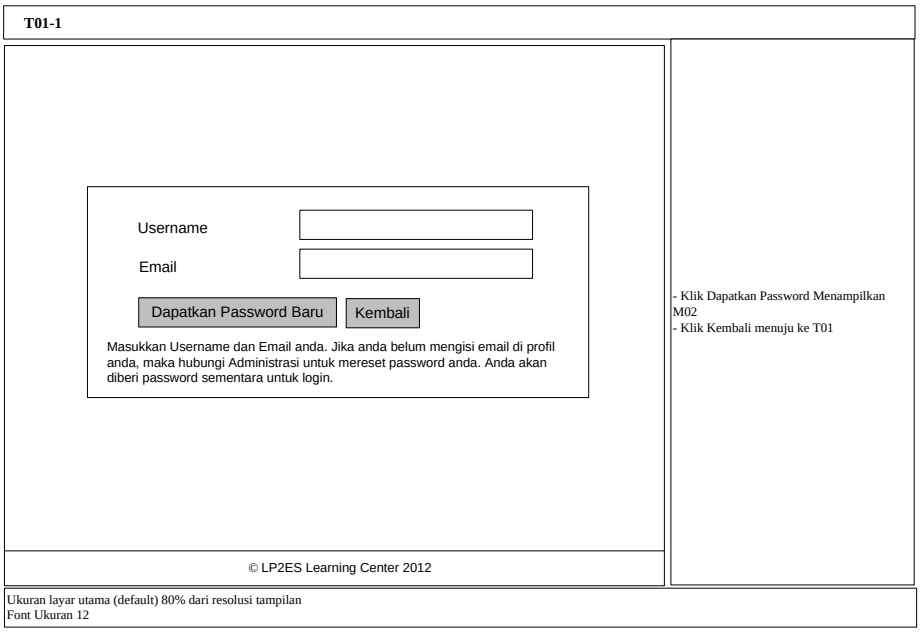
Gambar 3. 50 Perancangan Antarmuka Halaman Profil Pegawai



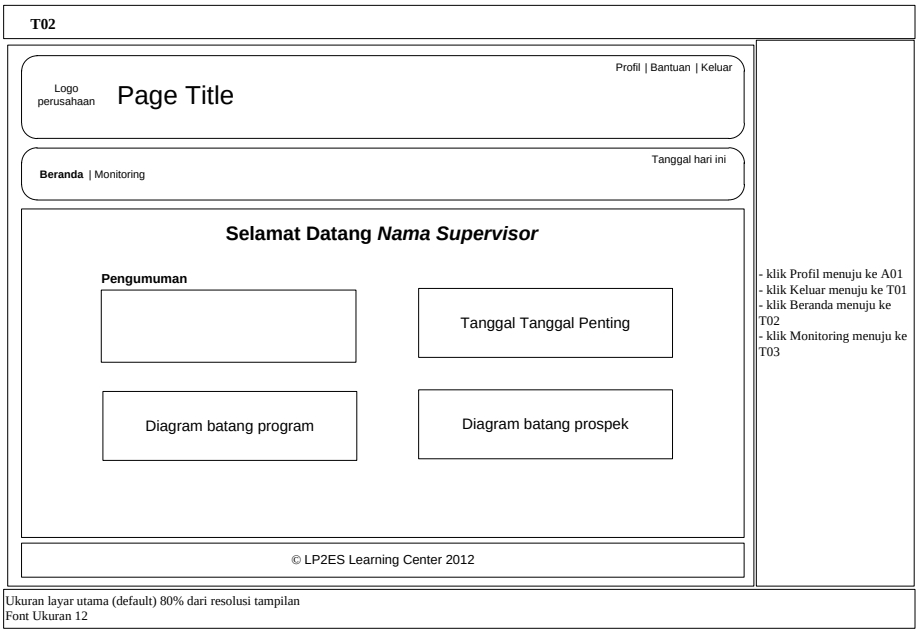
Gambar 3. 51 Perancangan Antarmuka Halaman Ubah Data Pegawai



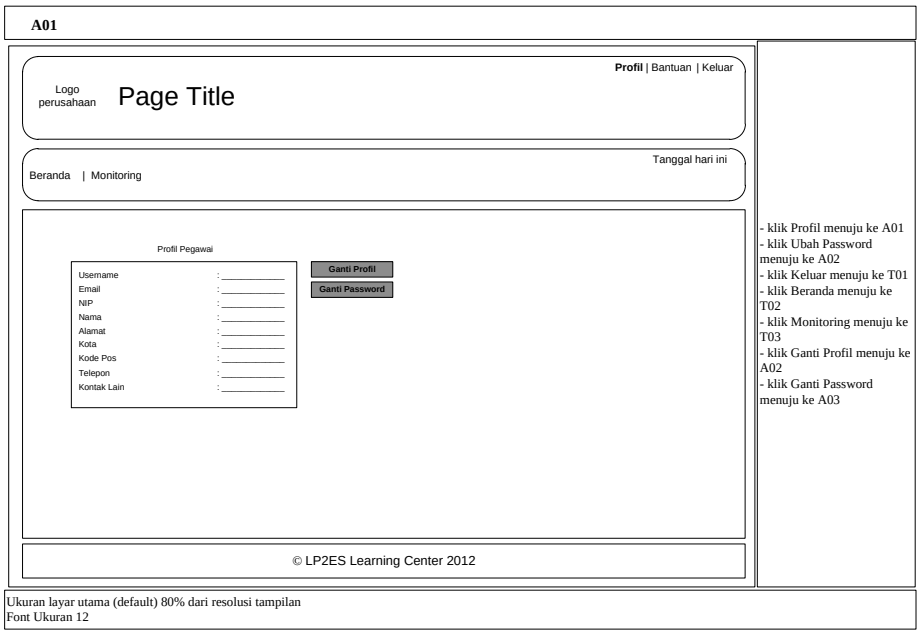
Gambar 3. 52 Perancangan Antarmuka Halaman Login Supervisor



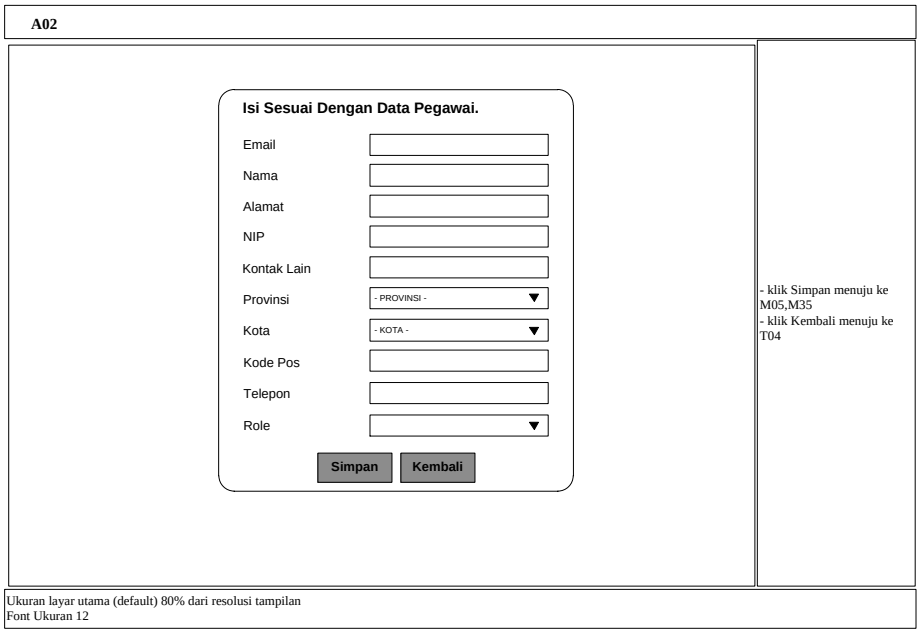
Gambar 3. 53 Perancangan Antarmuka Halaman Lupa *Password* (Supervisor)



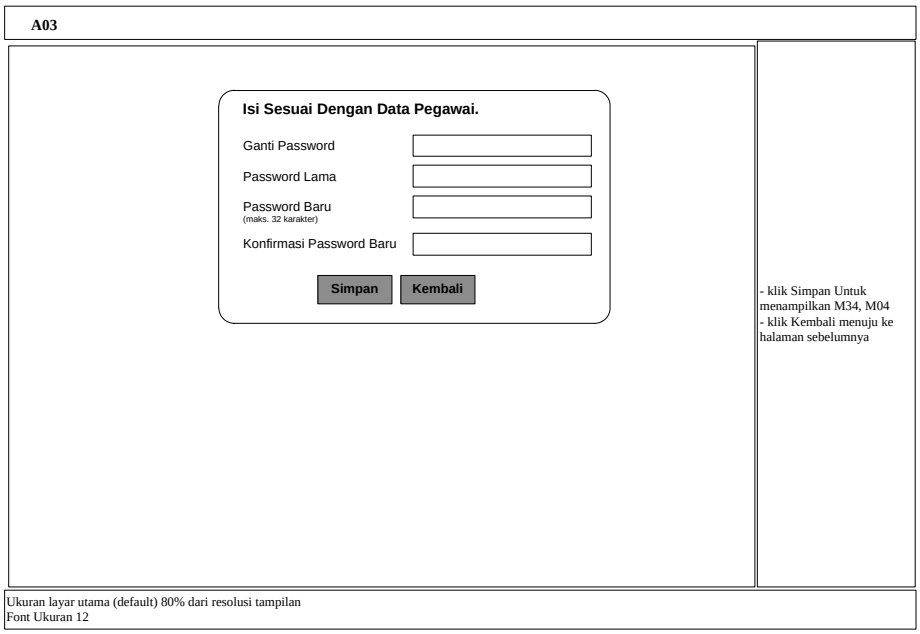
Gambar 3. 54 Perancangan Antarmuka Halaman Beranda Supervisor



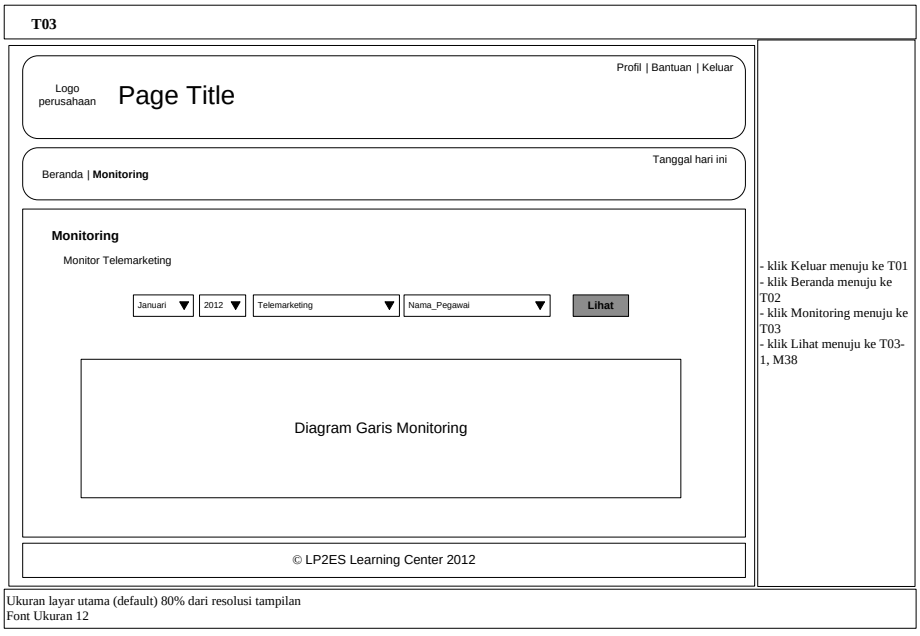
Gambar 3. 55 Perancangan Antarmuka Halaman Profil Supervisor



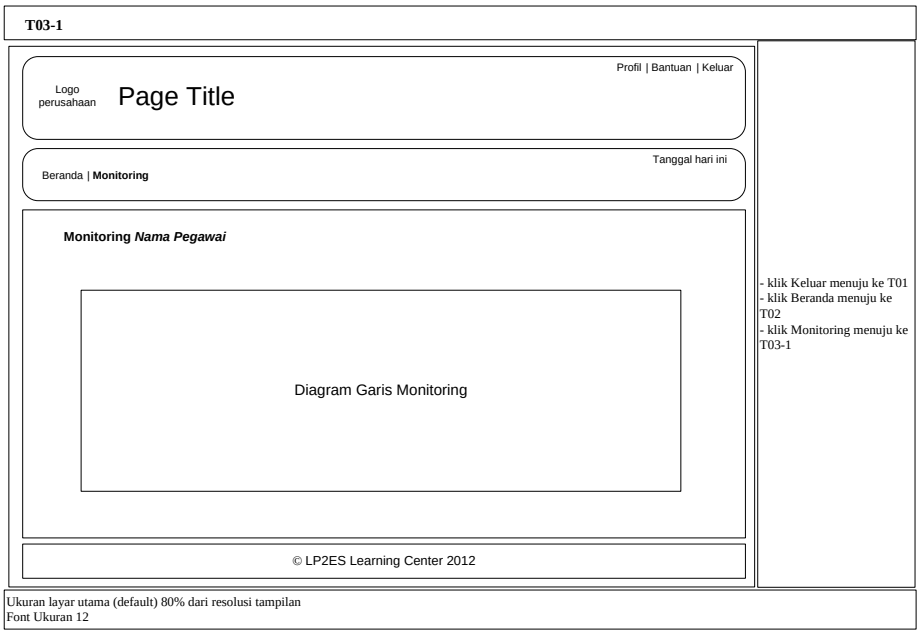
Gambar 3. 56 Perancangan Antarmuka Halaman Ganti Profil Supervisor



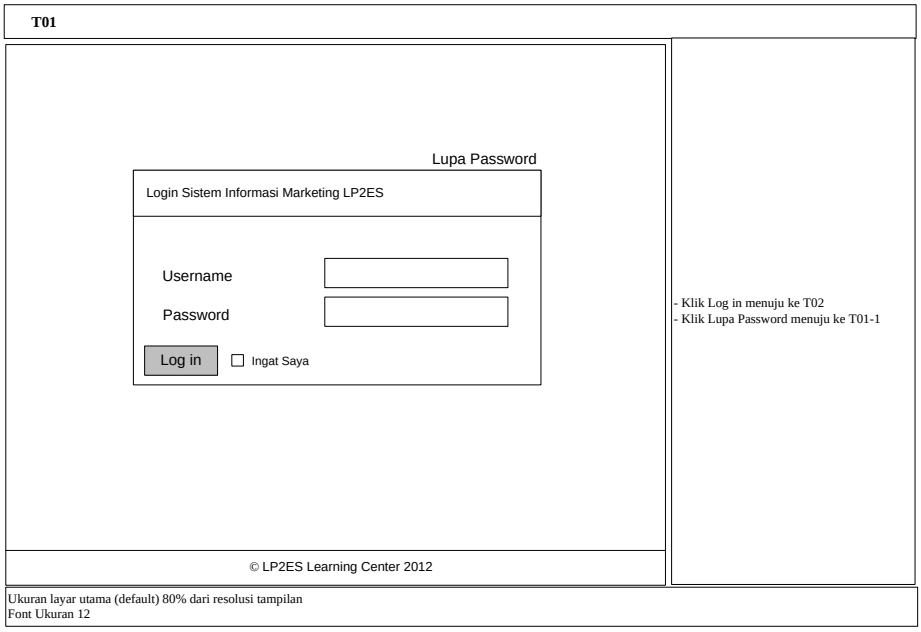
Gambar 3. 57 Perancangan Antarmuka Halaman Ganti Password Supervisor



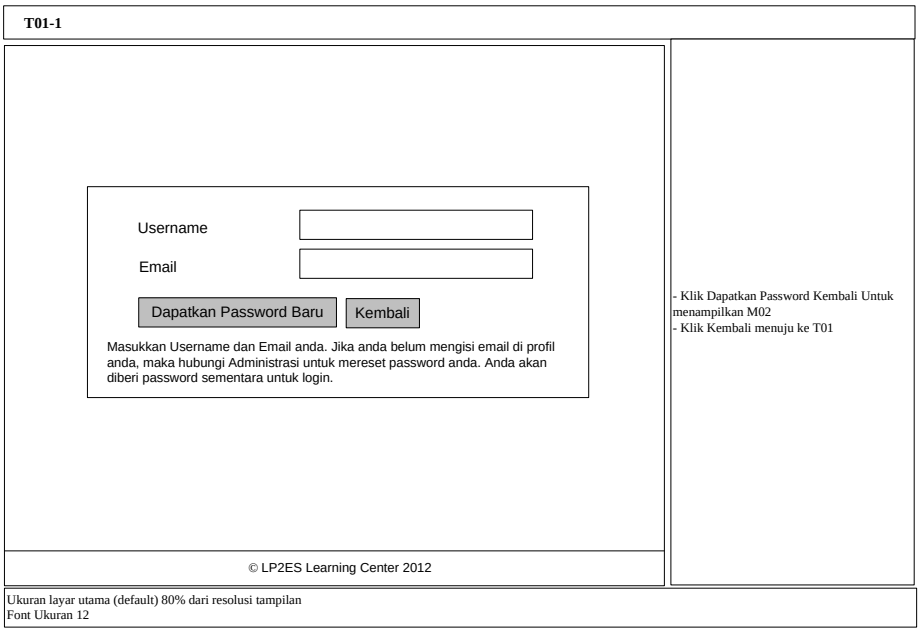
Gambar 3. 58 Perancangan Antarmuka Halaman Monitoring Supervisor



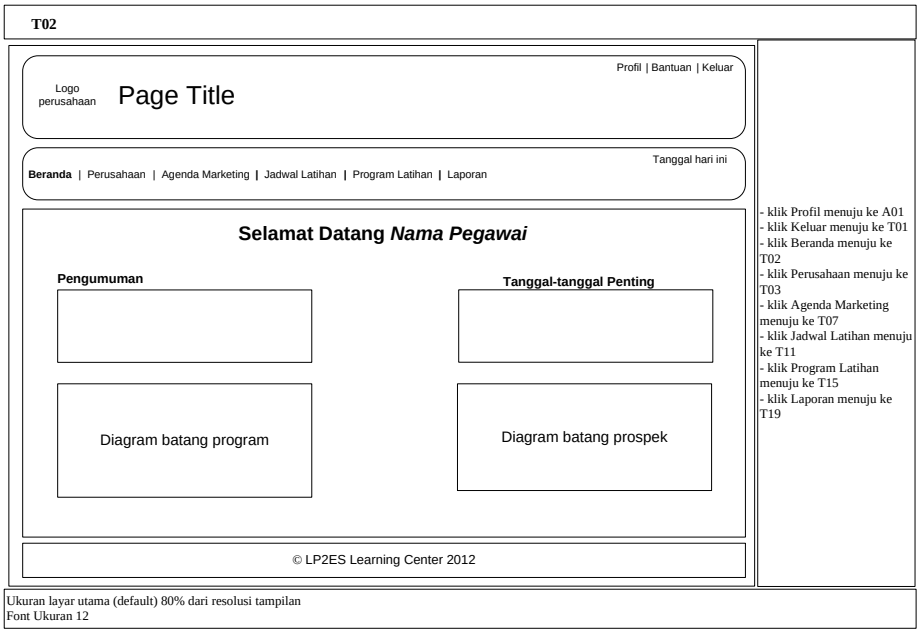
Gambar 3. 59 Perancangan Antarmuka Halaman Detail Monitoring



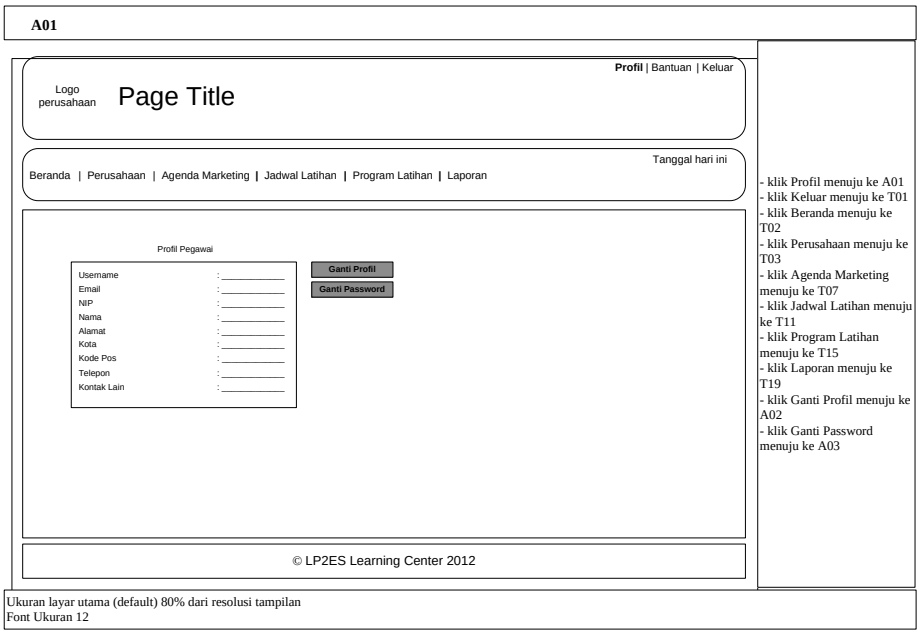
Gambar 3. 60 Perancangan Antarmuka Halaman Login Telemarketing



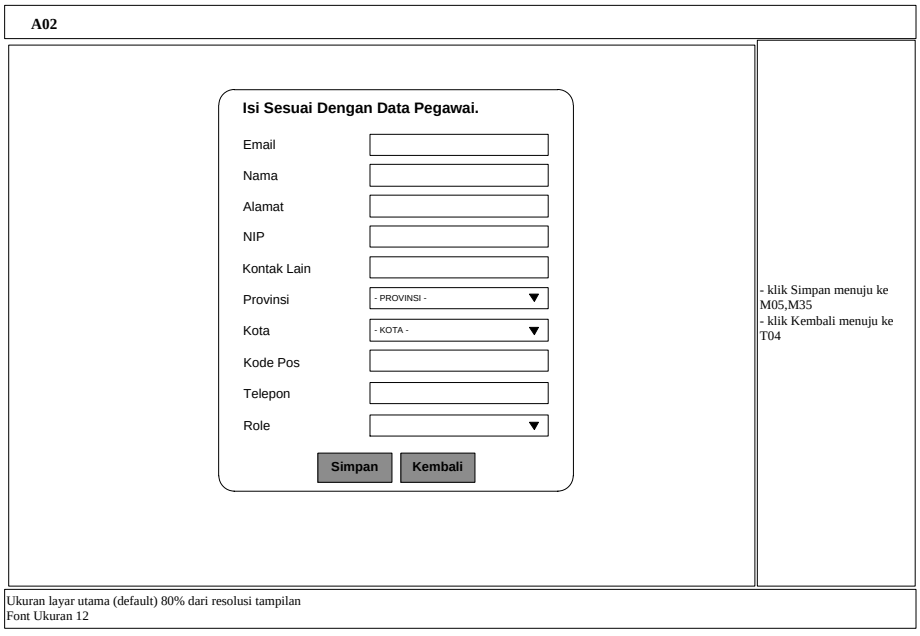
Gambar 3. 61 Perancangan Antarmuka Halaman Lupa *Password* (Telemarketing)



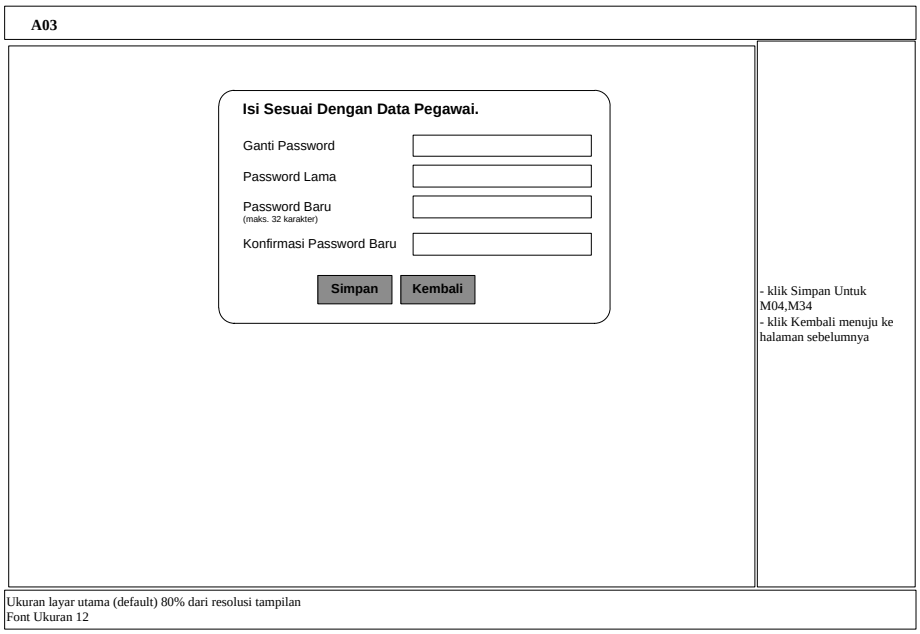
Gambar 3. 62 Perancangan Antarmuka Halaman Beranda Telemarketing



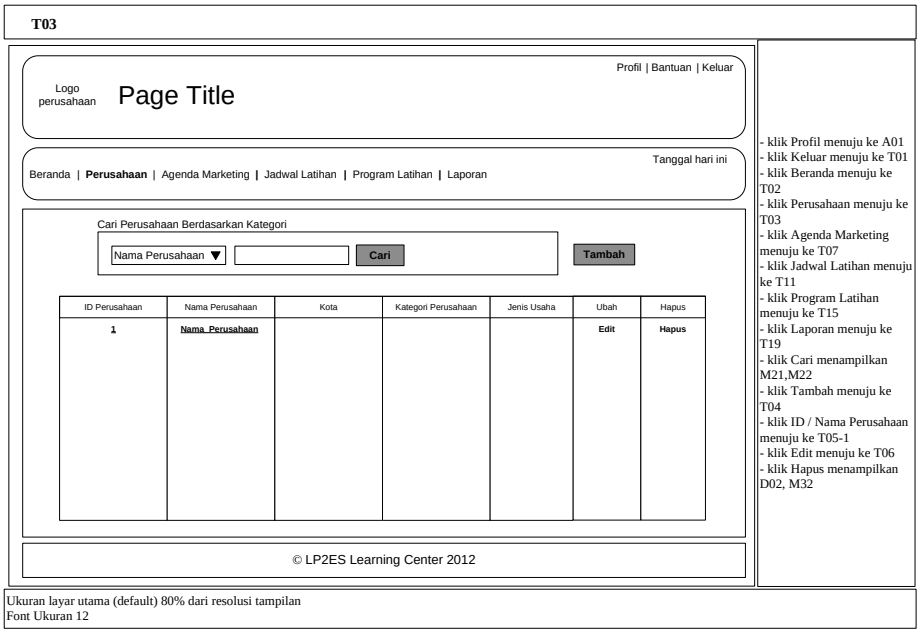
Gambar 3. 63 Perancangan Antarmuka Halaman Profil Pegawai



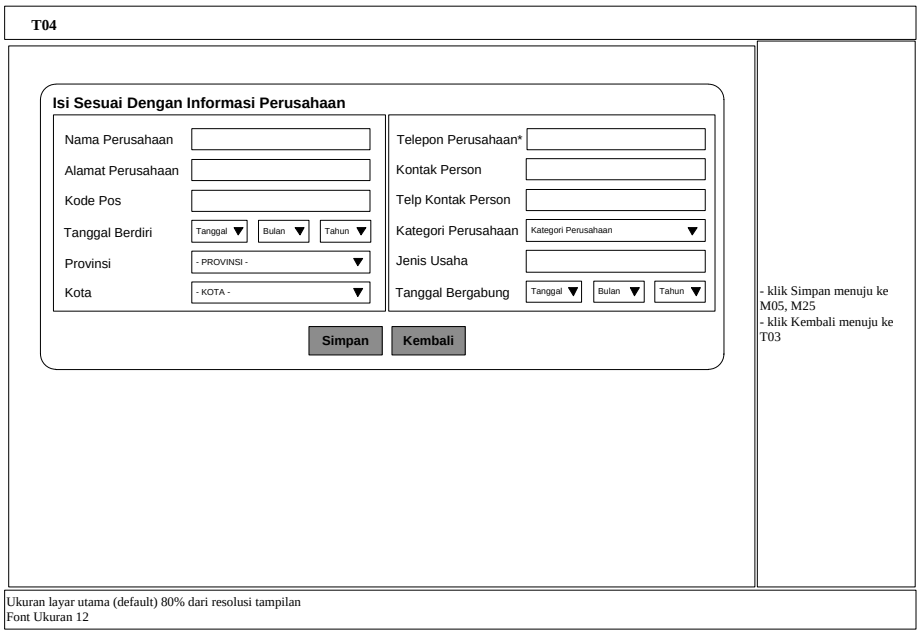
Gambar 3. 64 Perancangan Antarmuka Halaman Ganti Profil



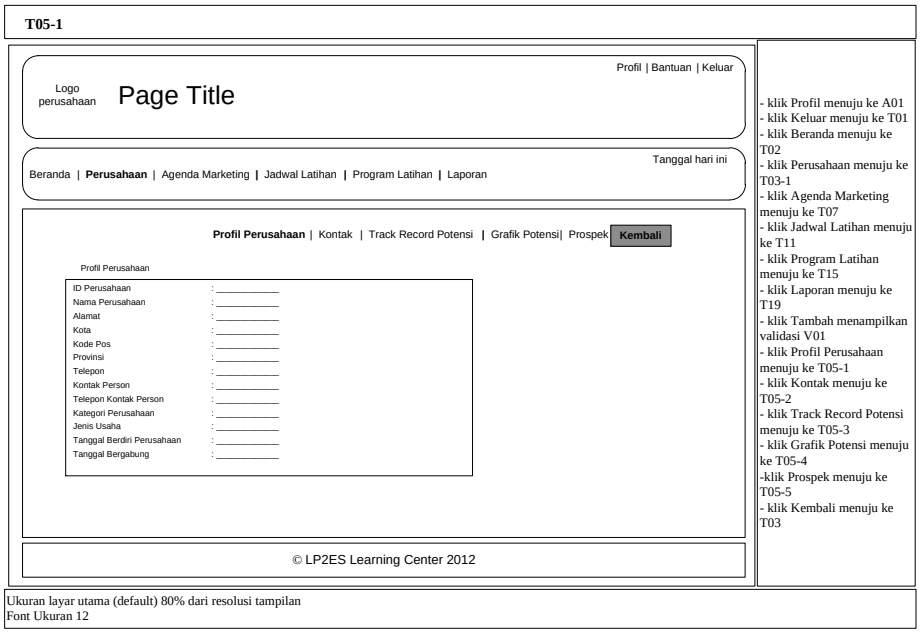
Gambar 3. 65 Perancangan Antarmuka Halaman Ganti Password



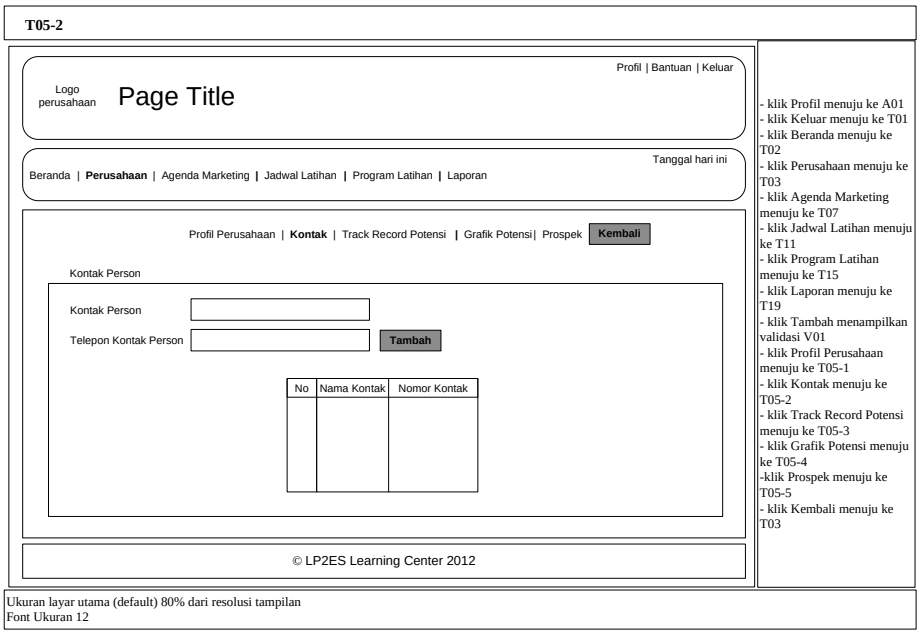
Gambar 3. 66 Perancangan Antarmuka Halaman Perusahaan



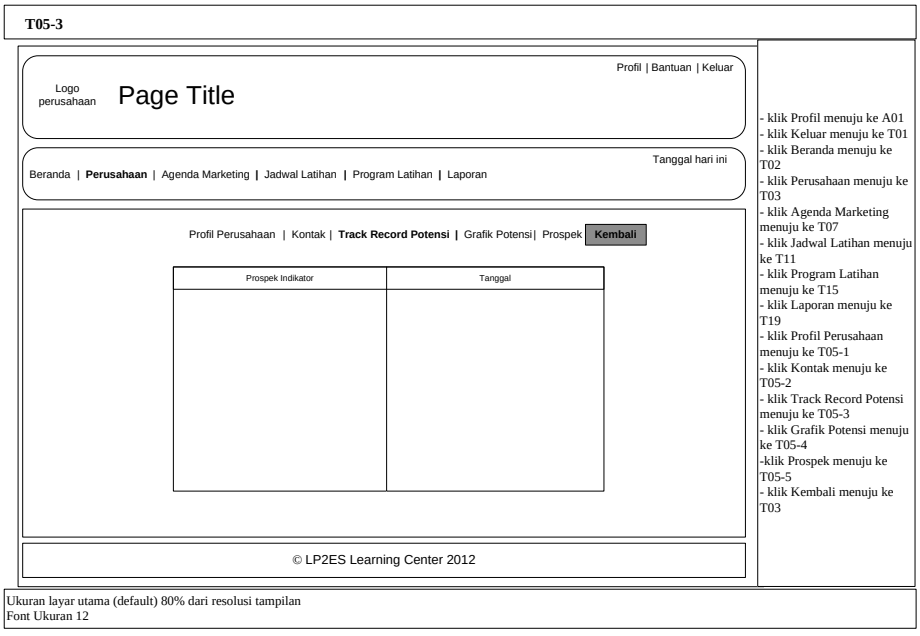
Gambar 3. 67 Perancangan Antarmuka Halaman Tambah Perusahaan



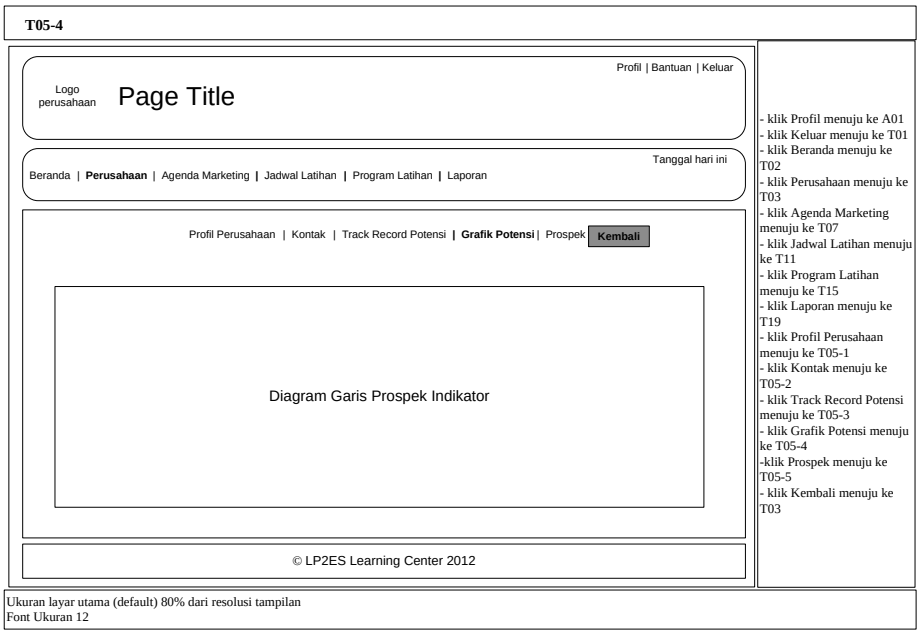
Gambar 3. 68 Perancangan Antarmuka Halaman Profil Perusahaan



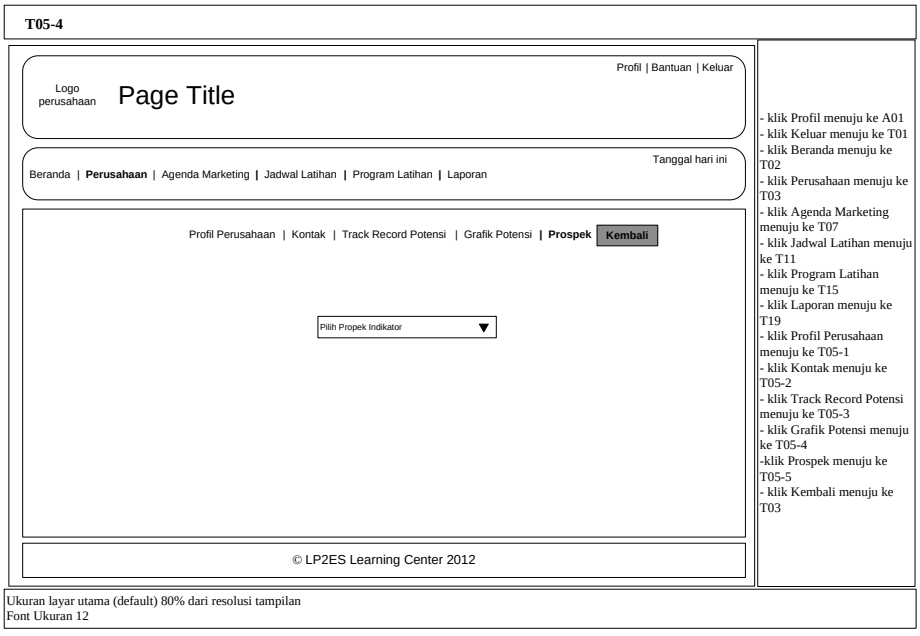
Gambar 3. 69 Perancangan Antarmuka Halaman Kontak Perusahaan



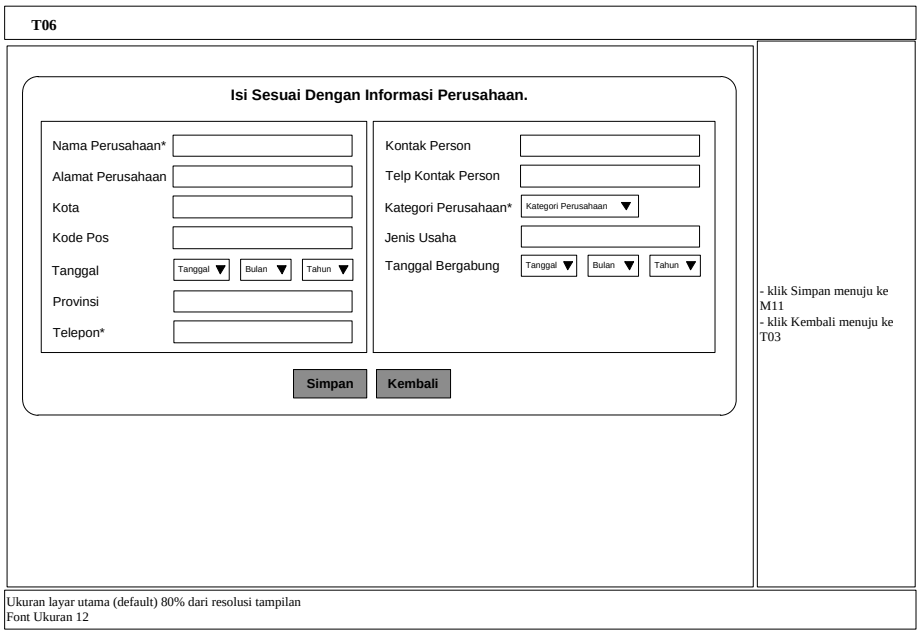
Gambar 3. 70 Perancangan Antarmuka Halaman *Track Record* Potensi Perusahaan



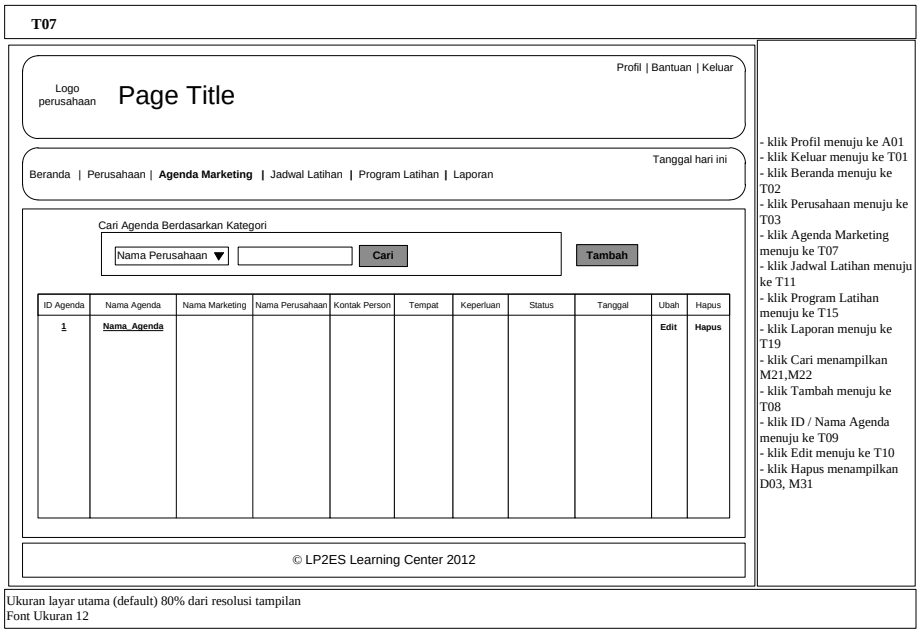
Gambar 3. 71 Perancangan Antarmuka Halaman Grafik Potensi Perusahaan



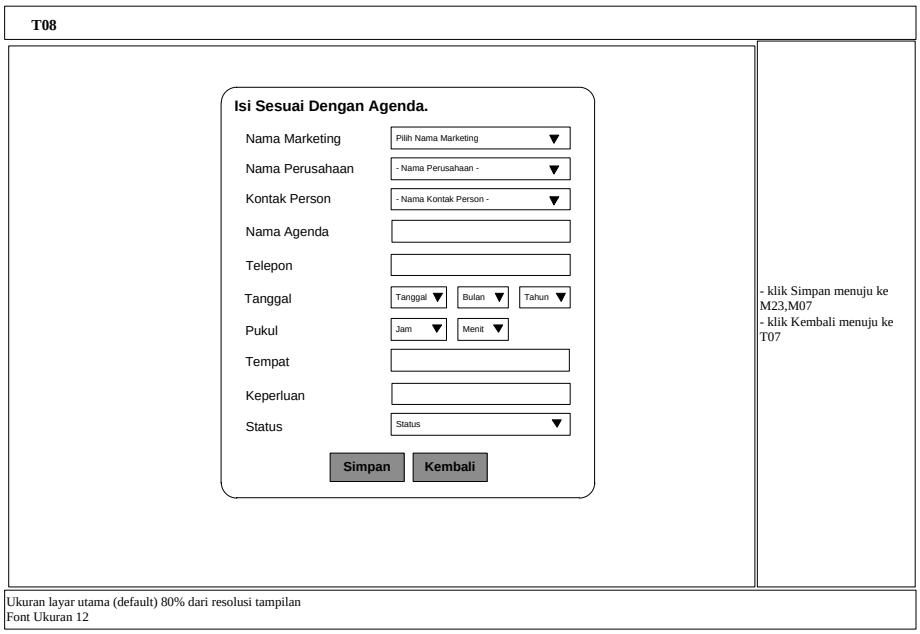
Gambar 3. 72 Perancangan Antarmuka Halaman Tambah Prospek



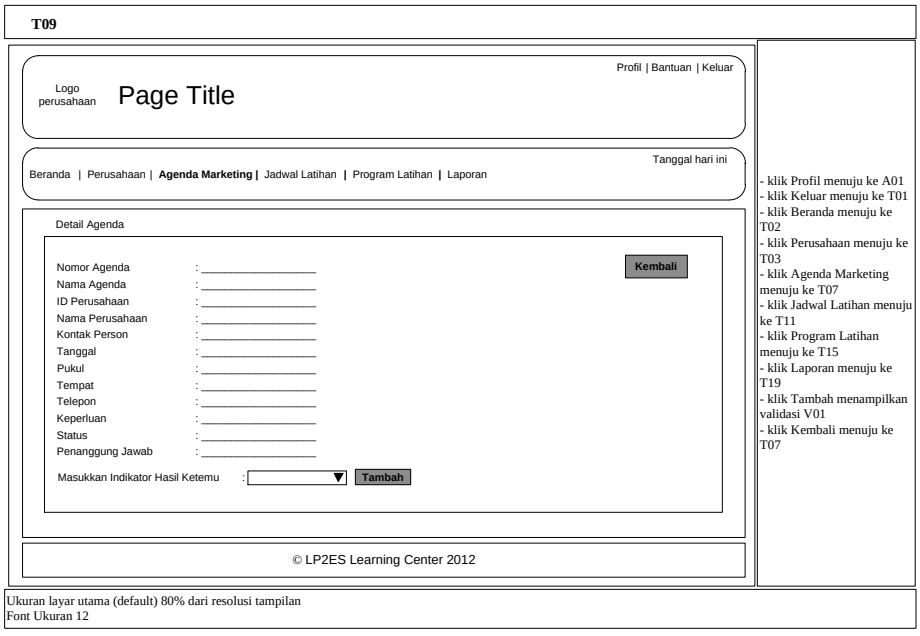
Gambar 3. 73 Perancangan Antarmuka Halaman Ubah Perusahaan



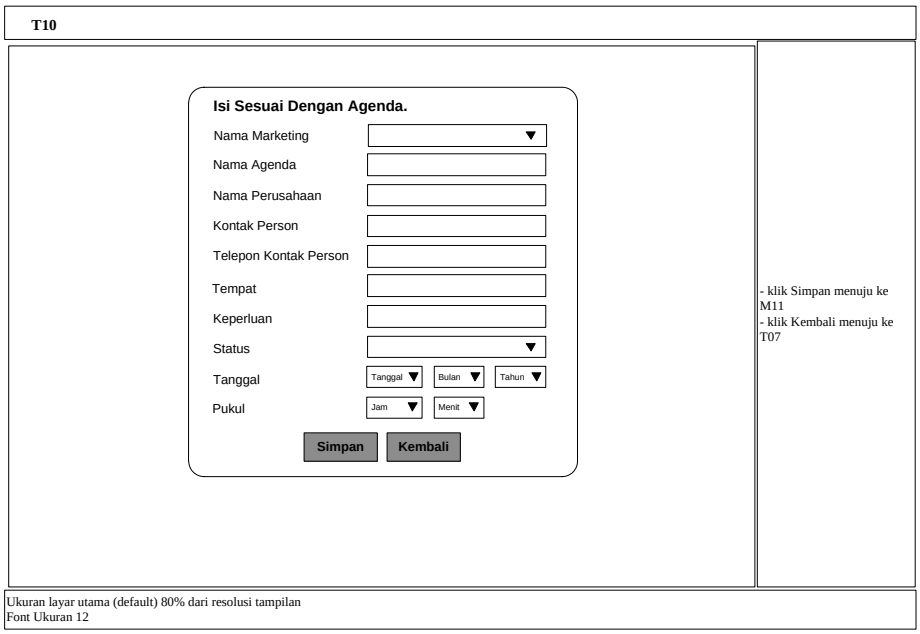
Gambar 3. 74 Perancangan Antarmuka Halaman Agenda Marketing



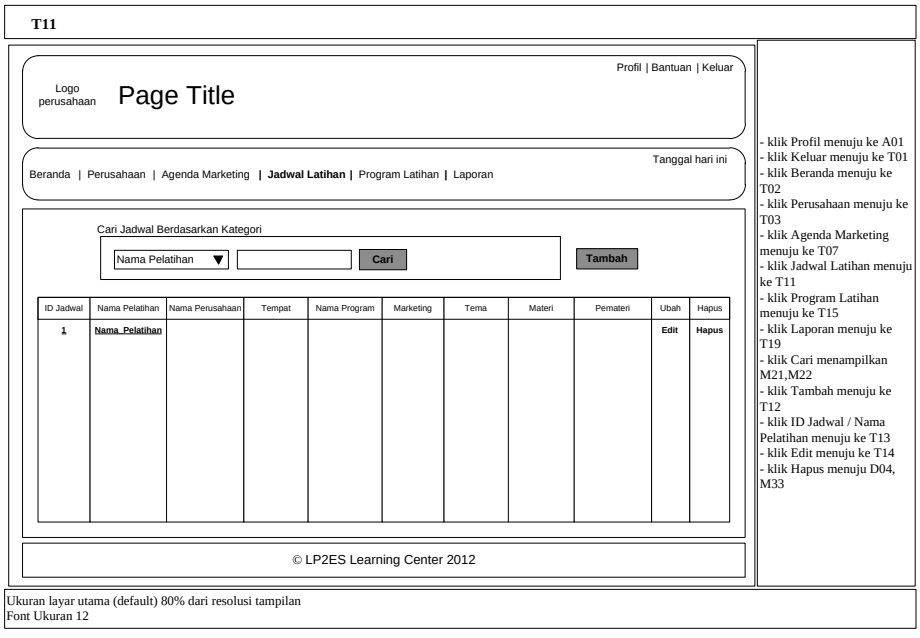
Gambar 3. 75 Perancangan Antarmuka Halaman Tambah Agenda Marketing



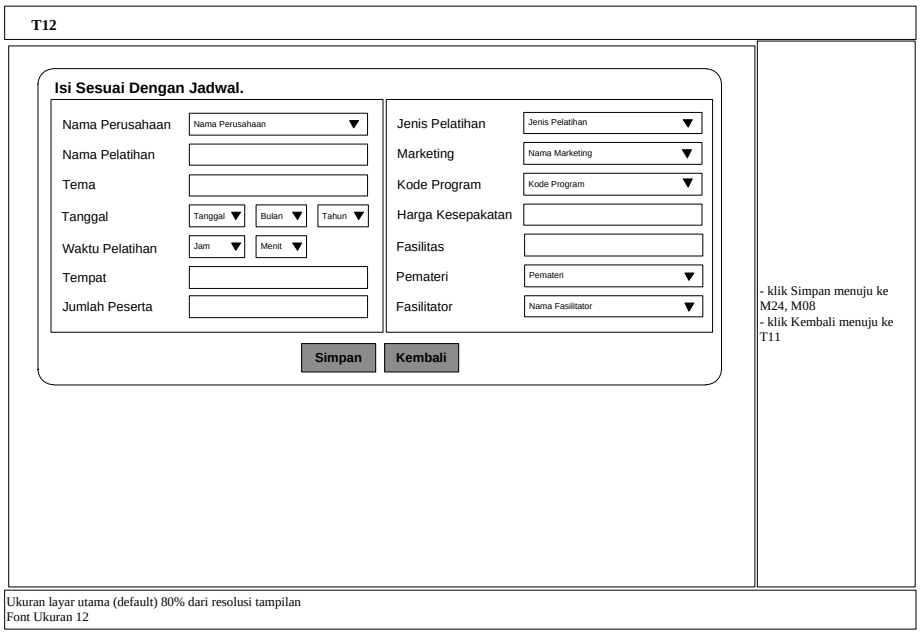
Gambar 3. 76 Perancangan Antarmuka Halaman Detail Agenda Marketing



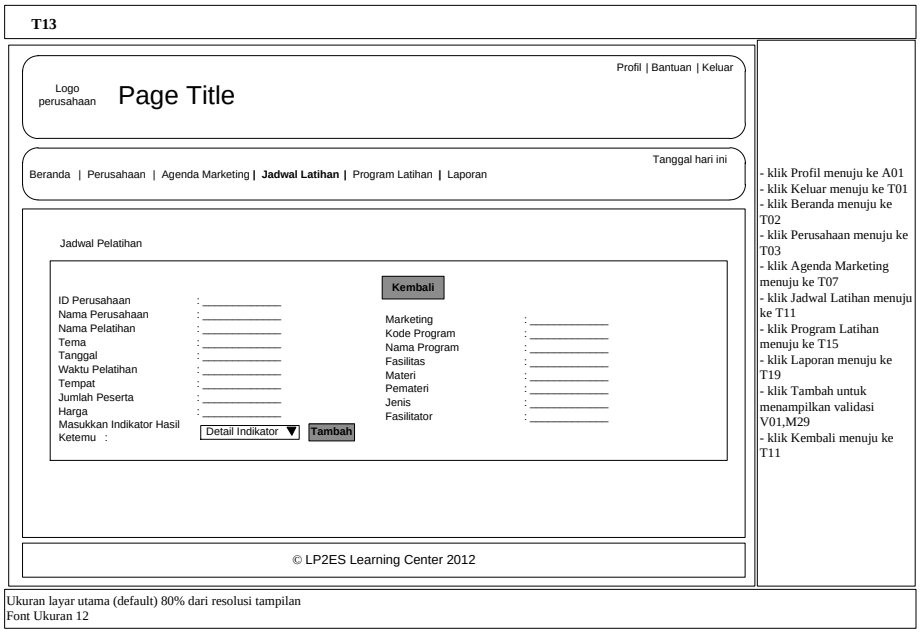
Gambar 3. 77 Perancangan Antarmuka Halaman Ubah Agenda Marketing



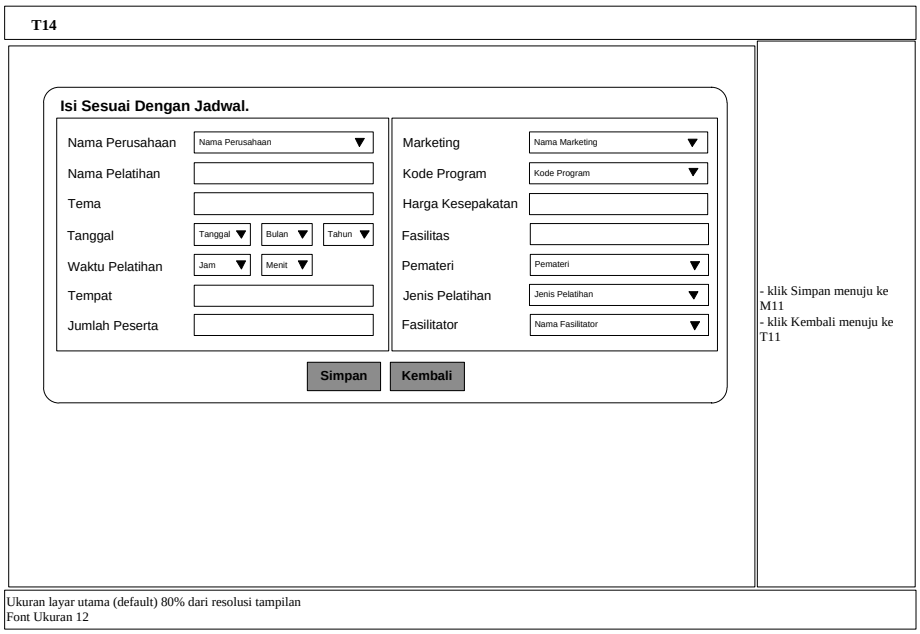
Gambar 3. 78 Perancangan Antarmuka Halaman Jadwal Latihan



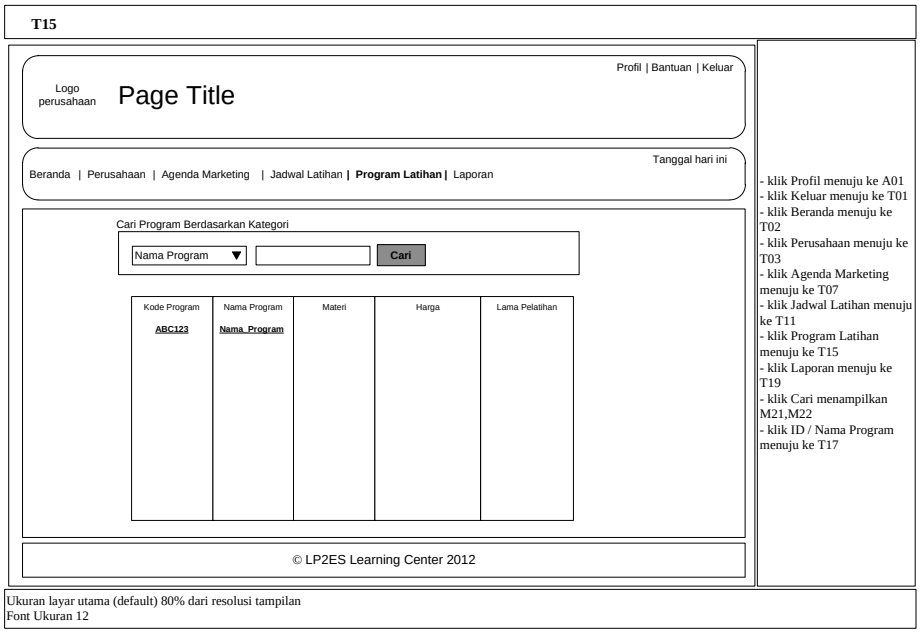
Gambar 3. 79 Perancangan Antarmuka Halaman Tambah Jadwal Latihan



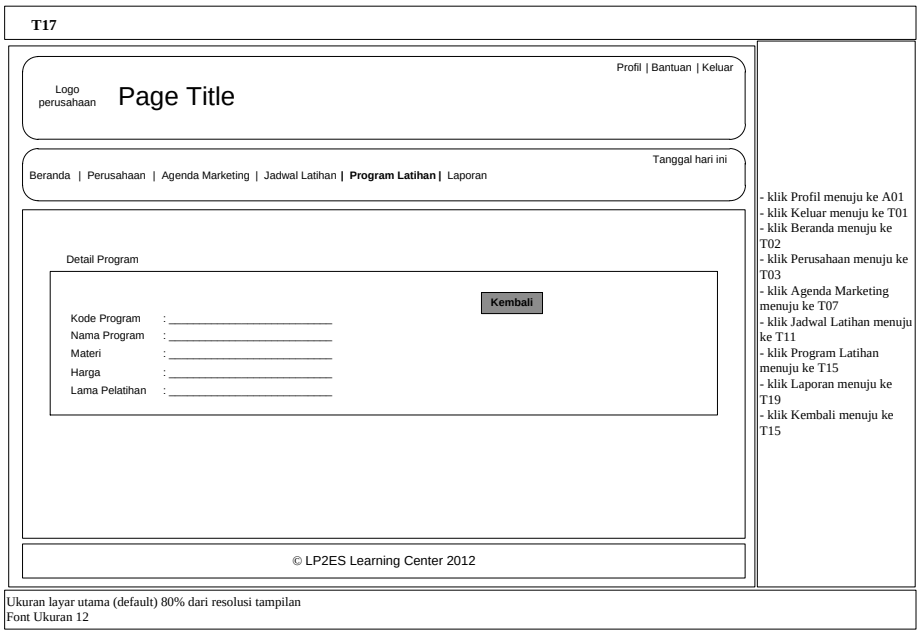
Gambar 3. 80 Perancangan Antarmuka Halaman Detail Jadwal Latihan



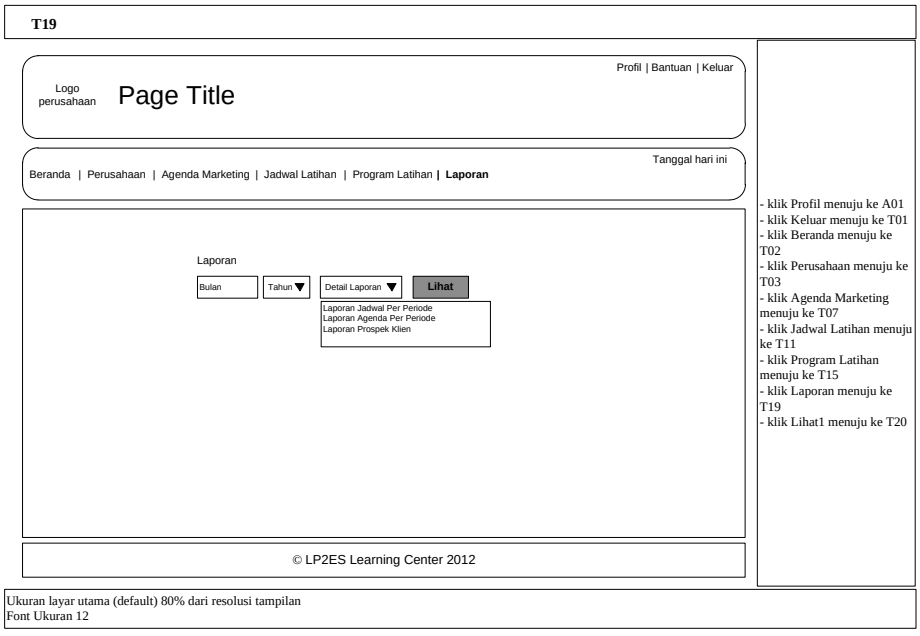
Gambar 3. 81 Perancangan Antarmuka Halaman Ubah Jadwal Latihan



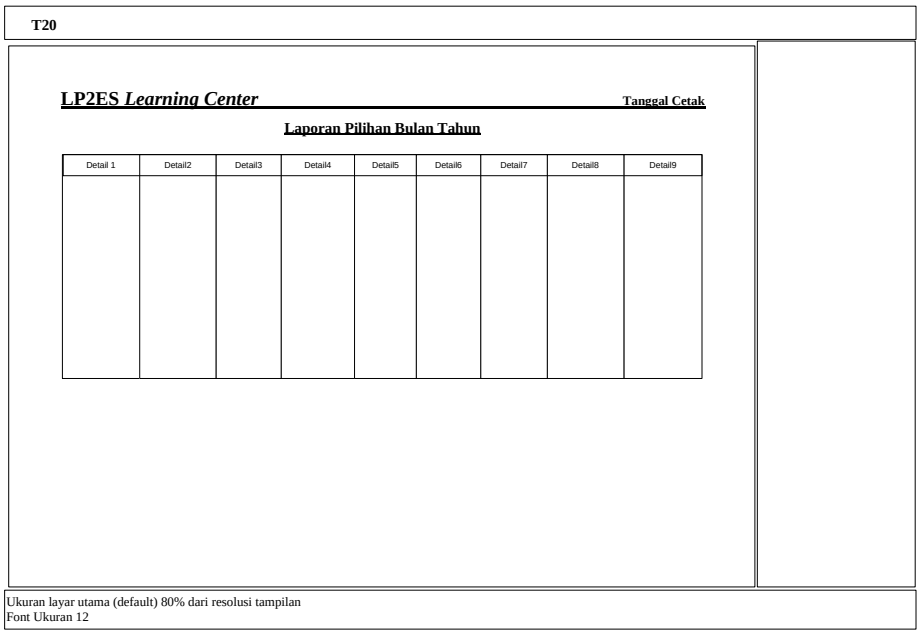
Gambar 3. 82 Perancangan Antarmuka Halaman Program Latihan



Gambar 3. 83 Perancangan Antarmuka Halaman Detail Program Latihan

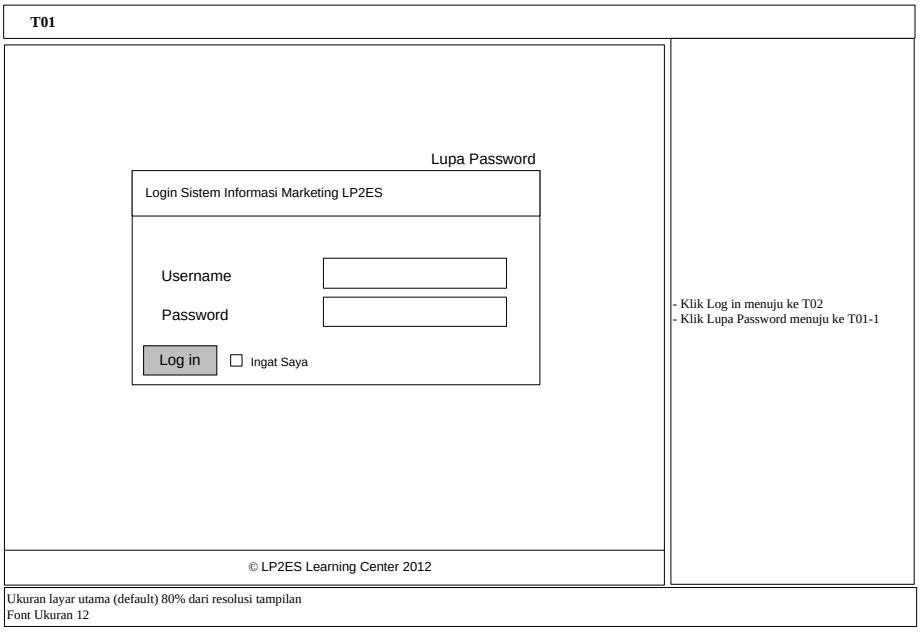


Gambar 3. 84 Perancangan Antarmuka Halaman Laporan

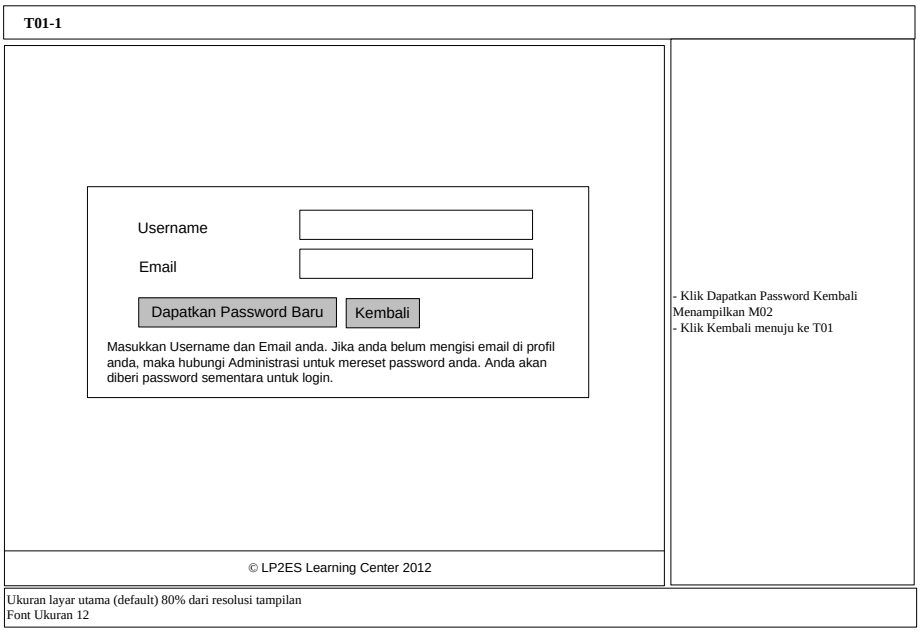


Gambar 3. 85 Perancangan Antarmuka Cetak Laporan Jadwal

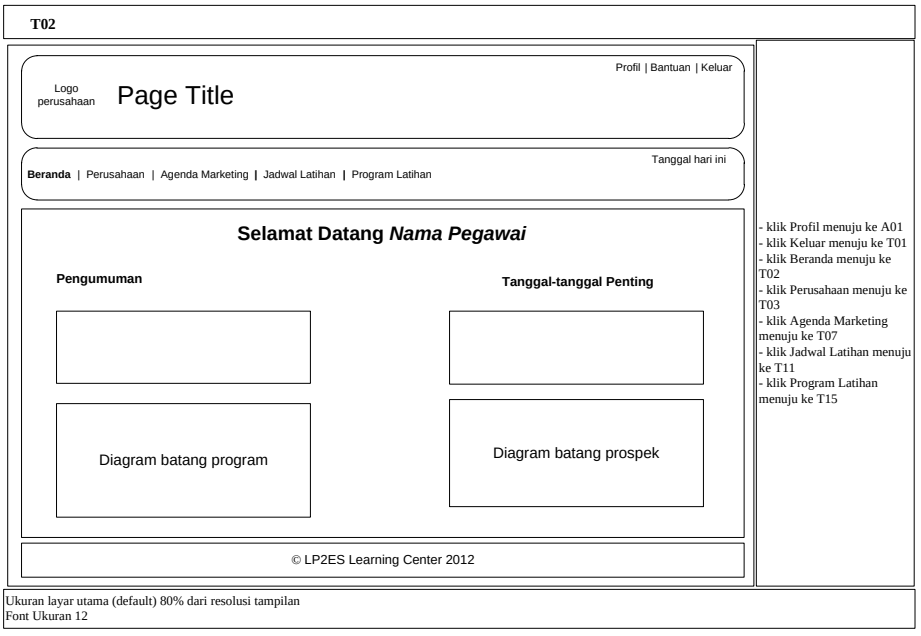
Login sebagai *Marketing Executive*



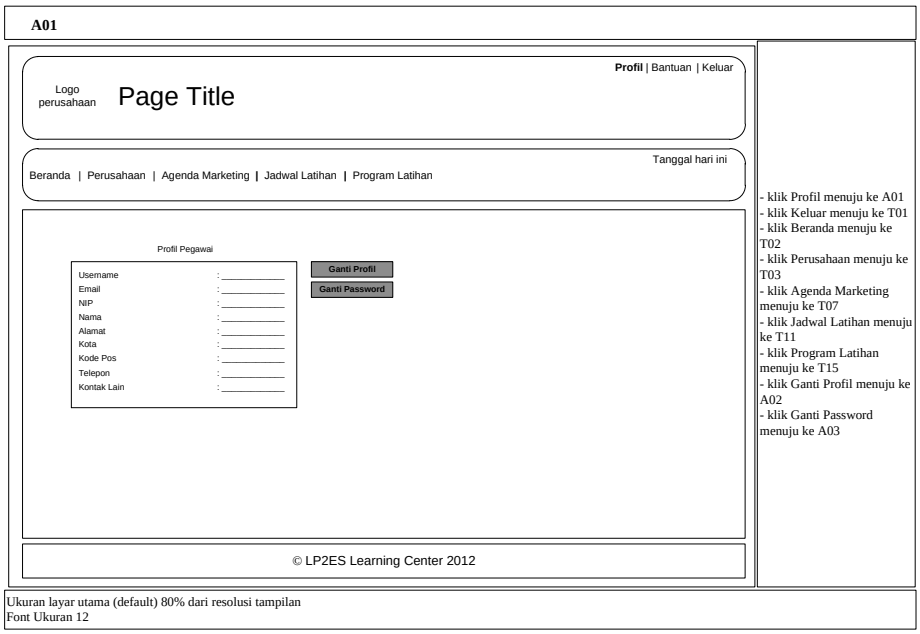
Gambar 3. 86 Perancangan Antarmuka Halaman Login Marketing



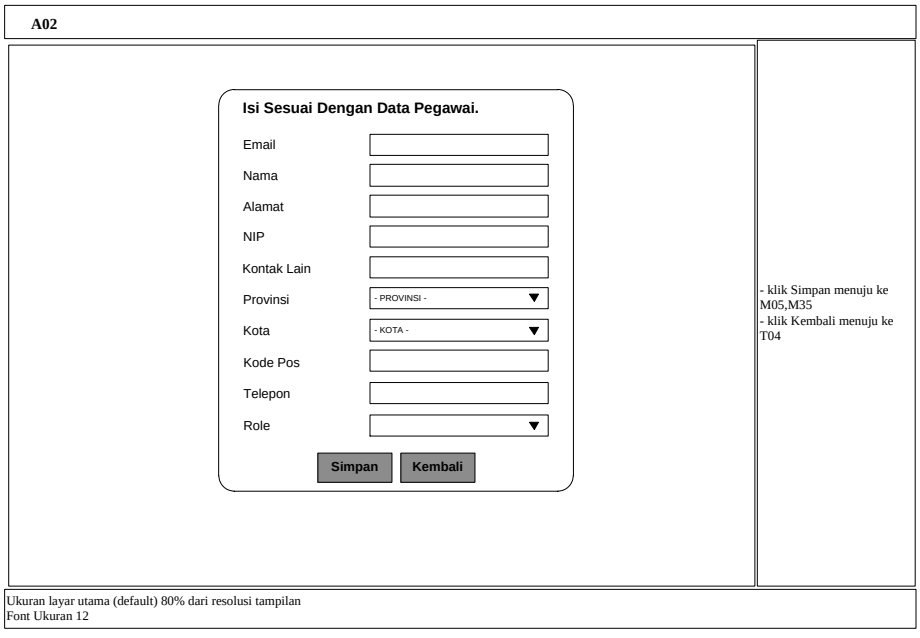
Gambar 3. 87 Perancangan Antarmuka Halaman Lupa *Password* (Marketing)



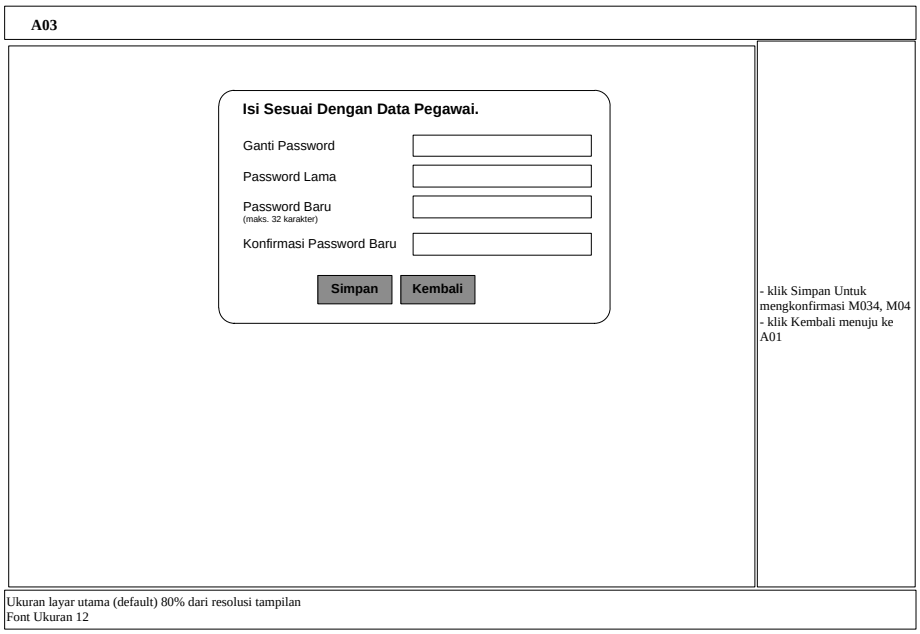
Gambar 3. 88 Perancangan Antarmuka Halaman Beranda Marketing



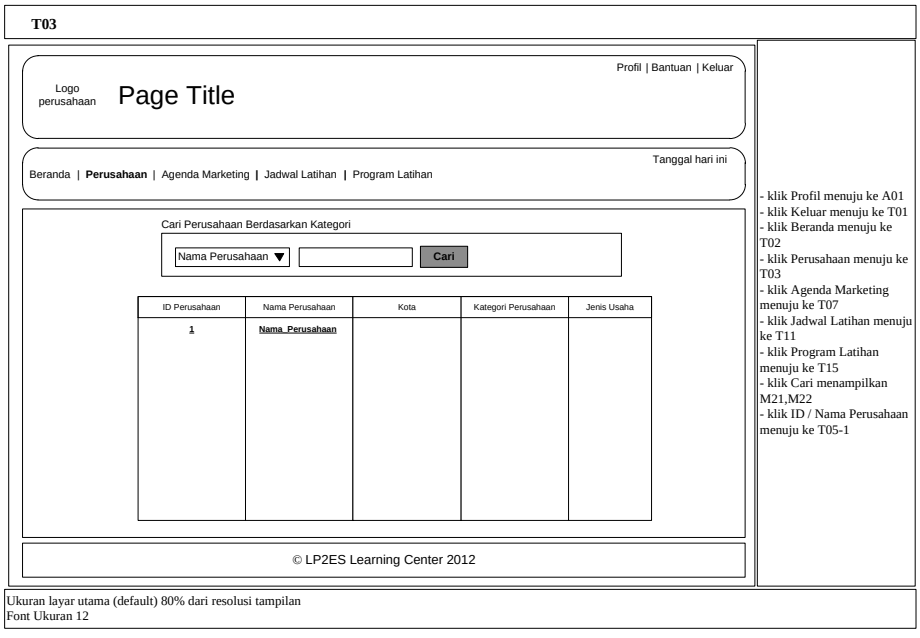
Gambar 3. 89 Perancangan Antarmuka Halaman Profil Marketing



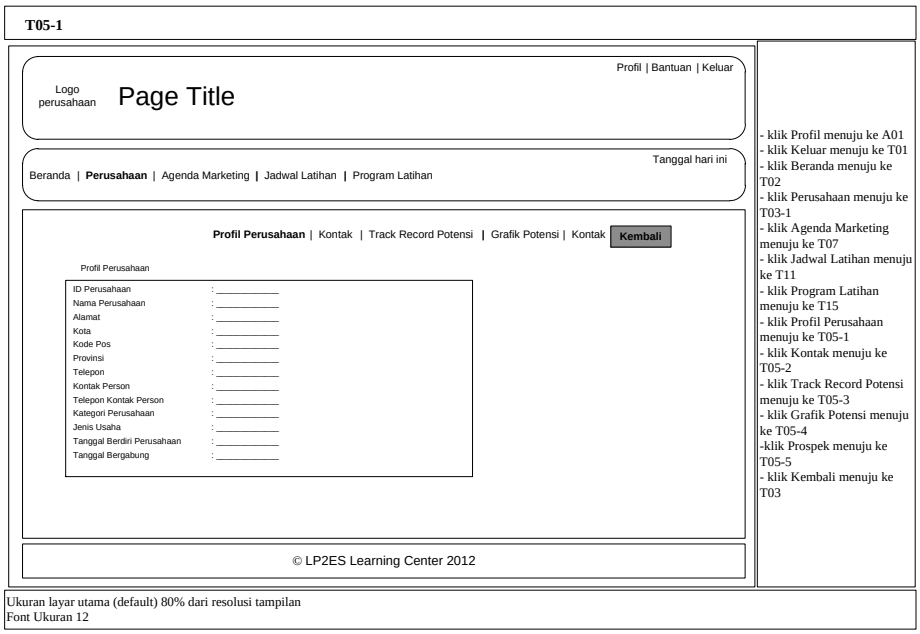
Gambar 3. 90 Perancangan Antarmuka Halaman Ganti Profil Marketing



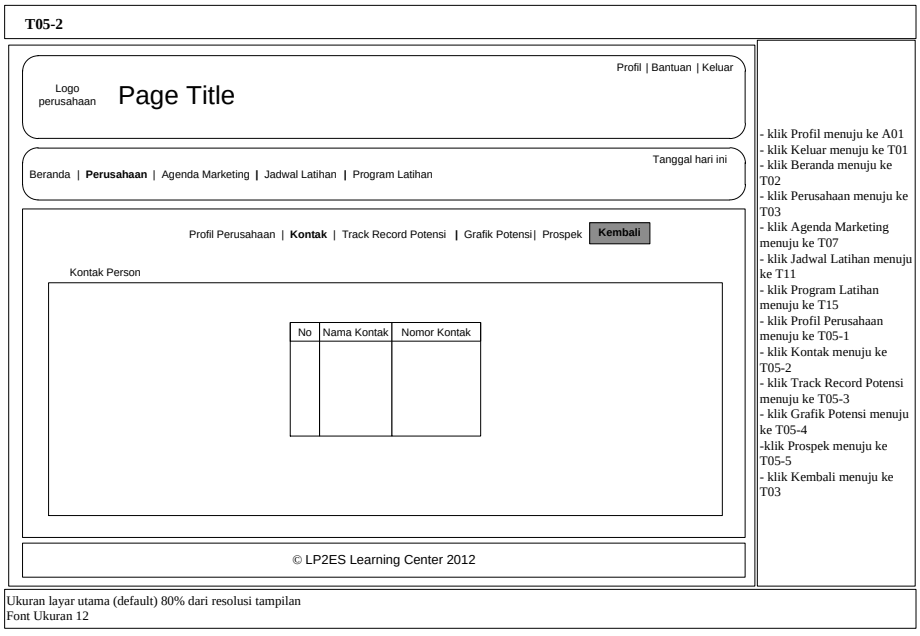
Gambar 3. 91 Perancangan Antarmuka Halaman Ganti Password Marketing



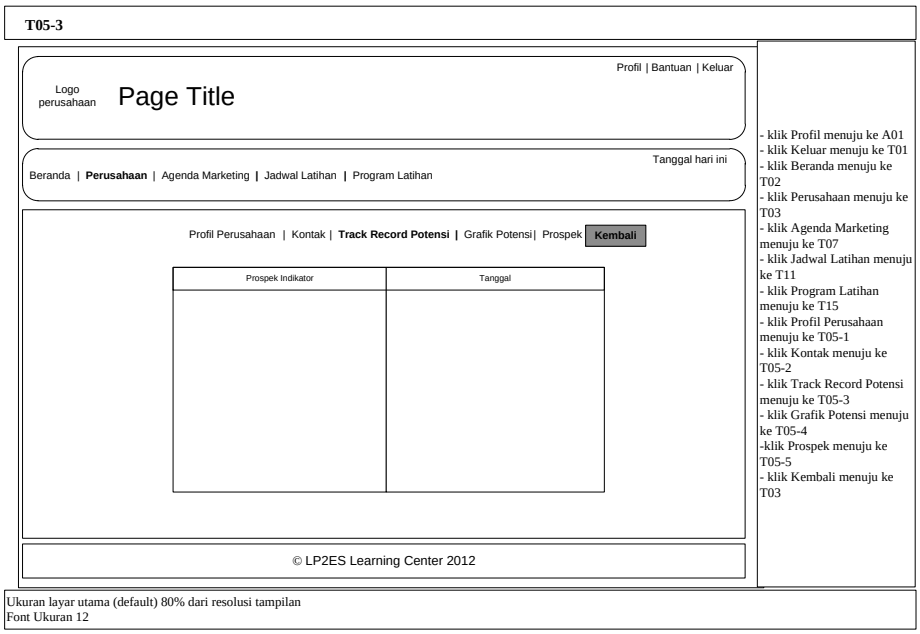
Gambar 3. 92 Perancangan Antarmuka Halaman Perusahaan (Login sebagai marketing)



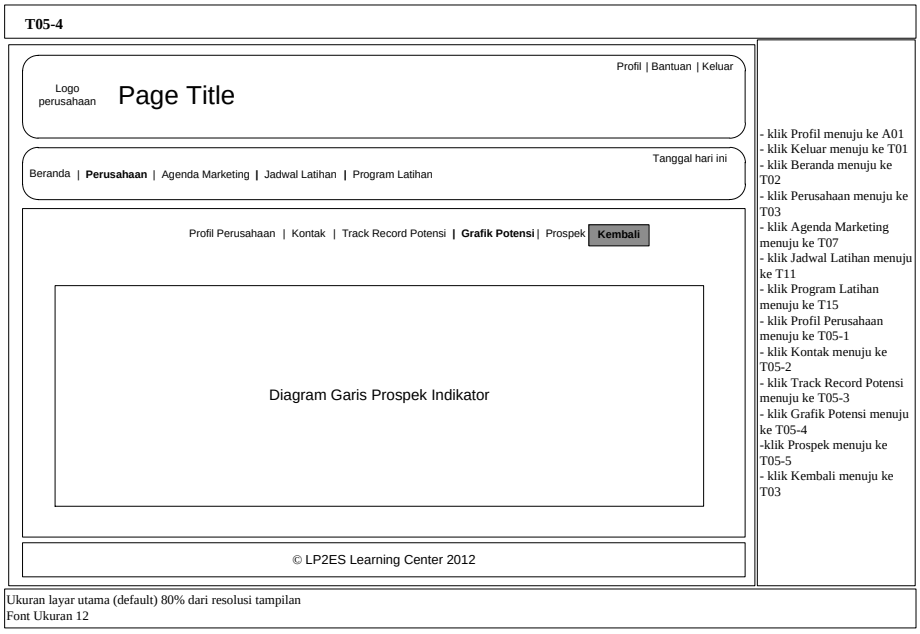
Gambar 3. 93 Perancangan Antarmuka Halaman Profil Perusahaan



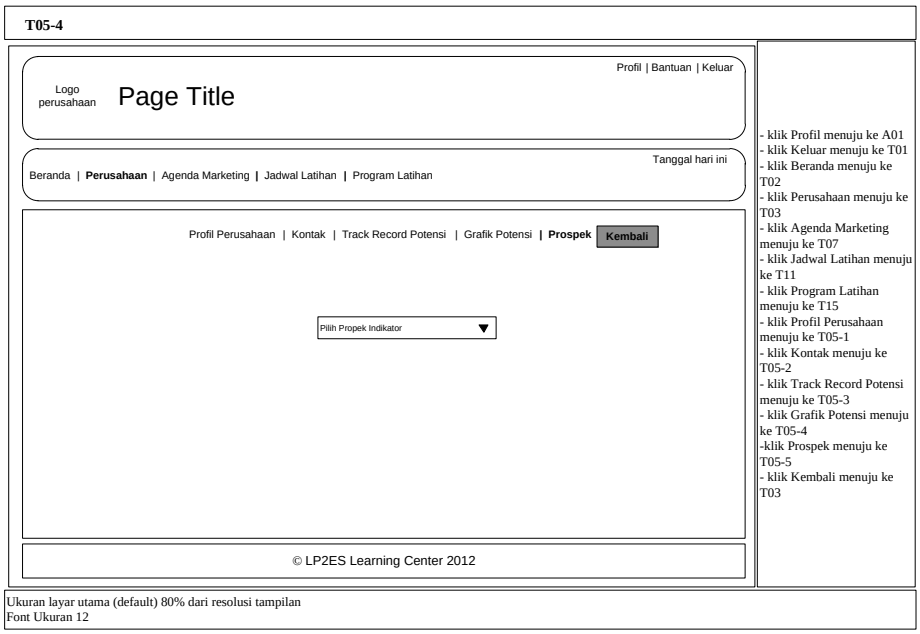
Gambar 3. 94 Perancangan Antarmuka Halaman Kontak Perusahaan



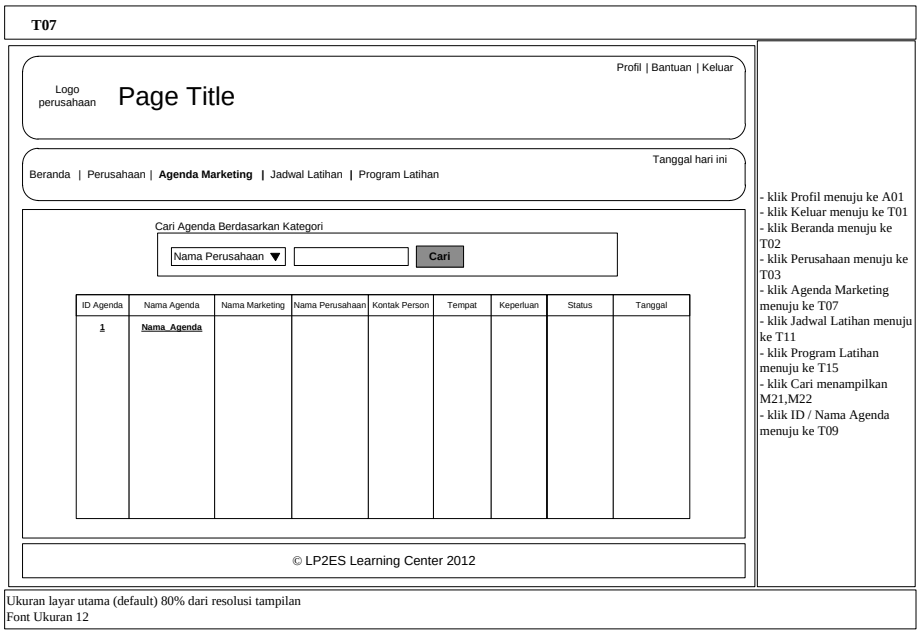
Gambar 3. 95 Perancangan Antarmuka Halaman *Track Record* Potensi Perusahaan



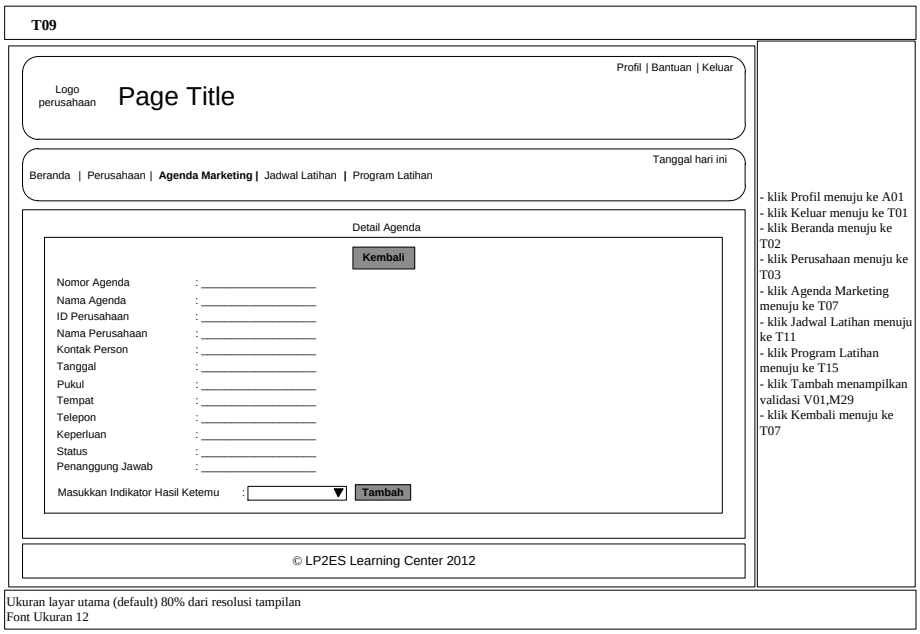
Gambar 3. 96 Perancangan Antarmuka Halaman Grafik Potensi Perusahaan



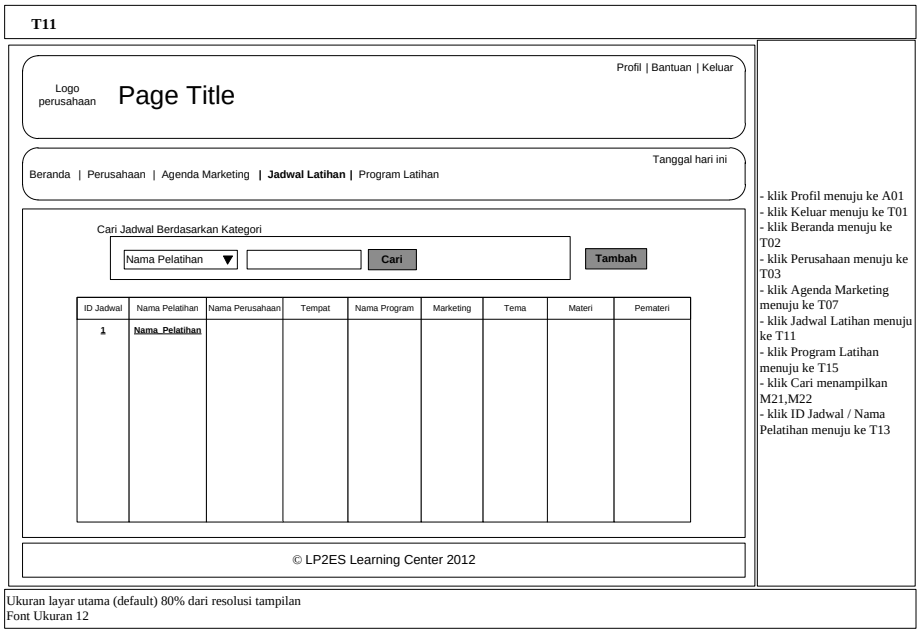
Gambar 3. 97 Perancangan Antarmuka Tambah Prospek



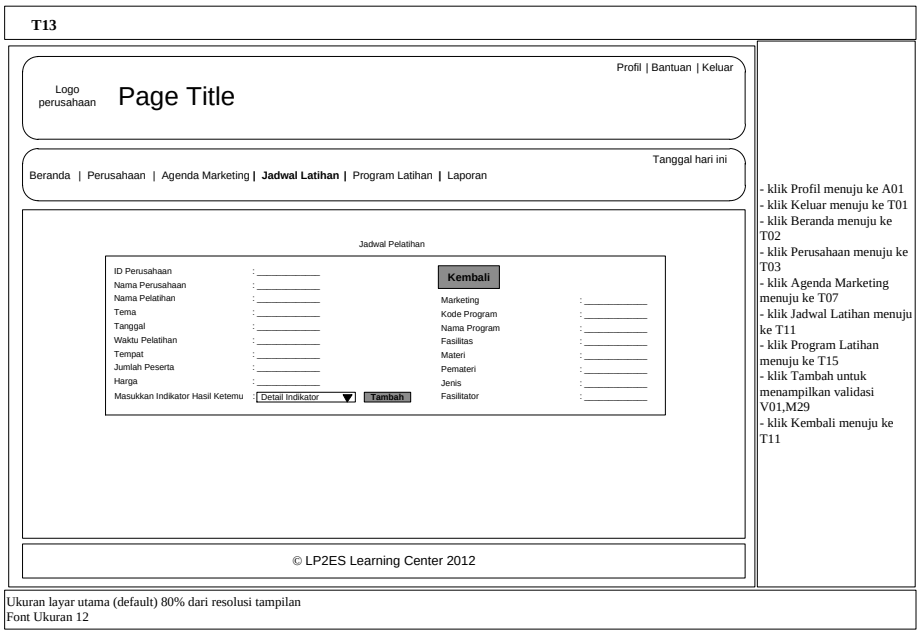
Gambar 3. 98 Perancangan Antarmuka Halaman Agenda Marketing



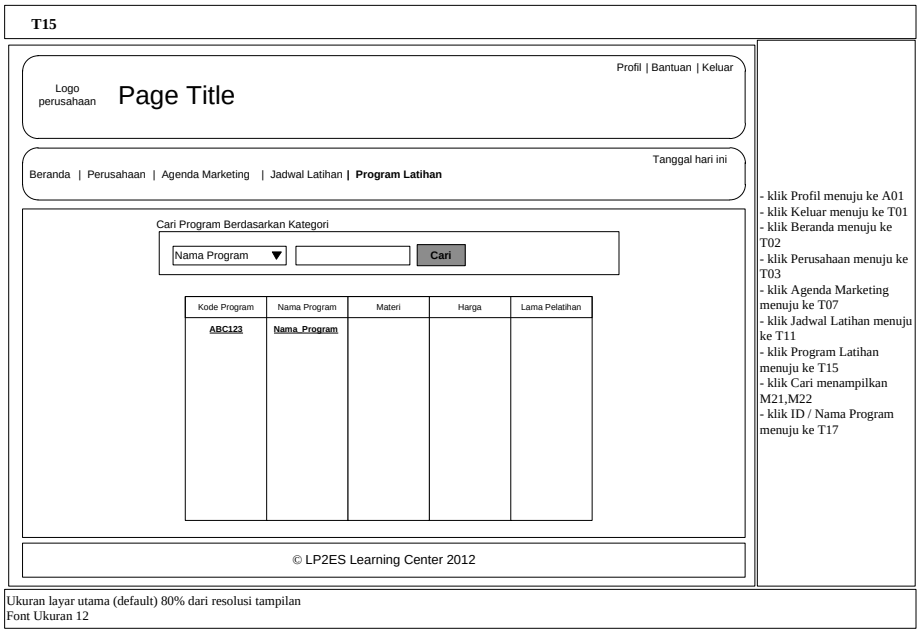
Gambar 3. 99 Perancangan Antarmuka Halaman Detail Agenda Marketing



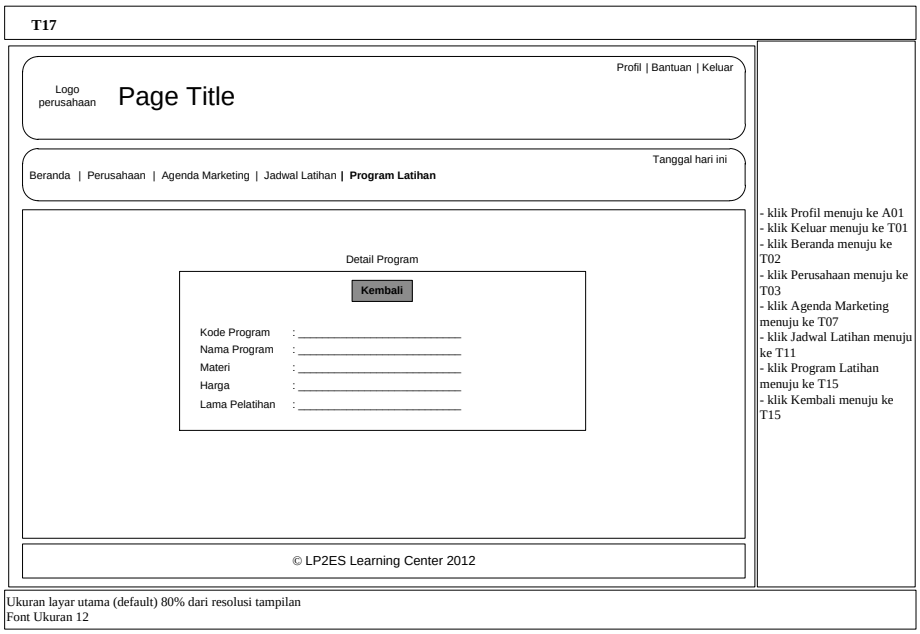
Gambar 3. 100 Perancangan Antarmuka Halaman Jadwal Latihan



Gambar 3. 101 Perancangan Antarmuka Halaman Detail Jadwal Latihan

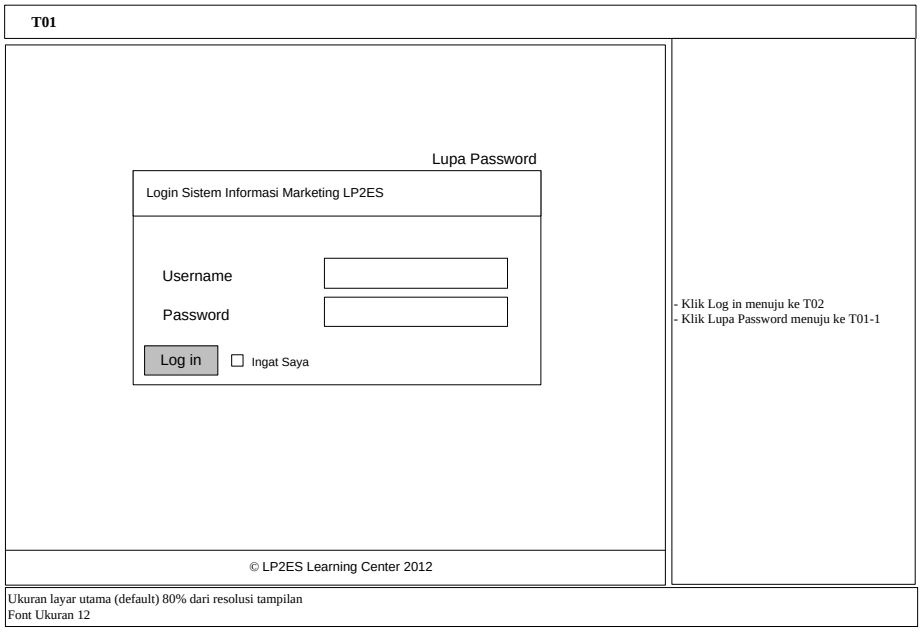


Gambar 3. 102 Perancangan Antarmuka Halaman Program Latihan

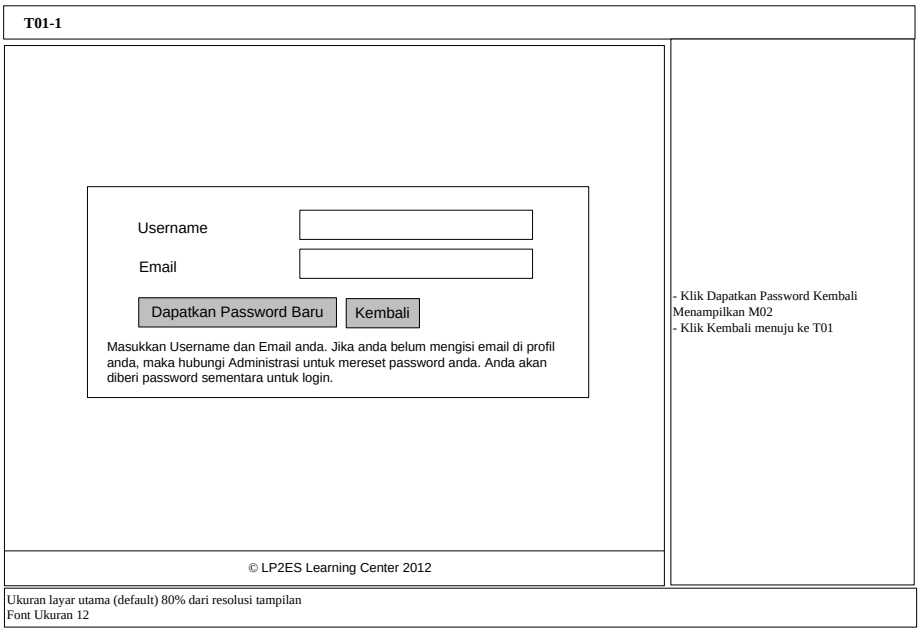


Gambar 3. 103 Perancangan Antarmuka Halaman Detail Program Latihan

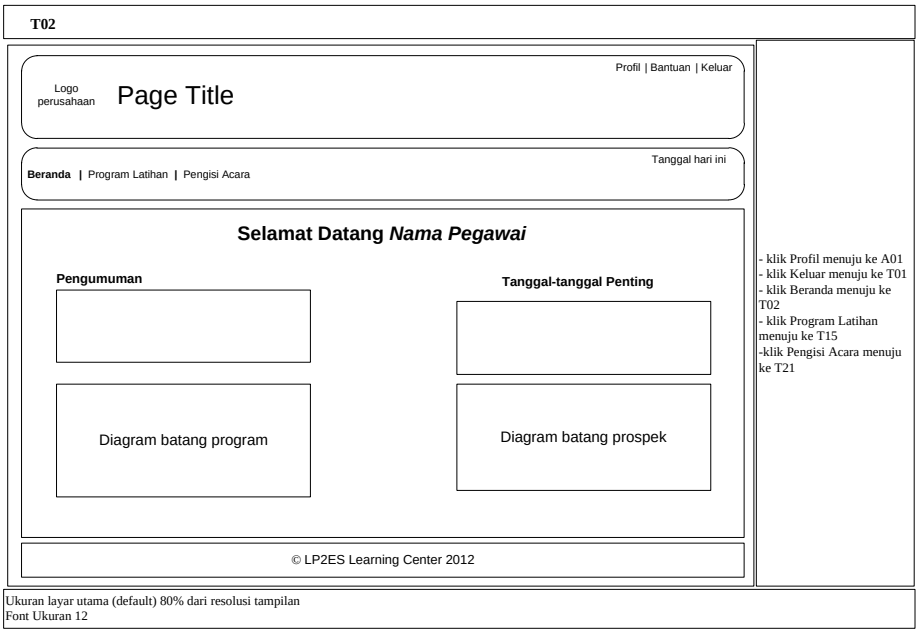
Login Sebagai RND



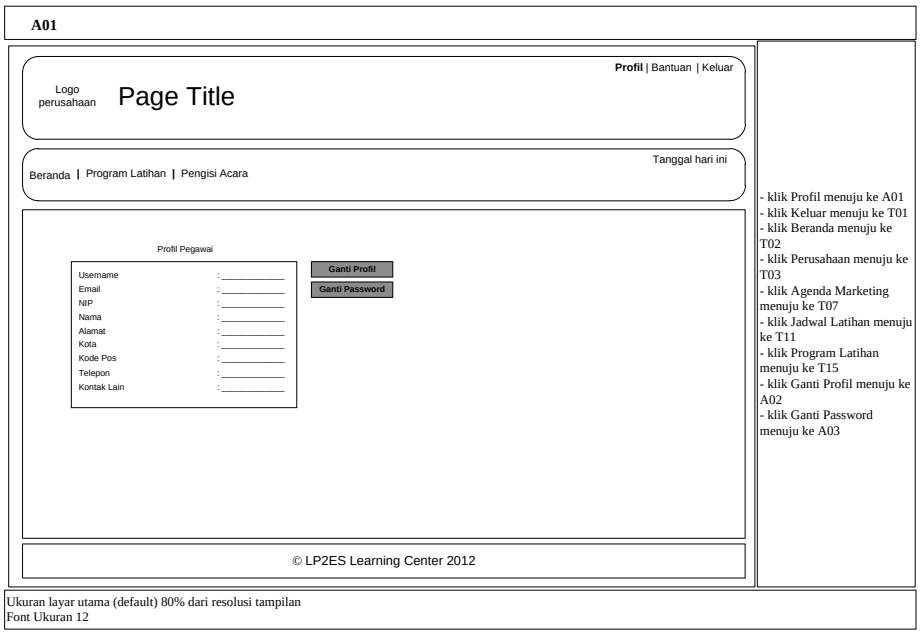
Gambar 3. 104 Perancangan Antarmuka Halaman Login RND



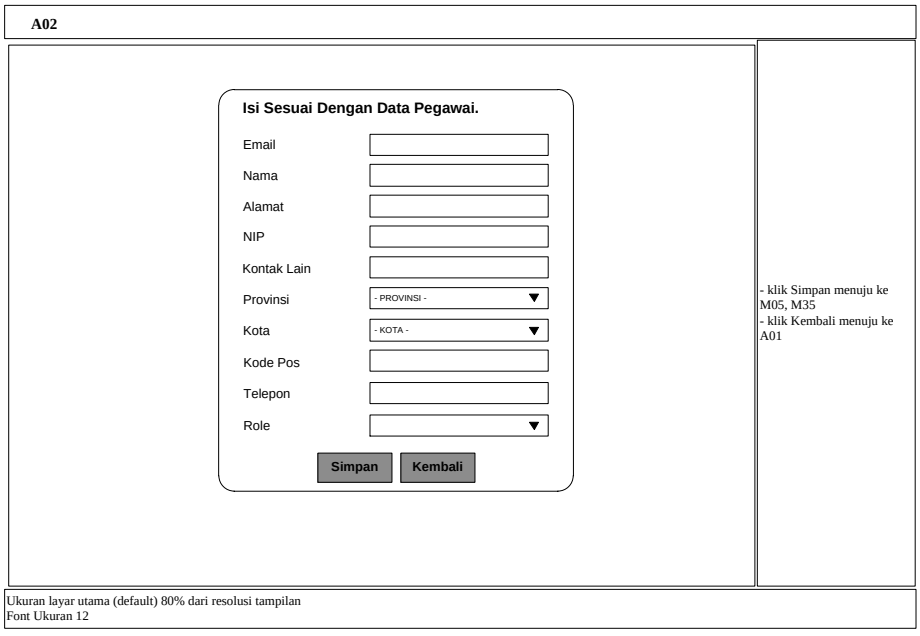
Gambar 3. 105 Perancangan Antarmuka Halaman Lupa *Password* (RND)



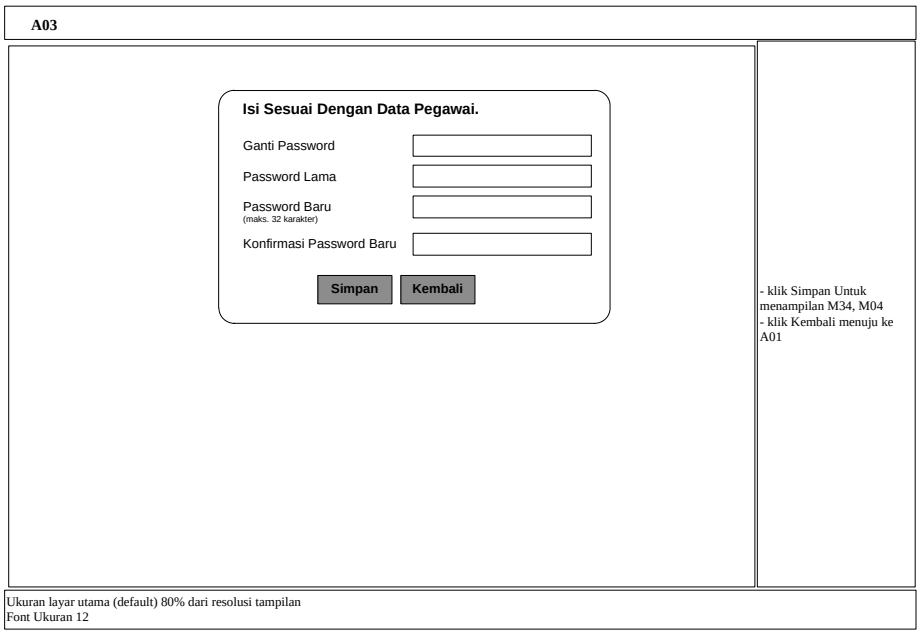
Gambar 3. 106 Perancangan Antarmuka Halaman Beranda RND



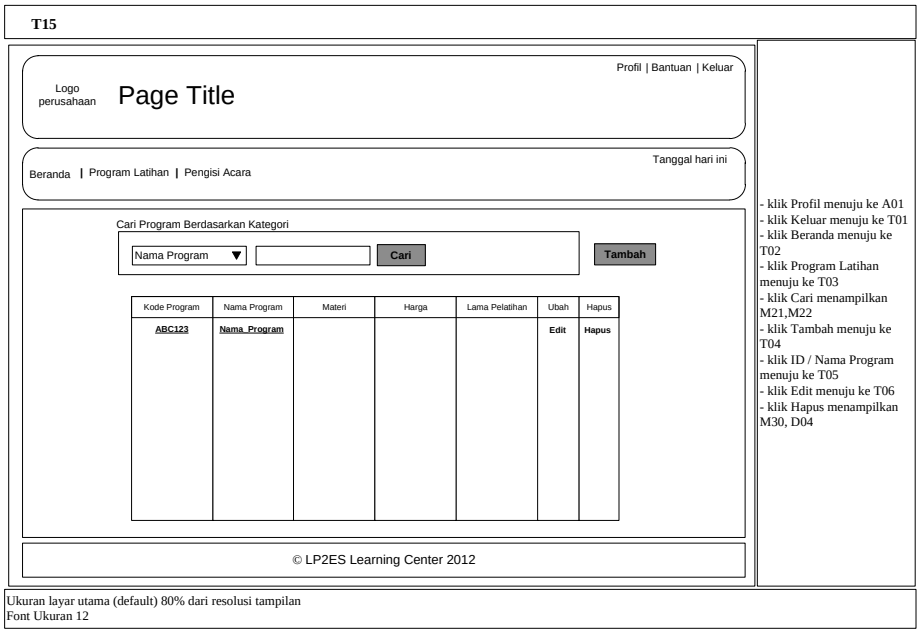
Gambar 3. 107 Perancangan Antarmuka Halaman Profil RND



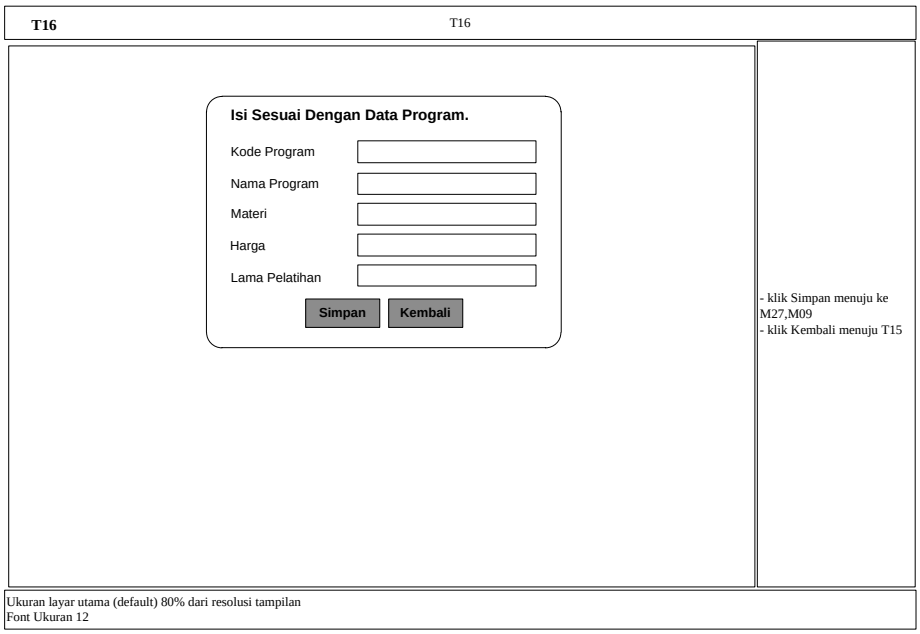
Gambar 3. 108 Perancangan Antarmuka Halaman Ganti Profil RND



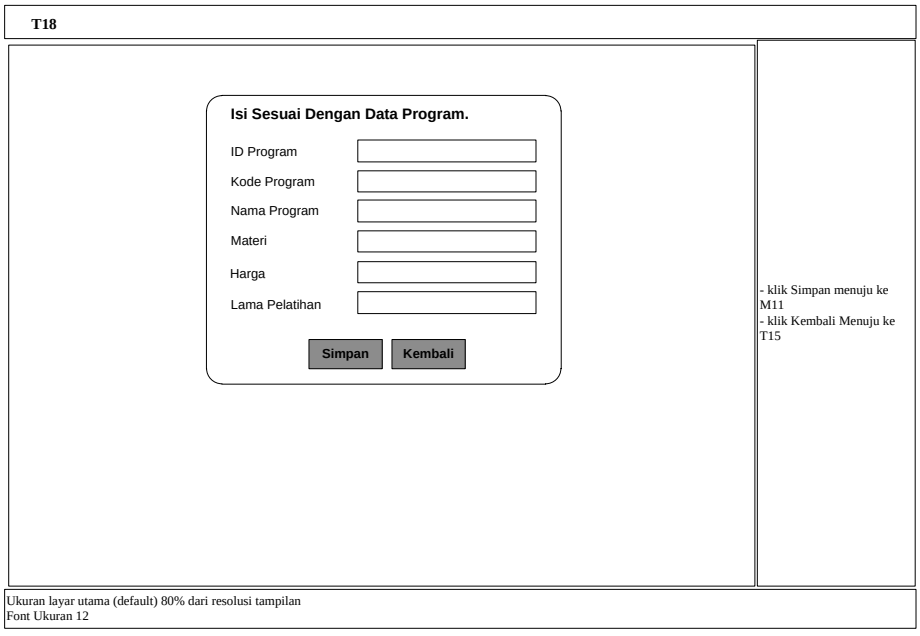
Gambar 3. 109 Perancangan Antarmuka Halaman Ganti Password RND



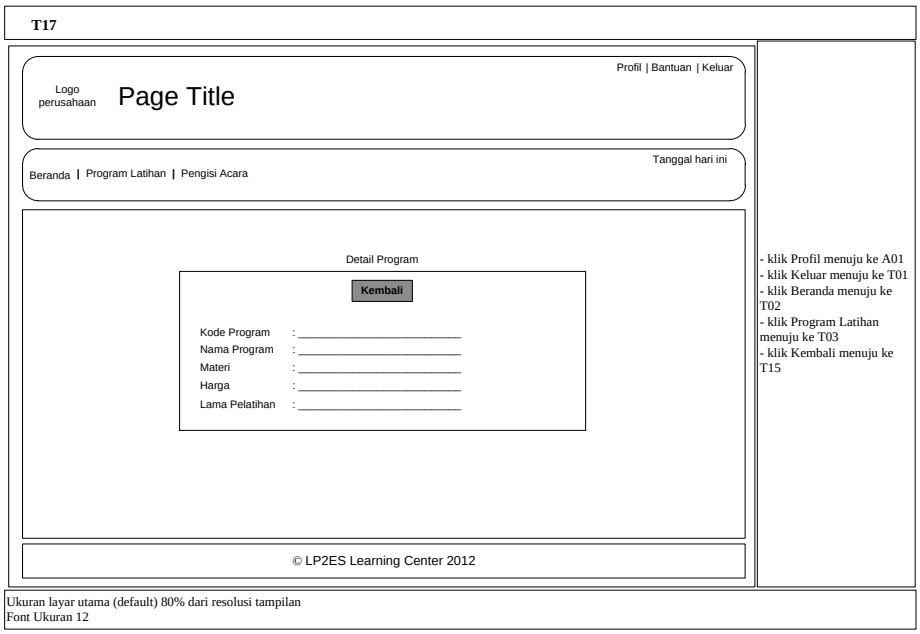
Gambar 3. 110 Perancangan Antarmuka Halaman Program Latihan



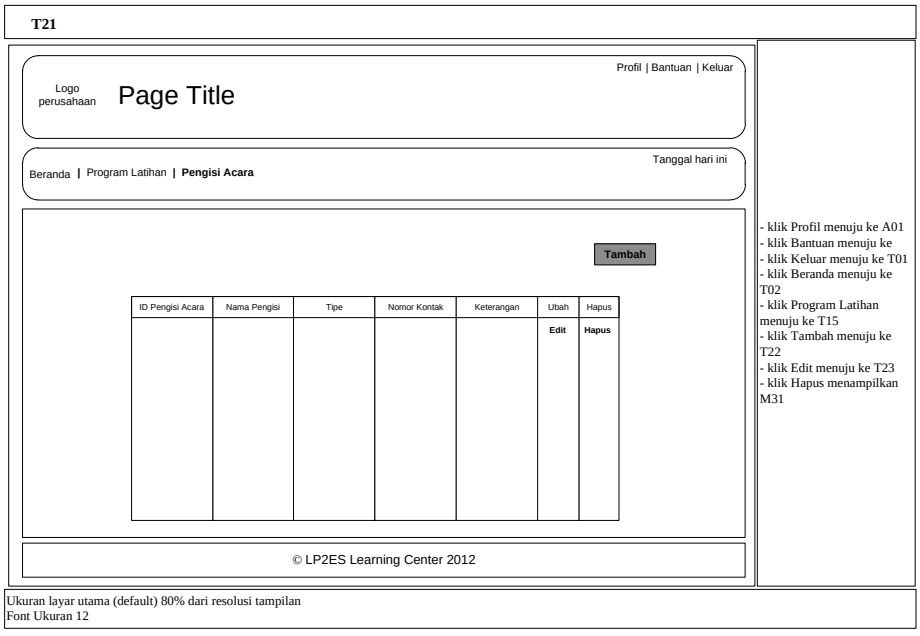
Gambar 3. 111 Perancangan Antarmuka Halaman Tambah Program Latihan



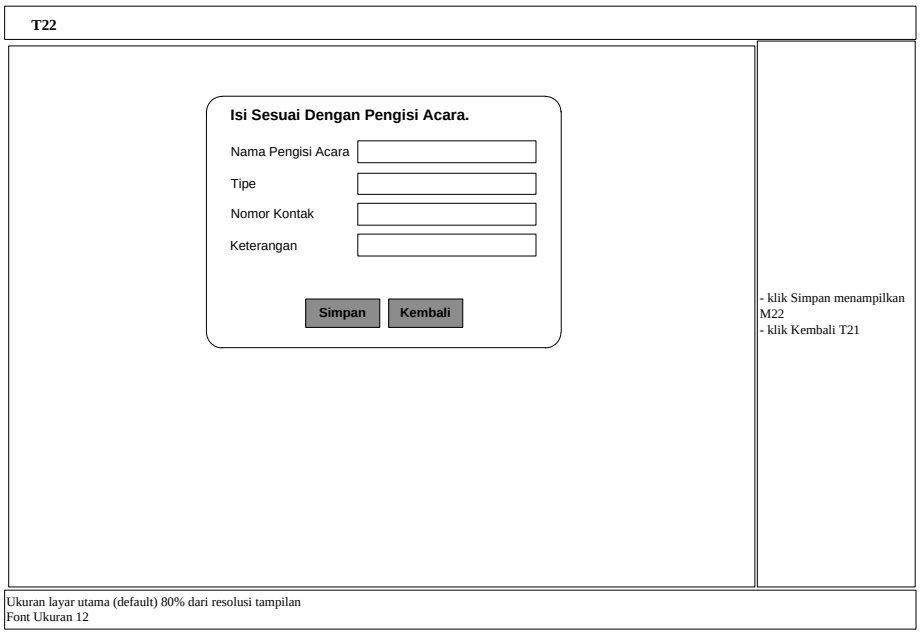
Gambar 3. 112 Perancangan Antarmuka Halaman Ubah Program Latihan



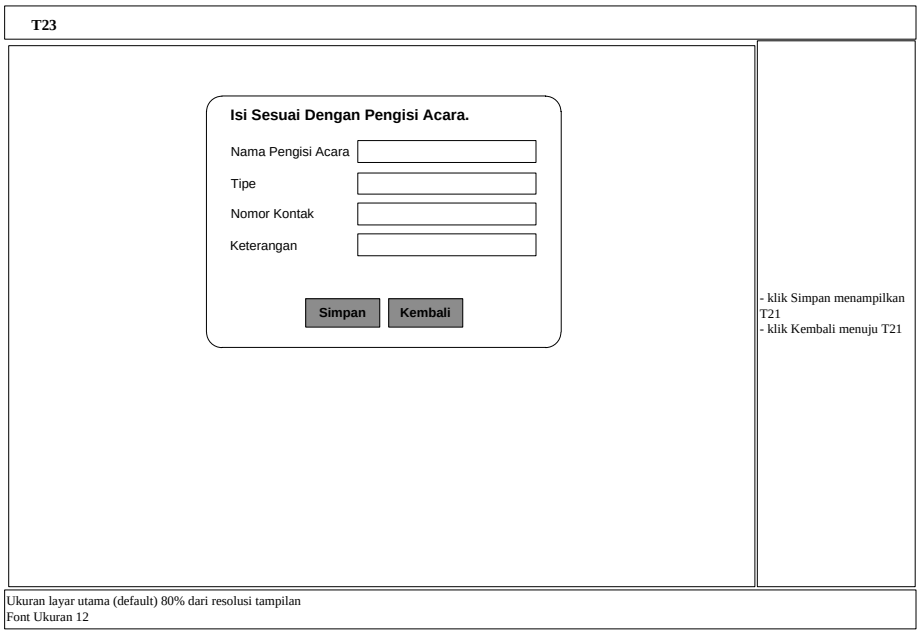
Gambar 3. 113 Perancangan Antarmuka Halaman Detail Program Latihan



Gambar 3. 114 Perancangan Antarmuka Halaman Pengisi Acara



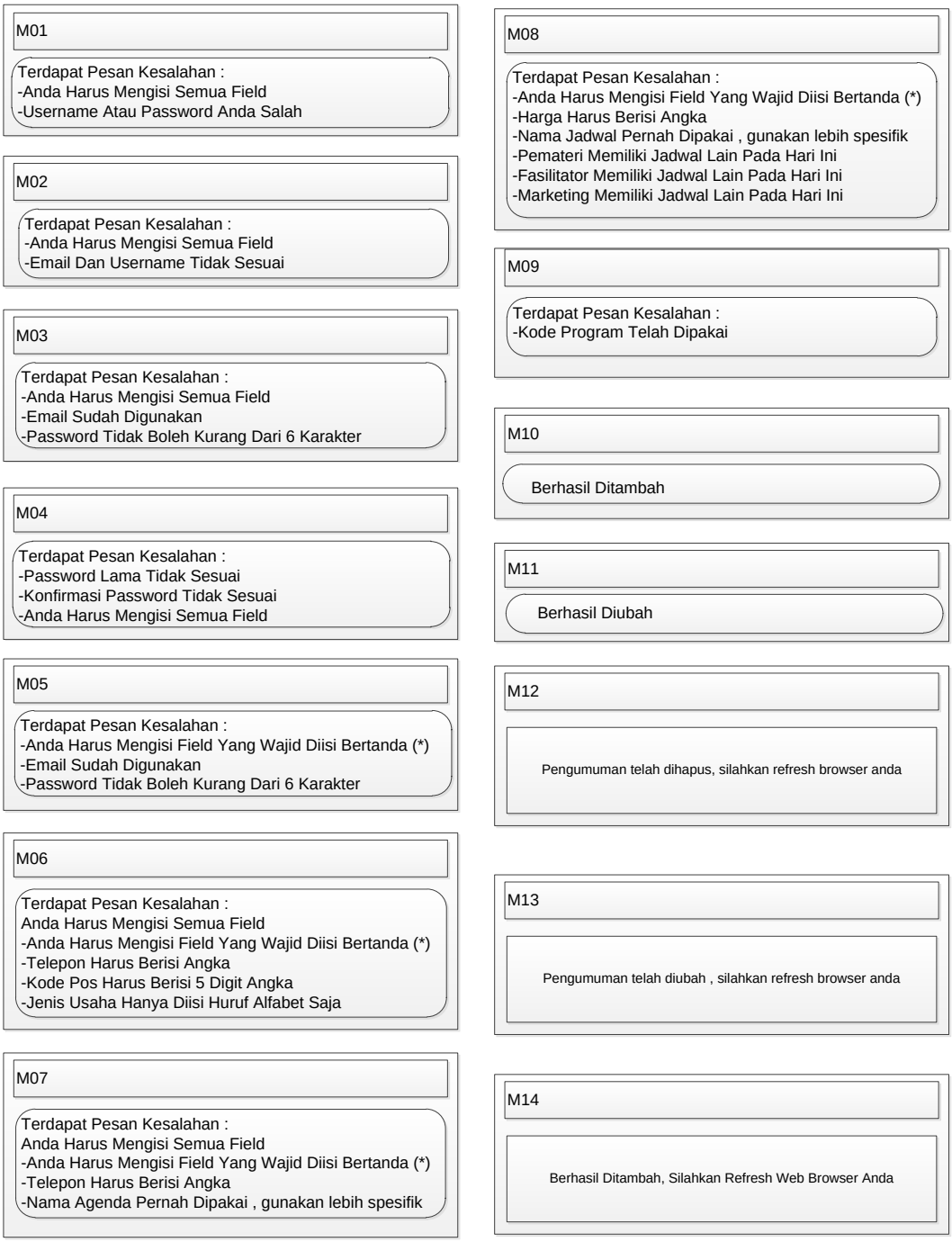
Gambar 3. 115 Perancangan Antarmuka Tambah Pengisi Acara



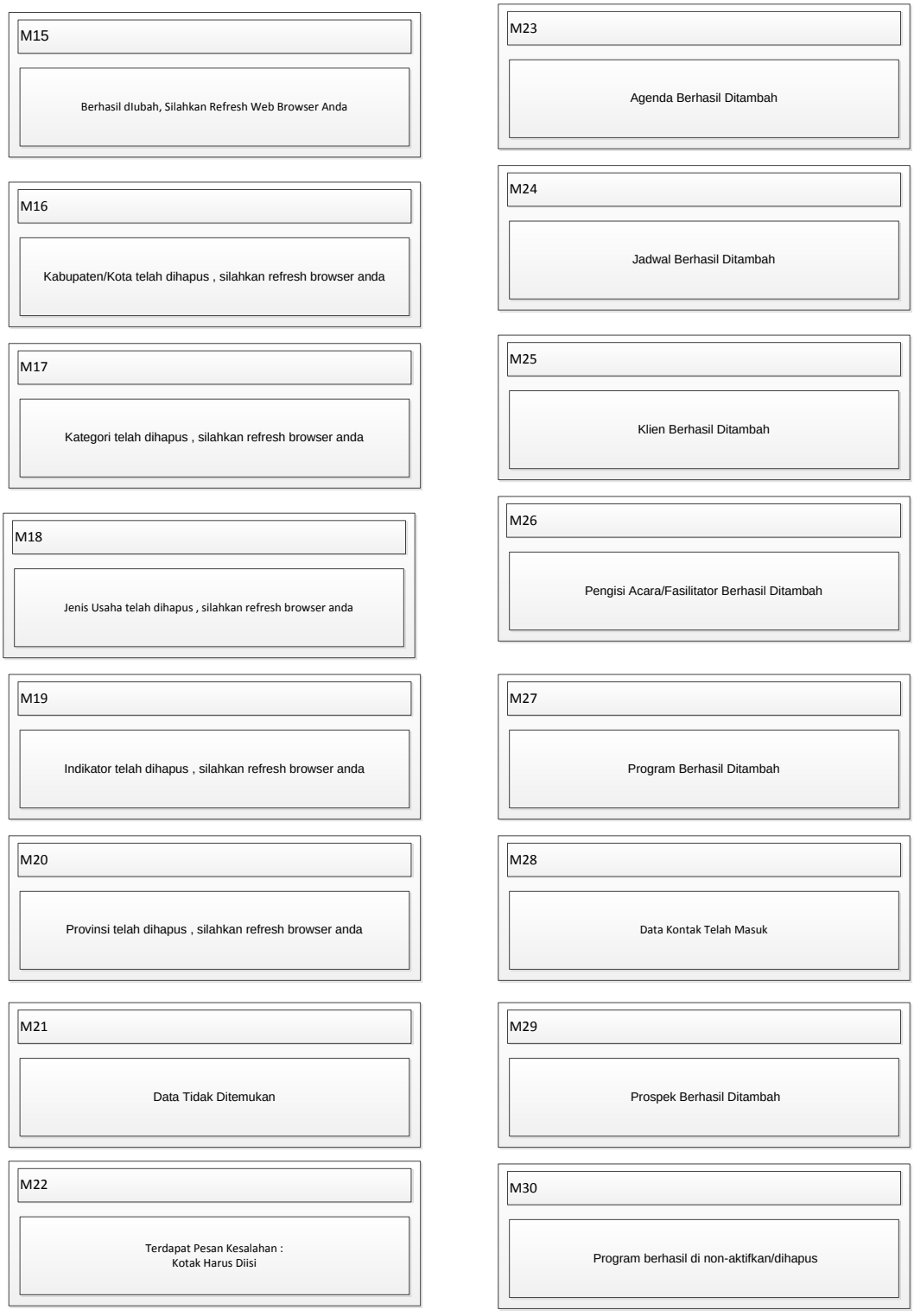
Gambar 3. 116 Perancangan Antarmuka Ubah Pengisi Acara

3.6.5. Perancangan Pesan

Perancangan pesan



Gambar 3. 117 Perancangan Pesan 1



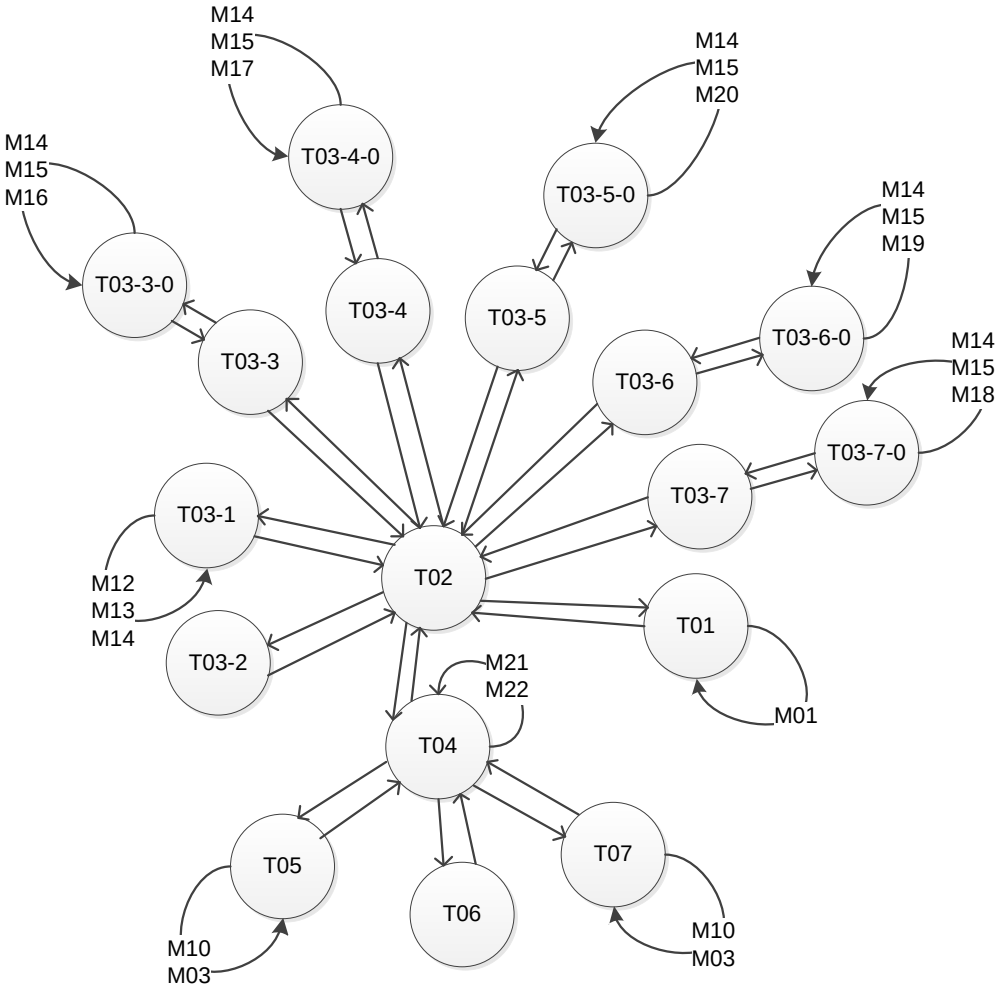
Gambar 3. 118 Perancangan Pesan 2



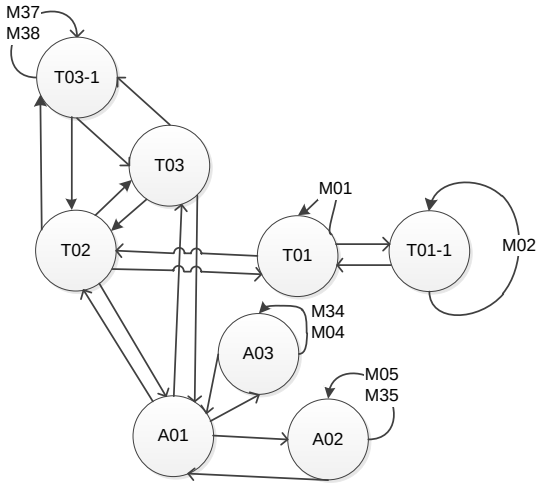
Gambar 3. 119 Perancangan Pesan 3

3.6.6. Jaringan Semantik

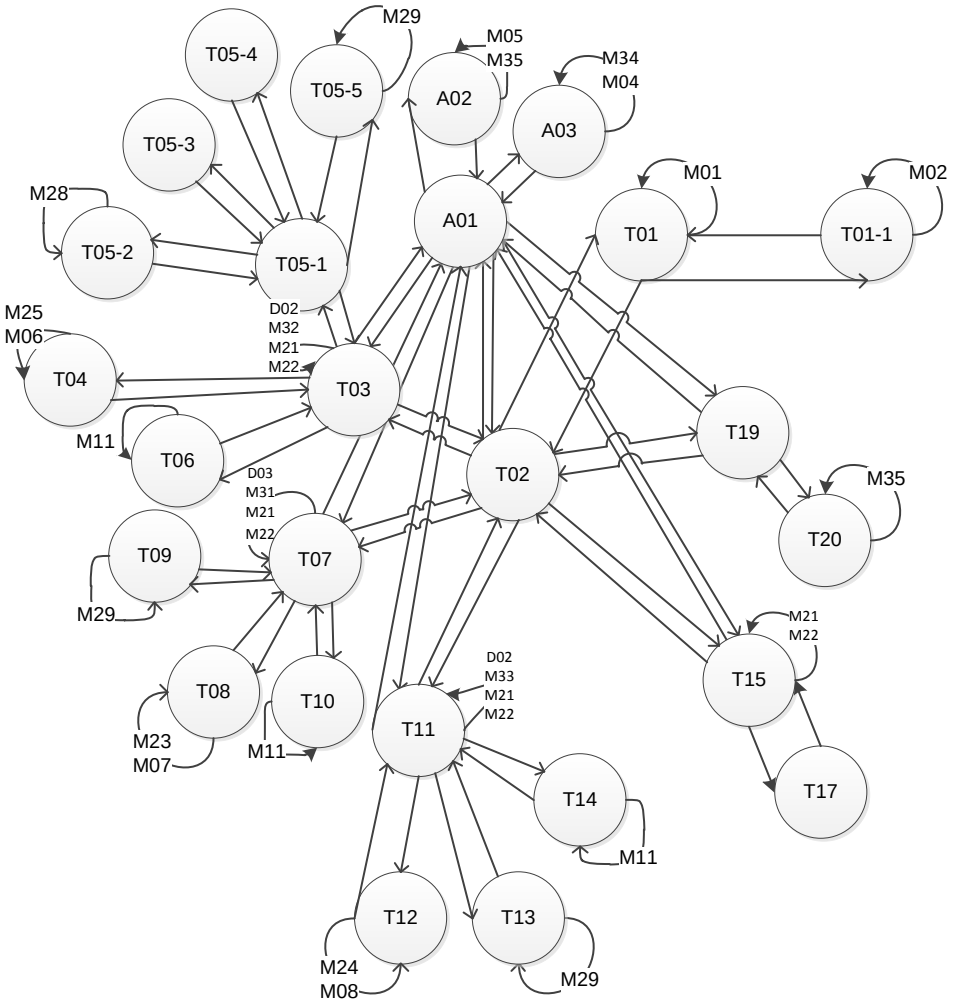
Jaringan semantik merupakan jaringan data dan informasi, yang menunjukan hubungan antar berbagai objek.



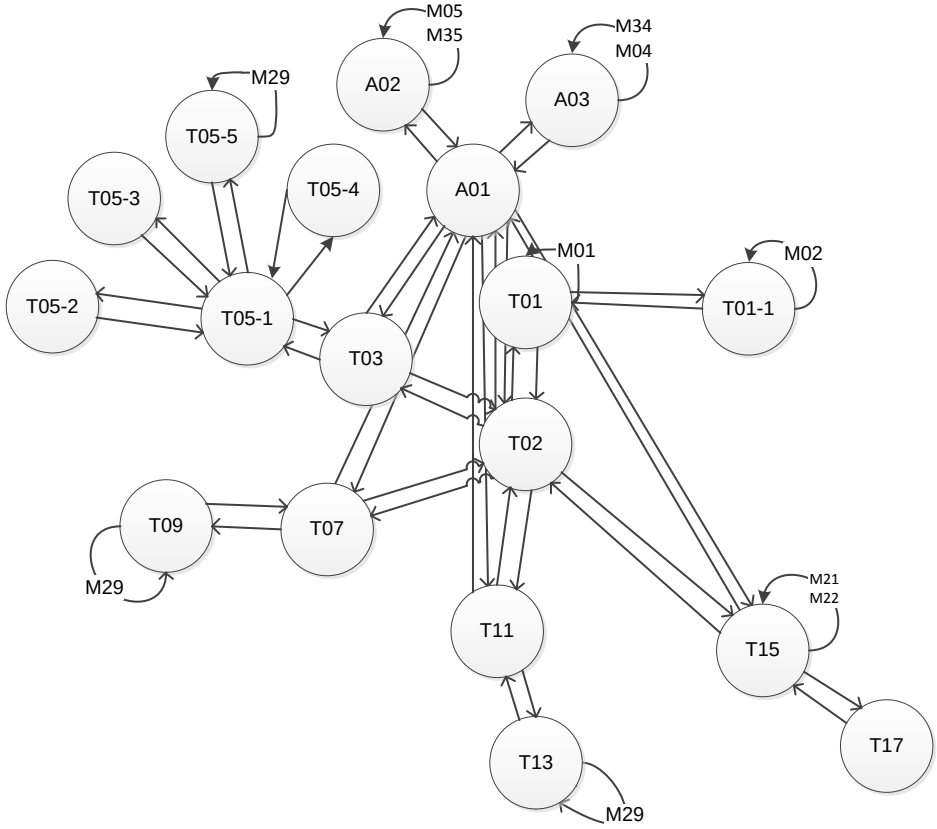
Gambar 3. 120 Jaringan Semantik Admin



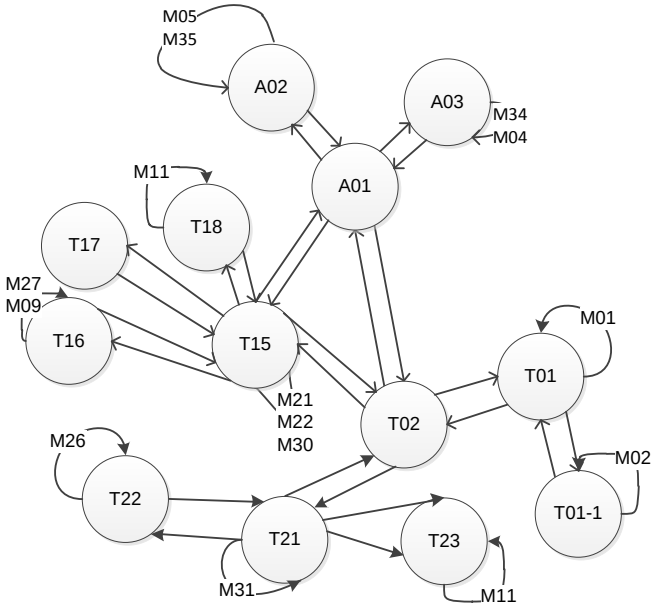
Gambar 3. 121 Jaringan Semantik Supervisor



Gambar 3. 122 Jaringan Semantik Telemarketing



Gambar 3. 123 Jaringan Semantik Marketing Executive

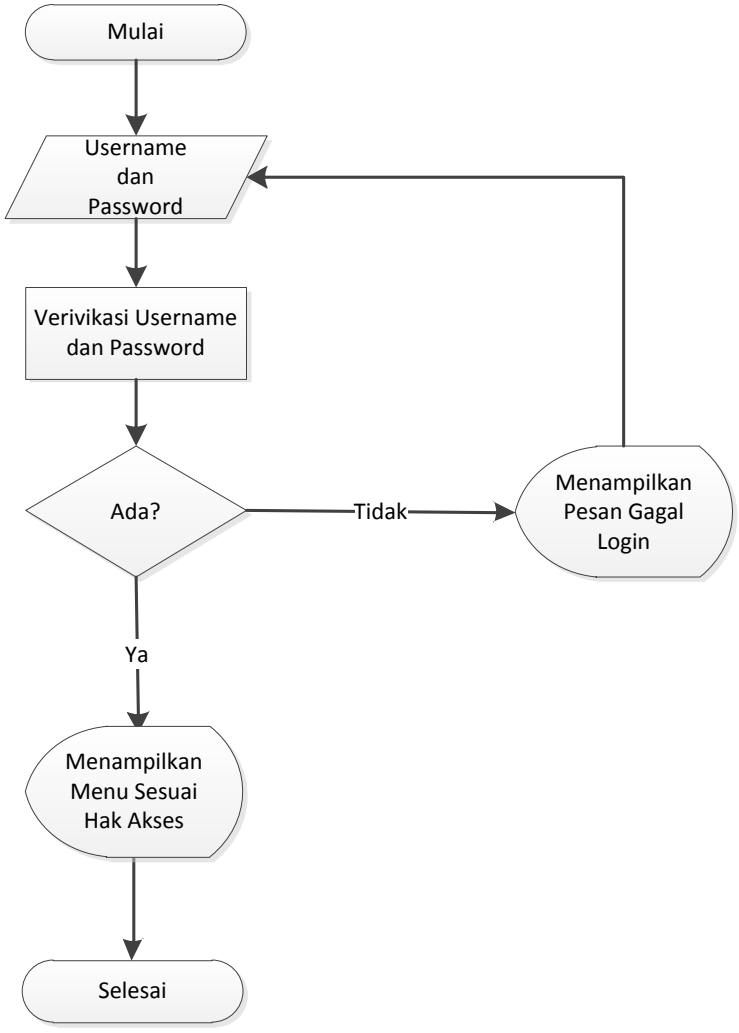


Gambar 3. 124 Jaringan Semantik RND (*Research and Development*)

3.6.7. Perancangan Prosedural

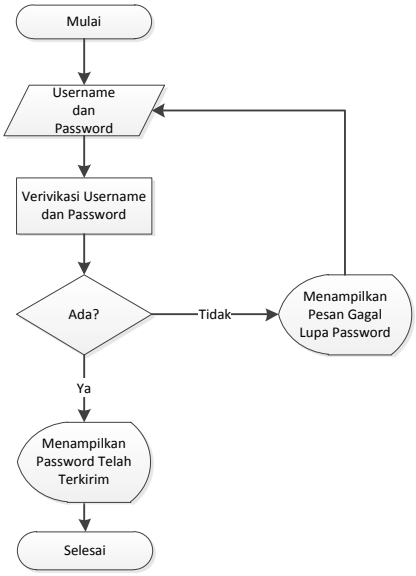
Sebagai langkah terakhir dalam perancangan yaitu perancangan procedural yang akan diimplementasikan ke dalam sistem. Prosedural ini akan digunakan sebagai algoritma dasar dalam mengkodekan prosedur yang ada.

1. Perancangan Login



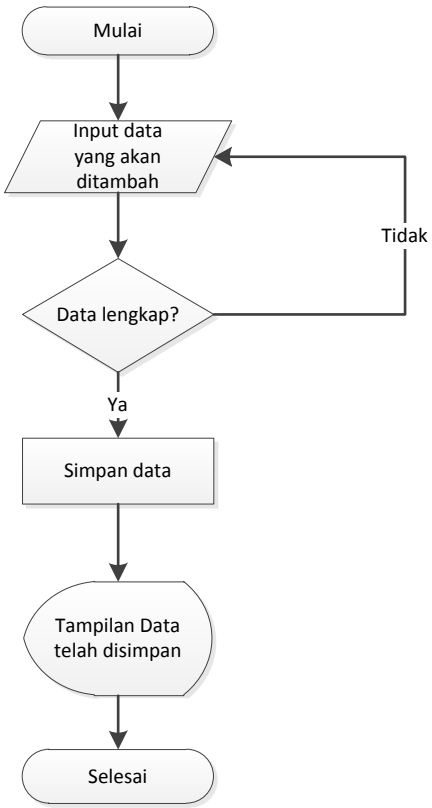
Gambar 3. 125 Prosedur Login

2. Perancangan Lupa Password



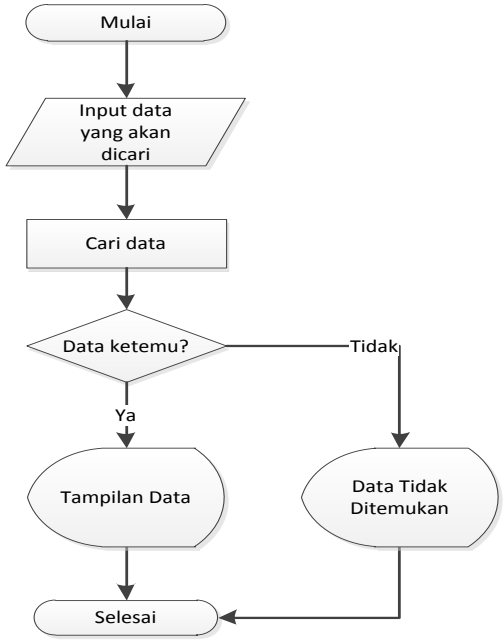
Gambar 3. 126 Prosedur Lupa Password

3. Prosedur Tambah Data



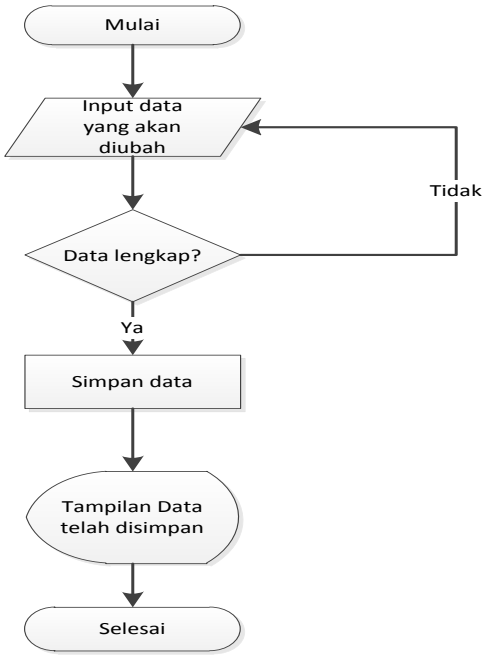
Gambar 3. 127 Prosedur Tambah Data

4. Prosedur Cari Data



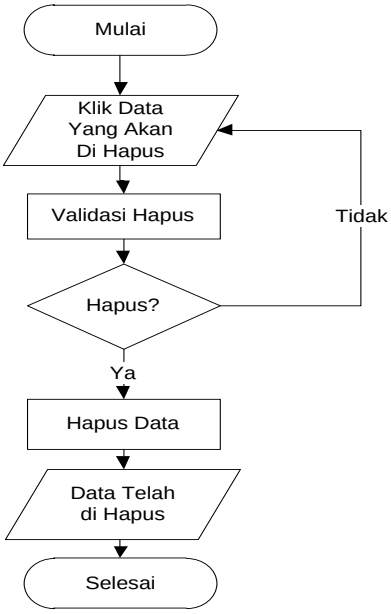
Gambar 3. 128 Prosedur Cari Data

5. Perancangan Ubah Data



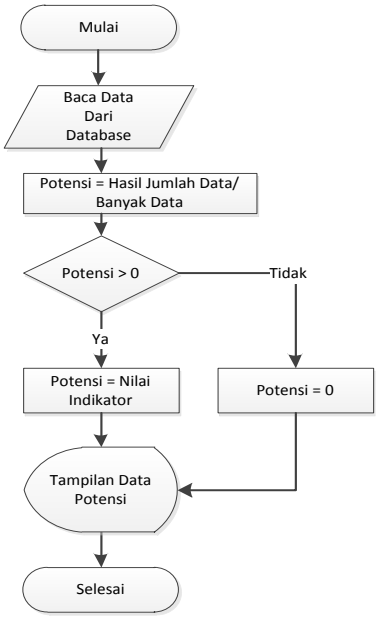
Gambar 3. 129 Prosedur Ubah Data

6. Perancangan Hapus Data



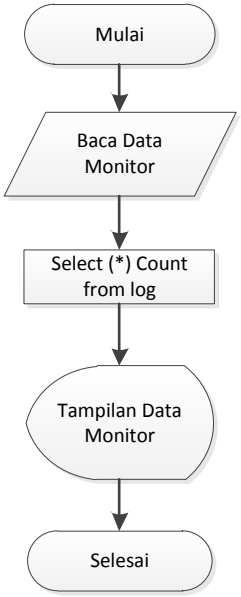
Gambar 3. 130 Prosedur Hapus Data

7. Perancangan Penilaian Potensi



Gambar 3. 131 Prosedur Penilaian Potensi

8. Perancangan Monitoring



Gambar 3. 132 Prosedur Monitor