SISTEM INFORMASI *TRACK RECORD* DAN POTENSI KERJASAMA MITRA BISNIS DI LEMBAGA PENDIDIKAN DAN PELATIHAN EKONOMI SYARIAH BERBASIS WEB

Amin Abdull Rachman - 10108470

Dosen Pembimbing :
Irfan Maliki, S.T., M.T

Latar Belakang

Latar Belakang

- **Menggunakan Pembukuan & Belum Terorganisir**

Pengulangan Data

- **Belum Ada Penjadwalan**

Kurang Efektif dan Efisien

Latar Belakang

- **Supervisor Tidak Memonitor Langsung**

Evaluasi Kurang Terpantau

- **Tidak dapat melihat data mitra bisnis dimana saja**

Kurang Informatif

Rumusan Masalah

Rumusan Masalah

- Basis data yang harus di rancang?
- Bagaimana membuat sistem yang dapat memberi info jadwal kegiatan bisnis?
- Bagaimana sistem yang mampu memonitoring kinerja tim?
- Bagaimana membuat sistem yang dapat memantau *track record* negoisasi dan mengalkulasi potensi kerjasama dengan mitra bisnis?
- Bagaimana membuat sistem dapat diakses secara online agar lebih informatif?

Maksud Dan Tujuan

Maksud

- Mengaplikasikan sistem informasi yang dapat mengetahui :
  - Informasi penjadwalan
  - *Track record* kerjasama dengan mitra bisnis dan mampu Mengkalkulasikan potensi kerjasama yang akan dilakukan bersama mitra bisnis
  - Monitor kinerja tim marketing dan RND

Tujuan

- Merancang basis data yang mampu membantu tim marketing dan RND untuk menjadi sumber informasi.
- Merancang sistem informasi yang mampu menginformasikan *track record* serta potensi kerjasama dengan mitra bisnis.
- Merancang sistem informasi yang mampu memonitoring kinerja tim marketing dan RND.
- Merancang sistem yang dapat menginformasikan penjadwalan pada saat proses bisnis.
- Memperluas penggunaan sistem informasi dengan memanfaatkan teknologi web internet.

Batasan Masalah

Batasan Masalah

- Data yang diinput :
  - Data-data Mitra Bisnis
  - Agenda Bisnis
  - Jadwal Latihan
  - Program Pelatihan
  - Tim Marketing
  - Prospek
- Data yang dihasilkan dan diolah:
  - Data-data Mitra Bisnis
  - Agenda Bisnis
  - Jadwal Latihan
  - Program Pelatihan
  - Tim Marketing
  - Perhitungan Prospek
  - Monitor Tim Marketing

Batasan Masalah

- Perhitungan Prospek Dan Monitoring Menggunakan Statistik Deskriptif
- Kinerja Dilihat Dari Aktivitas
- Penjadwalan -> Informasi Aktivitas
- Diasumsikan Aplikasi Dimulai Dari Awal
- Tidak membahas tentang *security* dari sistem.

Contoh Kasus

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 yang LP2ES tawarkan	70%		
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%		

Perusahaan XYZ

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

- Bagaimana grafik *track record* dari perusahaan ?
- Bagaimana prospek selanjutnya bila klien merasa puas dengan pelatihan yang diberikan ? Kesimpulan yang didapat ?

Grafik


Kemajuan Prospek Klien Dalam beberapa kali kontak
Prospek Klien
120%
100%
80%
60%
40%
20%
0%
1
2
3
4
Tingkat Prospek Klien

Perusahaan Xyz -> Sepakat

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

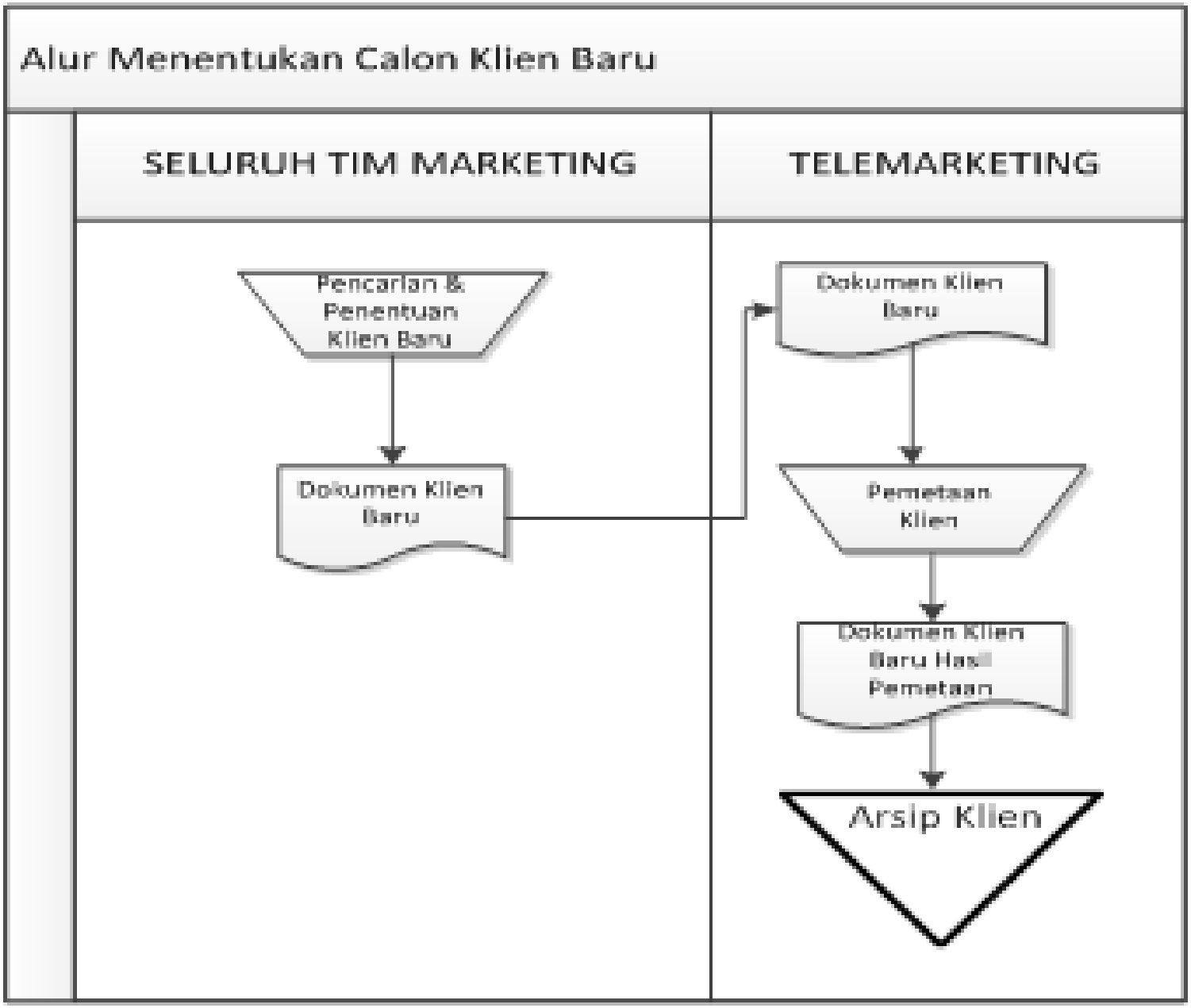
$$\bar{x} = \frac{20 + 70 + 80 + 100 + 65}{5}$$

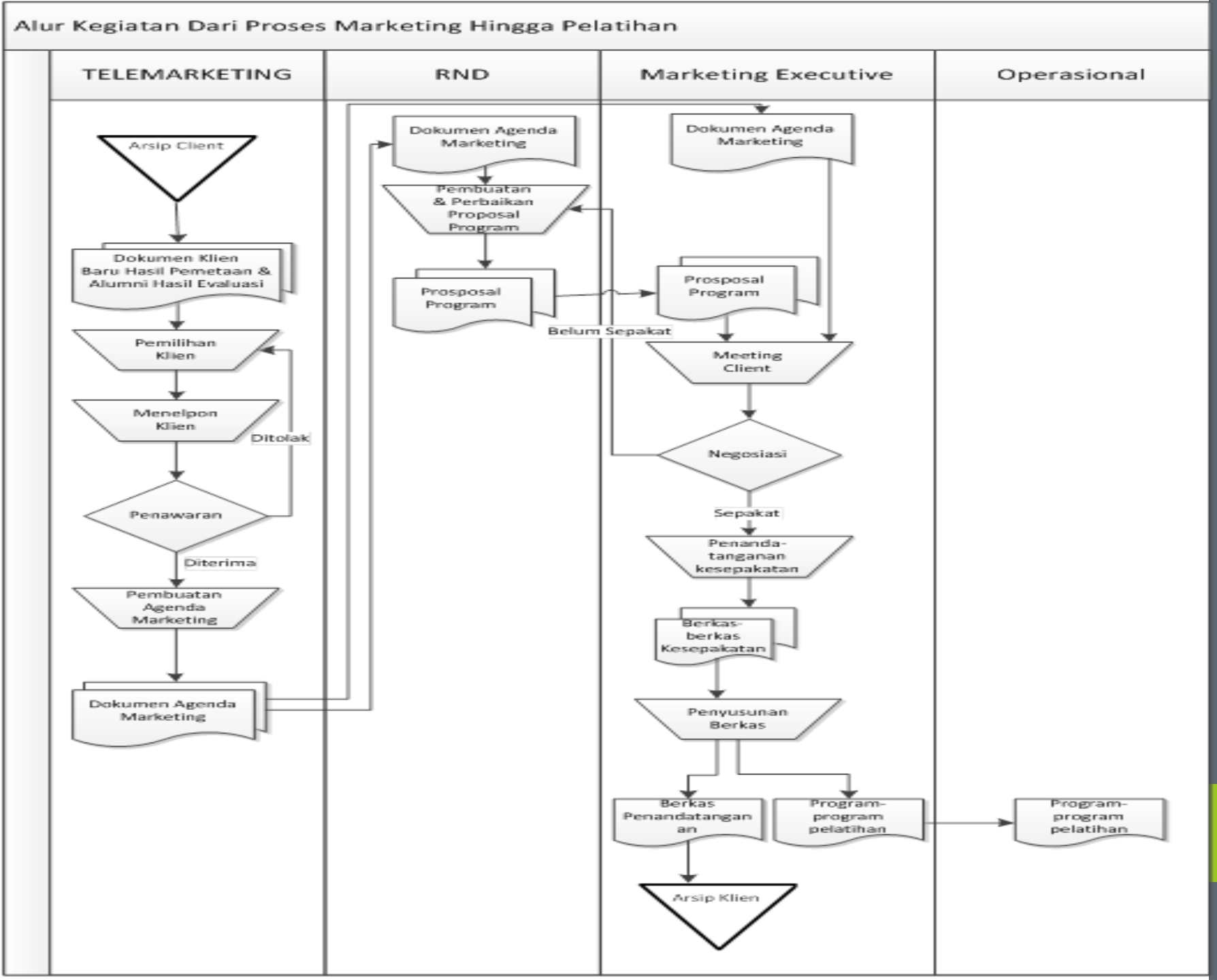
$\bar{x}$ = 67.5%

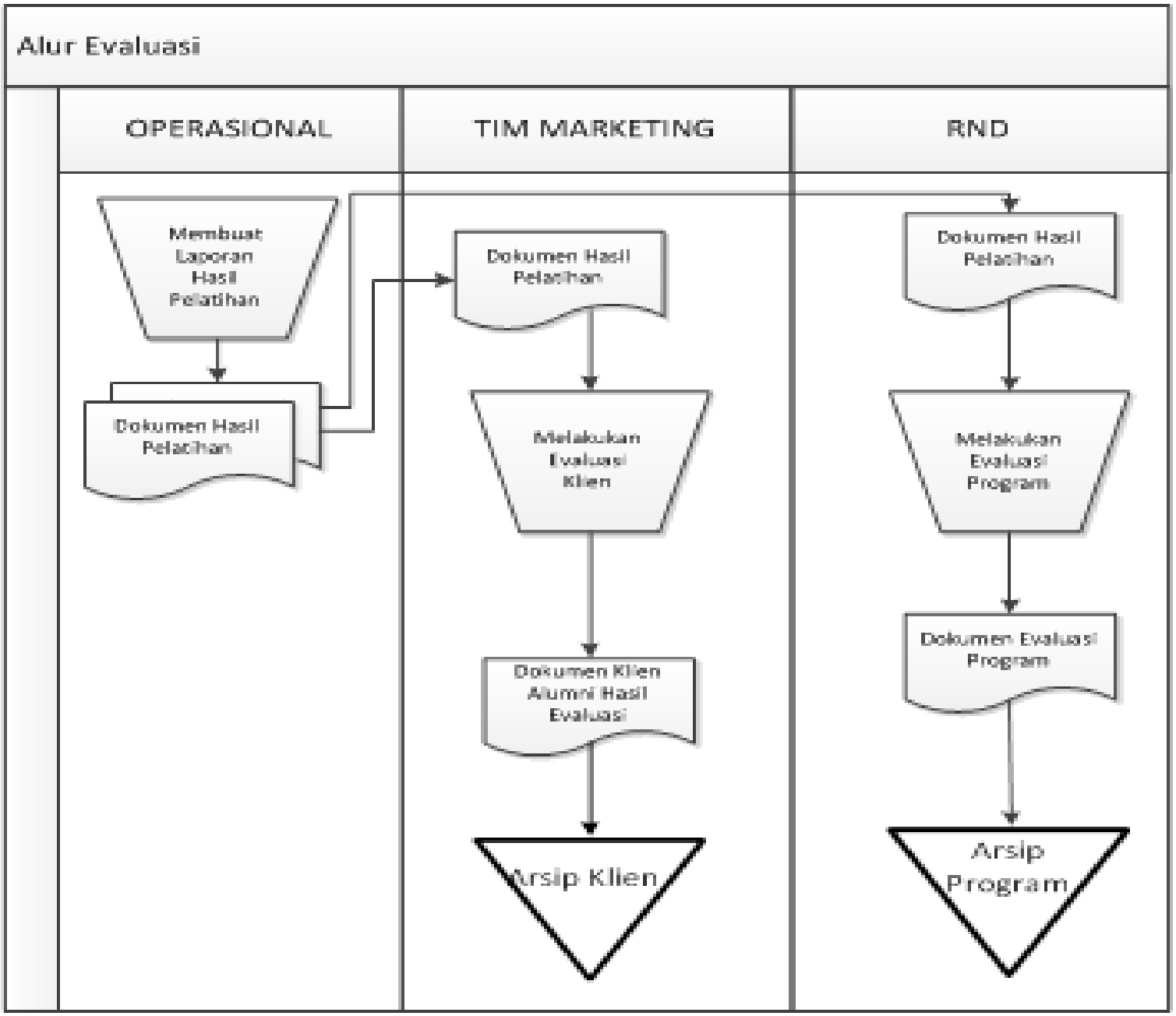
Kesimpulan :

Hubungan Dengan Perusahaan Xyz = Baik

SISTEM YANG SEDANG BERJALAN


Alur Menentukan Calon Klien Baru
SELURUH TIM MARKETING
TELEMARKETING
Pencarian & Penentuan Klien Baru
Dokumen Klien Baru
Dokumen Klien Baru
Pemetaan Klien
Dokumen Klien Baru Hasil Pemetaan
Arsip Klien


Alur Kegiatan Dari Proses Marketing Hingga Pelatihan
TELEMARKETING
RND
Marketing Executive
Operasional
Arsip Client
Dokumen Klien Baru Hasil Pemetaan & Alumni Hasil Evaluasi
Pemilihan Klien
Menelpon Klien
Ditolak
Penawaran
Diterima
Pembuatan Agenda Marketing
Dokumen Agenda Marketing
Dokumen Agenda Marketing
Pembuatan & Perbaikan Proposal Program
Prosposal Program
Belum Sepakat
Dokumen Agenda Marketing
Prosposal Program
Meeting Client
Negosiasi
Sepakat
Penanda-tanganan kesepakatan
Berkas-berkas Kesepakatan
Penyusunan Berkas
Berkas Penandatanganan
Program-program pelatihan
Arsip Klien
Program-program pelatihan


Alur Evaluasi
OPERASIONAL
TIM MARKETING
RND
Membuat Laporan Hasil Pelatihan
Dokumen Hasil Pelatihan
Dokumen Hasil Pelatihan
Melakukan Evaluasi Klien
Dokumen Klien Alumni Hasil Evaluasi
Arsip Klien
Dokumen Hasil Pelatihan
Melakukan Evaluasi Program
Dokumen Evaluasi Program
Arsip Program

Analisis Basis Data

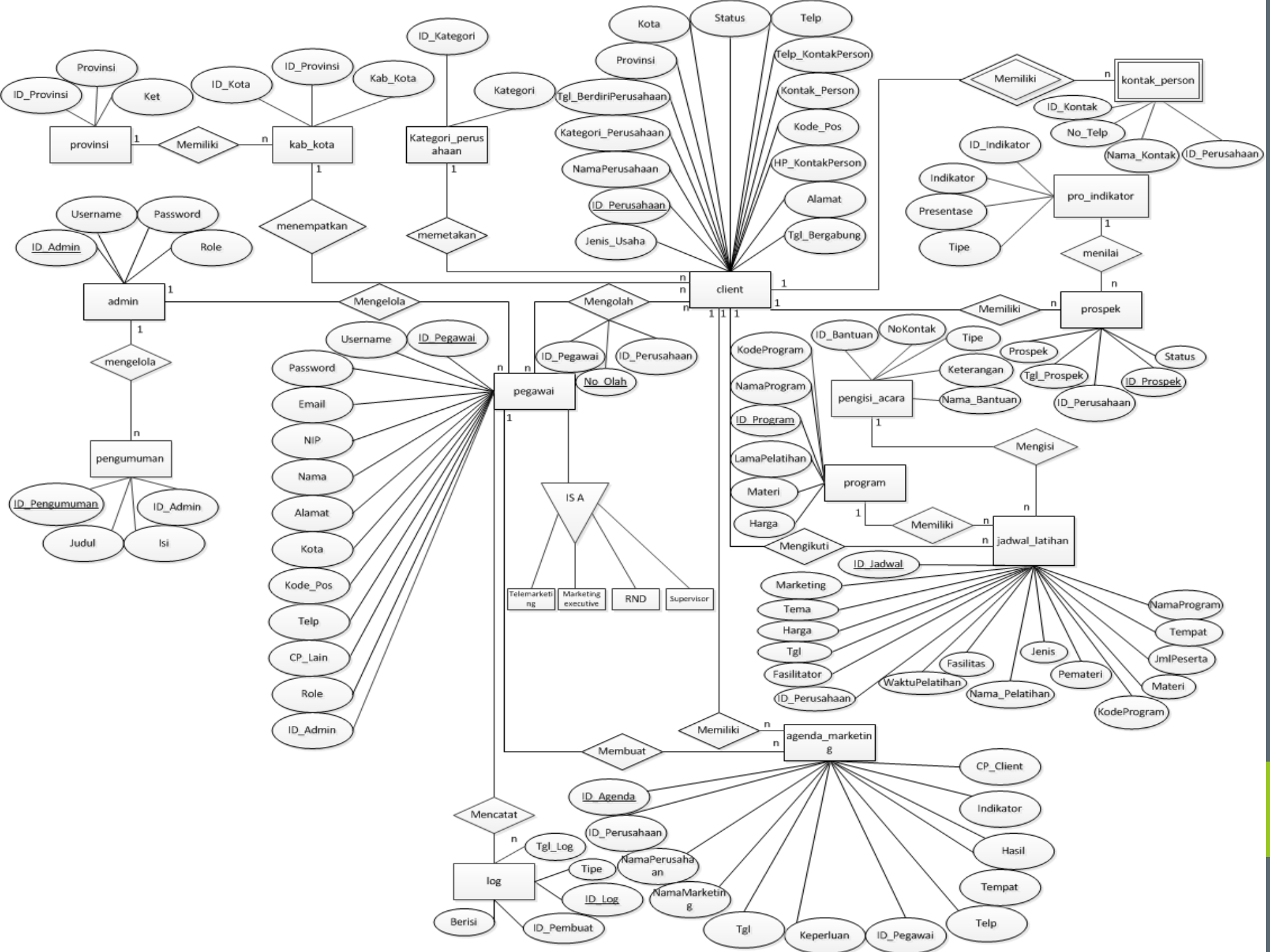
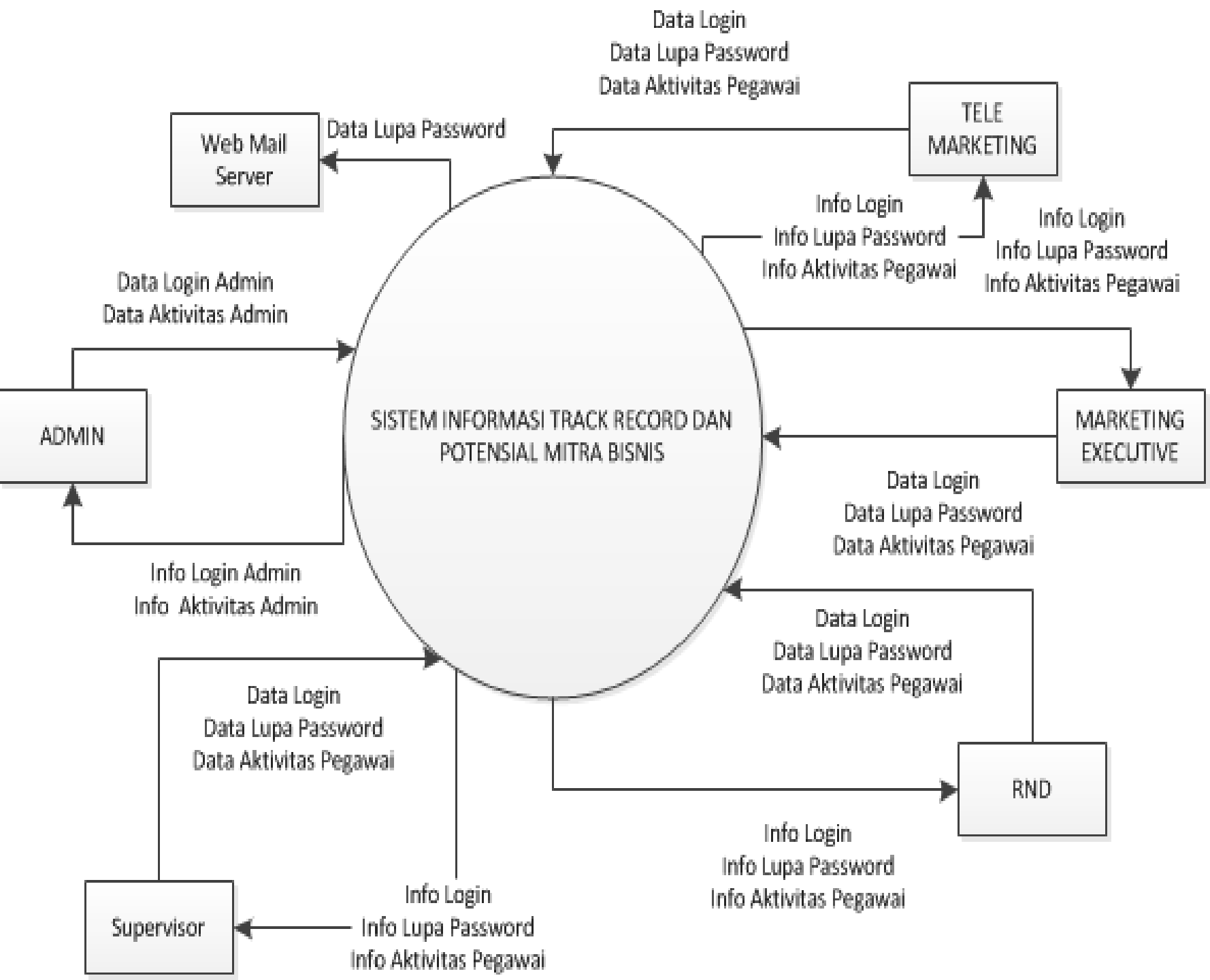
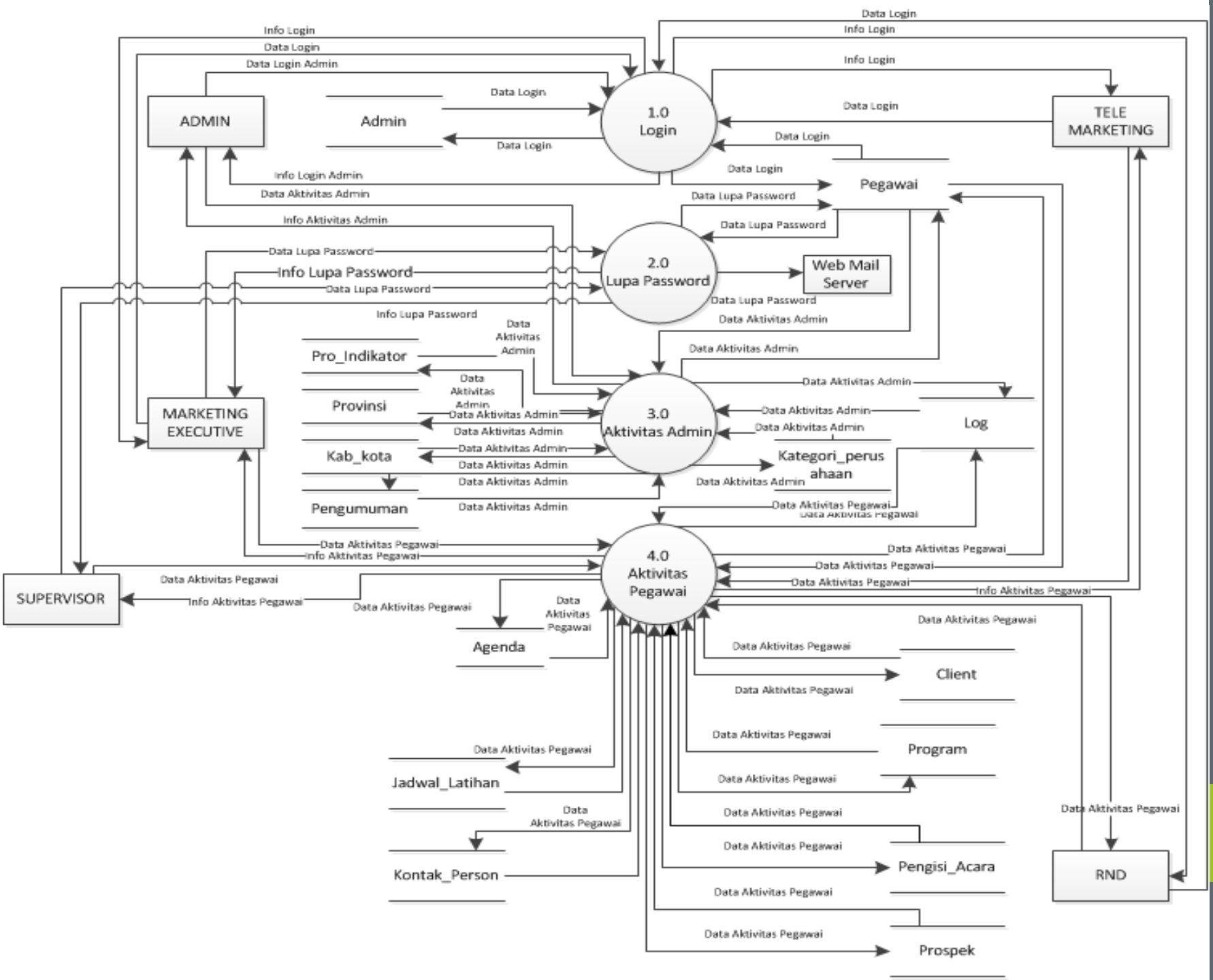

Provinsi
ID_Provinsi
Ket
provinsi
1
Memiliki
n
kab_kota
ID_Kota
ID_Provinsi
Kab_Kota
ID_Kategori
Kategori
Kategori_perusahaan
1
memetakan
Kota
Status
Telp
Provinsi
Telp_KontakPerson
Tgl_BerdiriPerusahaan
Kontak_Person
Kategori_Perusahaan
Kode_Pos
NamaPerusahaan
HP_KontakPerson
ID_Perusahaan
Alamat
Jenis_Usaha
Tgl_Bergabung
Memiliki
n
kontak_person
ID_Kontak
No_Telp
Nama_Kontak
ID_Perusahaan
ID_Indikator
Indikator
Presentase
Tipe
pro_indikator
1
menilai
n
prospek
Memiliki
n
1
client
n
n
1
1
1
1
Username
Password
ID_Admin
Role
admin
1
menempatkan
1
mengelola
n
pengumuman
ID_Pengumuman
ID_Admin
Judul
Isi
Mengelola
Mengolah
Username
ID_Pegawai
Password
Email
NIP
Nama
Alamat
Kota
Kode_Pos
Telp
CP_Lain
Role
ID_Admin
ID_Pegawai
ID_Perusahaan
No_Olah
pegawai
n
n
1
IS A
Telemarketing
Marketing executive
RND
Supervisor
KodeProgram
NamaProgram
ID_Program
LamaPelatihan
Materi
Harga
program
1
ID_Bantuan
NoKontak
Tipe
Prospek
Keterangan
Tgl_Prospek
Nama_Bantuan
pengisi_acara
1
Status
ID_Prospek
ID_Perusahaan
Mengisi
n
Memiliki
n
n
jadwal_latihan
Mengikuti
ID_Jadwal
Marketing
Tema
Harga
Tgl
Fasilitator
ID_Perusahaan
WaktuPelatihan
Fasilitas
Nama_Pelatihan
Jenis
Pemateri
NamaProgram
Tempat
JmlPeserta
Materi
KodeProgram
Memiliki
n
n
agenda_marketing
Membuat
Mencatat
n
log
Tgl_Log
Tipe
ID_Log
Berisi
ID_Pembuat
ID_Agenda
ID_Perusahaan
NamaPerusahaan
NamaMarketing
Tgl
Keperluan
ID_Pegawai
CP_Client
Indikator
Hasil
Tempat
Telp

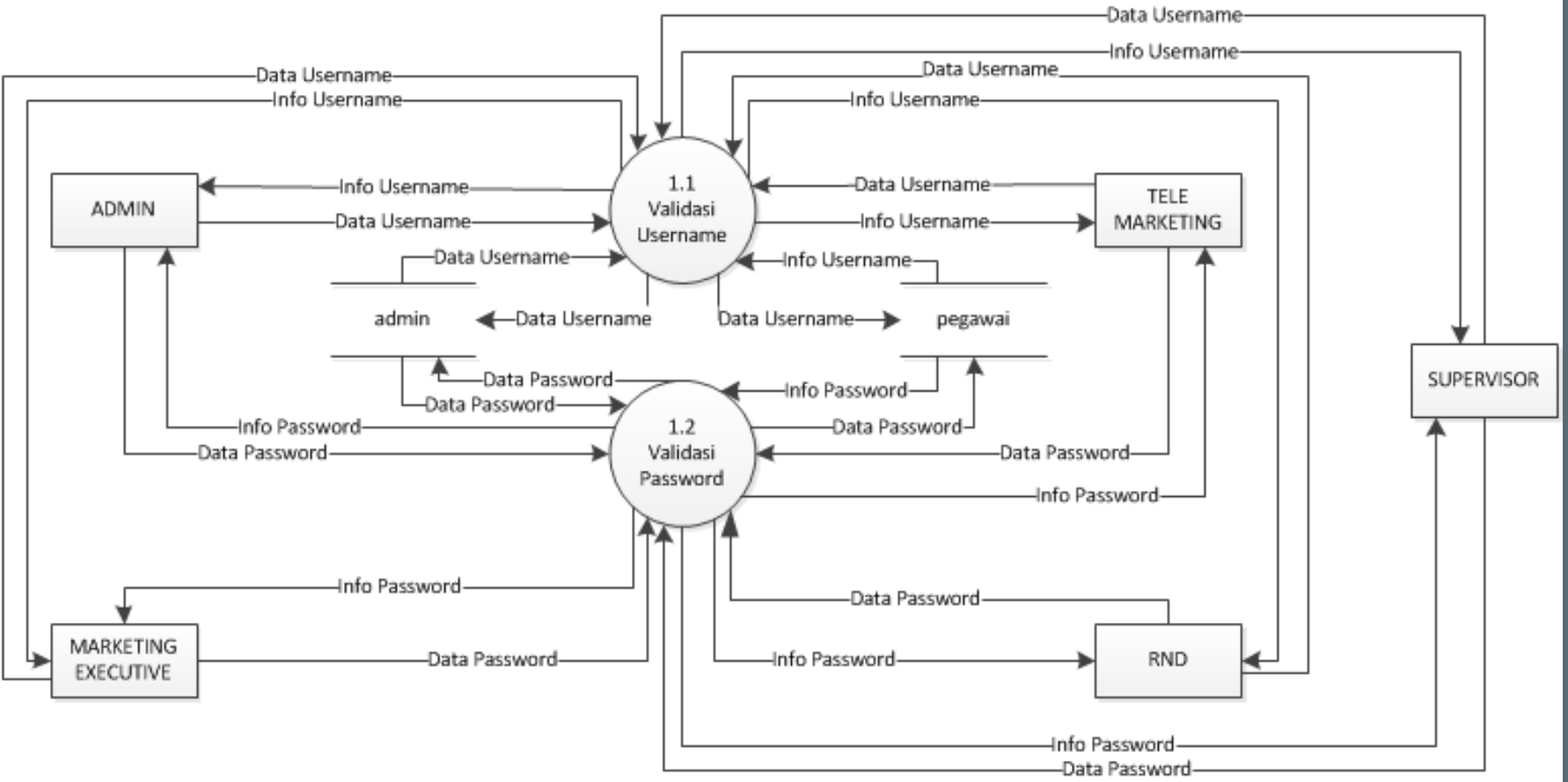
Diagram Konteks

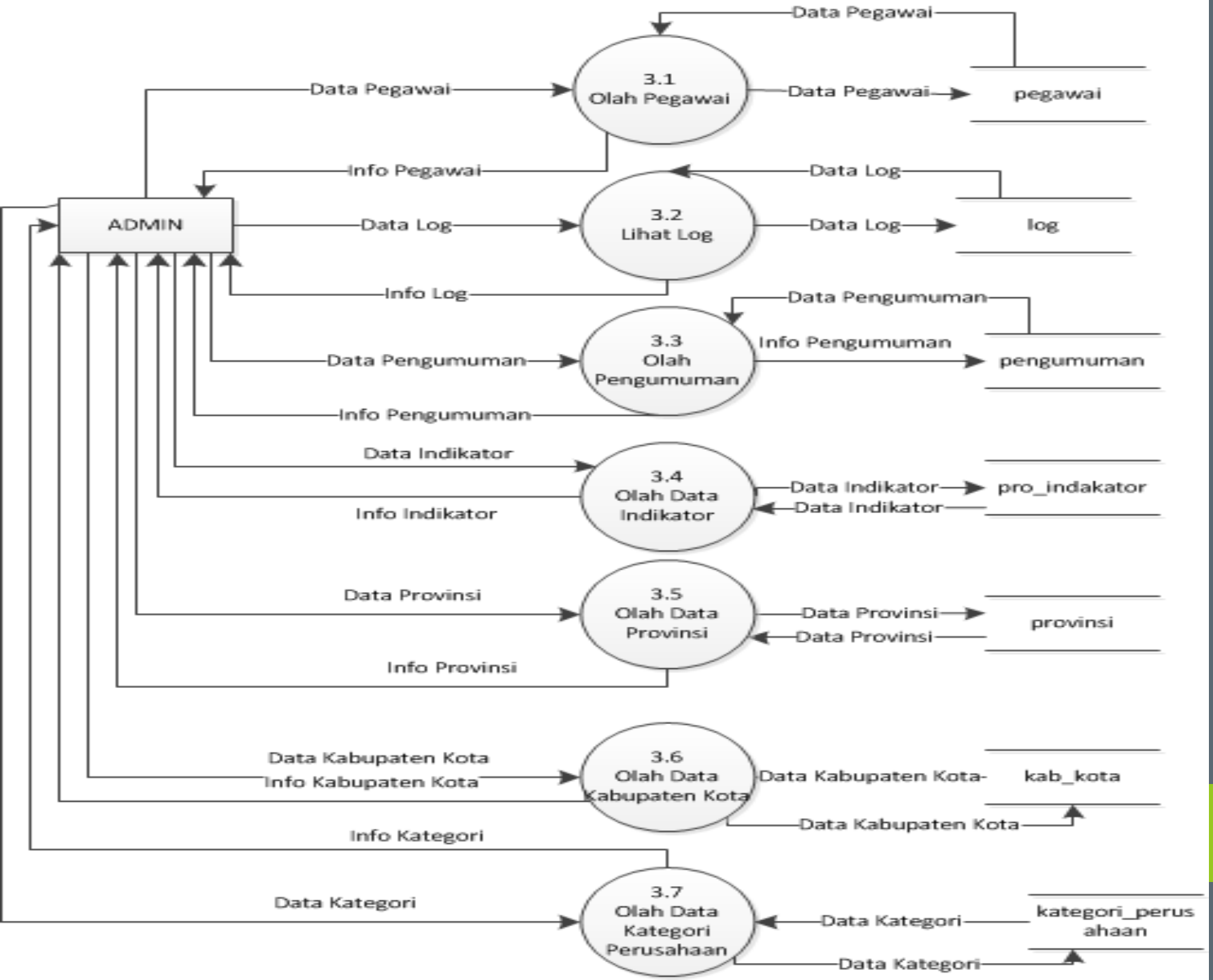

Data Login
Data Lupa Password
Data Aktivitas Pegawai
TELE MARKETING
Web Mail Server
Data Lupa Password
Info Login
Info Lupa Password
Info Aktivitas Pegawai
Info Login
Info Lupa Password
Info Aktivitas Pegawai
Data Login Admin
Data Aktivitas Admin
ADMIN
SISTEM INFORMASI TRACK RECORD DAN POTENSIAL MITRA BISNIS
MARKETING EXECUTIVE
Info Login Admin
Info Aktivitas Admin
Data Login
Data Lupa Password
Data Aktivitas Pegawai
Data Login
Data Lupa Password
Data Aktivitas Pegawai
Data Login
Data Lupa Password
Data Aktivitas Pegawai
RND
Info Login
Info Lupa Password
Info Aktivitas Pegawai
Supervisor
Info Login
Info Lupa Password
Info Aktivitas Pegawai

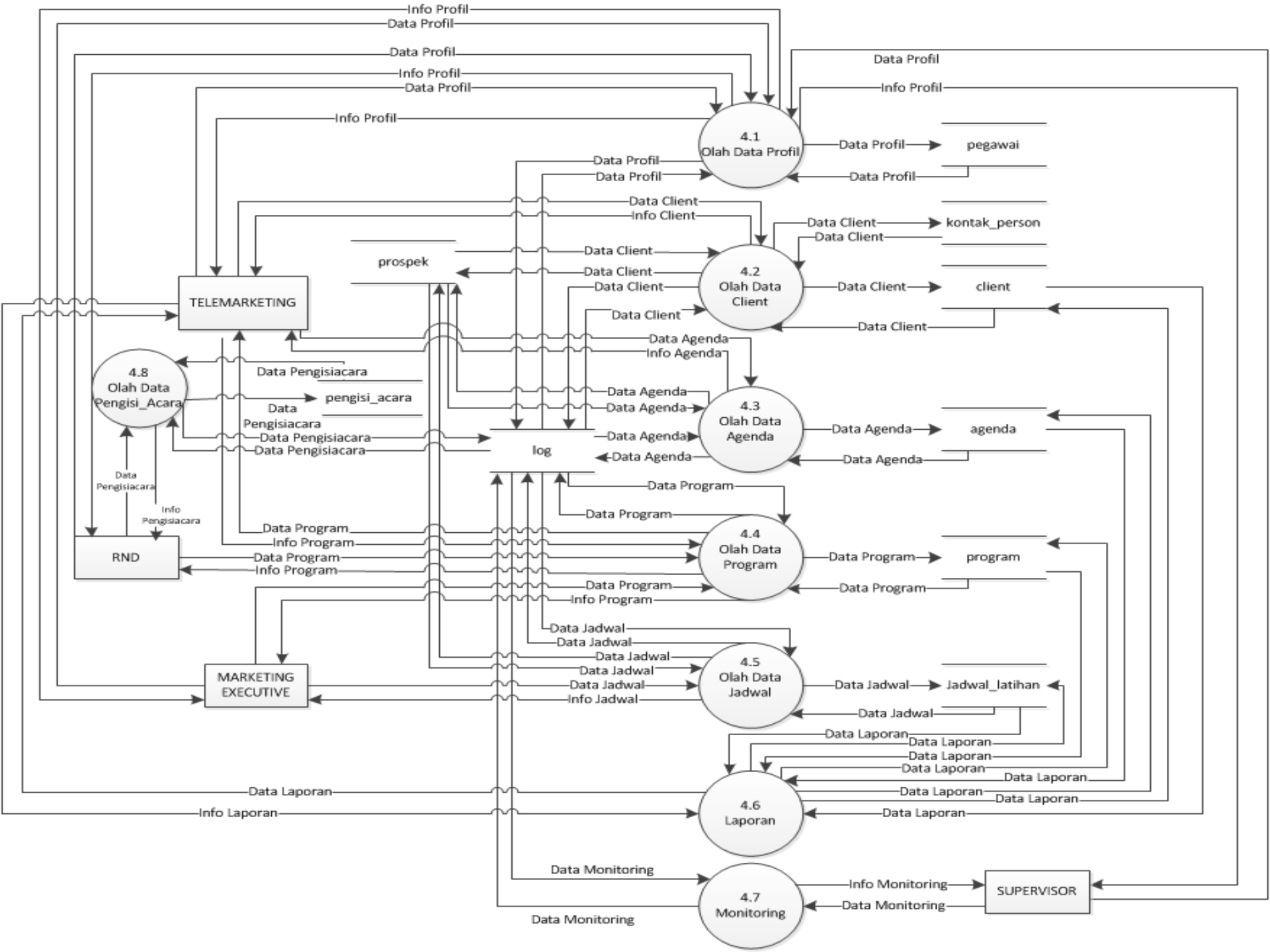
DFD LV 1


ADMIN
MARKETING EXECUTIVE
SUPERVISOR
TELE MARKETING
RND
1.0 Login
2.0 Lupa Password
3.0 Aktivitas Admin
4.0 Aktivitas Pegawai
Admin
Pegawai
Web Mail Server
Pro_Indikator
Provinsi
Kab_kota
Pengumuman
Kategori_perusahaan
Log
Agenda
Client
Program
Jadwal_Latihan
Kontak_Person
Pengisi_Acara
Prospek
Info Login
Data Login
Data Login Admin
Info Login Admin
Data Aktivitas Admin
Info Aktivitas Admin
Data Lupa Password
Info Lupa Password
Data Aktivitas Pegawai
Info Aktivitas Pegawai

DFD LV 2


Data Username
Info Username
Data Username
Info Username
Data Username
Info Username
ADMIN
Info Username
Data Username
1.1
Validasi
Username
Data Username
Info Username
TELE
MARKETING
Data Username
Info Username
admin
Data Username
Data Username
pegawai
Data Password
Data Password
Info Password
Info Password
Data Password
1.2
Validasi
Password
Data Password
Info Password
SUPERVISOR
Info Password
Data Password
MARKETING
EXECUTIVE
Data Password
Info Password
RND
Info Password
Data Password


Data Pegawai
3.1
Olah Pegawai
Data Pegawai
pegawai
Data Pegawai
Info Pegawai
ADMIN
Data Log
3.2
Lihat Log
Data Log
log
Data Log
Info Log
Data Pengumuman
3.3
Olah
Pengumuman
Info Pengumuman
pengumuman
Data Pengumuman
Info Pengumuman
Data Indikator
3.4
Olah Data
Indikator
Data Indikator
pro_indakator
Data Indikator
Info Indikator
Data Provinsi
3.5
Olah Data
Provinsi
Data Provinsi
provinsi
Data Provinsi
Info Provinsi
Data Kabupaten Kota
Info Kabupaten Kota
3.6
Olah Data
Kabupaten Kota
Data Kabupaten Kota
kab_kota
Data Kabupaten Kota
Info Kategori
Data Kategori
3.7
Olah Data
Kategori
Perusahaan
Data Kategori
kategori_perus
ahaan
Data Kategori


Info Profil
Data Profil
Data Profil
Info Profil
Data Profil
Info Profil
Data Profil
4.1
Olah Data Profil
Data Profil
pegawai
Data Profil
Data Profil
Data Profil
Info Profil
Data Client
Info Client
Data Client
kontak_person
Data Client
prospek
Data Client
Data Client
Data Client
4.2
Olah Data
Client
Data Client
client
Data Client
Data Client
TELEMARKETING
Data Agenda
Info Agenda
4.8
Olah Data
Pengisi_Acara
Data Pengisiacara
pengisi_acara
Data
Pengisiacara
Data Agenda
Data Agenda
4.3
Olah Data
Agenda
Data Agenda
agenda
Data Pengisiacara
Data Pengisiacara
Data Agenda
log
Data Agenda
Data Agenda
Data
Pengisiacara
Info
Pengisiacara
Data Program
Data Program
Data Program
Info Program
4.4
Olah Data
Program
Data Program
program
RND
Data Program
Info Program
Data Program
Info Program
Data Jadwal
Data Jadwal
Data Jadwal
Data Jadwal
Data Jadwal
Info Jadwal
4.5
Olah Data
Jadwal
Data Jadwal
Jadwal_latihan
Data Jadwal
MARKETING
EXECUTIVE
Data Laporan
Data Laporan
Data Laporan
Data Laporan
Data Laporan
Data Laporan
Data Laporan
Data Laporan
Info Laporan
4.6
Laporan
Data Laporan
Data Monitoring
Info Monitoring
SUPERVISOR
4.7
Monitoring
Data Monitoring
Data Monitoring

Pengujian dan Demo Program

Terima Kasih