

**USULAN SISTEM INFORMASI SURVEI *SALES HEAD*
PADA DEPARTEMEN *SALES FORCE DEVELOPMENT* DI
PT SUZUKI INDOMOBIL SALES**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Penyelesaian Program Sarjana
Terapan Program Studi Sistem Informasi Industri Otomotif
pada Politeknik STMI Jakarta

OLEH
TJUT KUMALA MUTIA
1315116



**POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
JAKARTA
2019**

**POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN REPUBLIK INDONESIA**

LEMBAR PENGESAHAN

**JUDUL TUGAS AKHIR:
USULAN SISTEM INFORMASI SURVEI SALES HEAD PADA DEPARTEMEN
SALES FORCE DEVELOPMENT DI PT SUZUKI INDOMOBIL SALES**

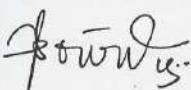
Dikemas oleh :

Nama : Tjut Kumala Mutia
Nim : 1315116
Program Studi : Sistem Informasi Industri Otomotif

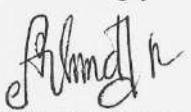
Telah Diuji Oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Program Studi Sistem Informasi Industri Otomotif Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian R.I pada hari Senin tanggal 19 September 2019.

Jakarta, 21 September 2019

Dosen Pembimbing


Noveriza Yuliasari, S.Si, MT
NIP: 197811212009012003

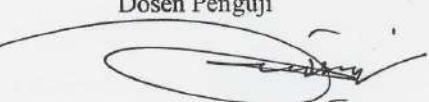
Ketua Penguji


Ahmad Juniar, S.Kom, MT
NIP: 197906052006041002

Dosen Penguji


Fifi Lailasari Hadjanastuti, S.Kom, M.Kes
NIP: 197310162005022001

Dosen Penguji


Drs. Jacob Saragih, MM
NIP: 195404281986031002

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I

TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

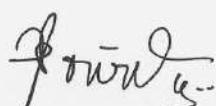
Judul Tugas Akhir : USULAN SISTEM INFORMASI SURVEI SALES
HEAD PADA DEPARTEMEN *SALES FORCE
DEVELOPMENT* DI PT SUZUKI INDOMOBIL
SALES

Disusun Oleh

Nama : Tjut Kumala Mutia
Nim : 1315116
Program Studi : Sistem Informasi Industri Otomotif
Seminar : 22 Agustus 2019
Sidang : 19 September 2019
Lulus : 19 September 2019

Jakarta, 27 September 2019

Menyetujui
Dosen Pembimbing



Noveriza Yuliasari, S.Si, MT

NIP. 1978112120090120



BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA INDUSTRI
POLITEKNIK STMI JAKARTA
Jl. Letjen Suprapto No. 26 Cempaka Putih, Jakarta 10510
Telp: (021) 42886084 Fax: (021) 42886206
www.stmi.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN TUGAS AKHIR

Nama : Tjut Kumala Mutia
NIM : 1315116
Judul TA : Usulan Sistem Informasi Survei Sales Head Pada Departemen Sales Force Development Di PT Suzuki Indomobil Sales
Pembimbing : Noveriza Yuliasari, S.Si, MT

| Tanggal | Keterangan | Paraf |
|-----------------|-----------------------------------|-------|
| 28 Mei 2019 | Interview Proposal | ✓ |
| 18 Juni 2019 | Pengajuan Bab 1 dan 2 | ✓ |
| 24 Juni 2019 | Revisi Bab 1 dan 2 | ✓ |
| 05 Juli 2019 | Pengajuan Bab 3, Revisi bab 1 | ✓ |
| 10 Juli 2019 | Pengajuan Bab 4, Revisi Bab 1 & 3 | ✓ |
| 23 Juli 2019 | Pengajuan Bab 5, Revisi Bab 4 | ✓ |
| 30 Juli 2019 | Revisi Bab 5 | ✓ |
| 07 Agustus 2019 | Revisi Kembali Bab 1, 2, 3, 4 & 5 | ✓ |

Mengetahui,
Ketua Program Studi Sistem Informasi
Industri Otomotif

Noveriza Yuliasari, S.Si, MT
NIP. 197811212009012003

Dosen Pembimbing

Noveriza Yuliasari, S.Si, MT
NIP. 197811212009012003

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tjut Kumala Mutia

NIM : 1315116

Berstatus mahasiswa Program Studi Sistem Informasi di Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul:

“Usulan Sistem Informasi Survei Sales Head Pada Departemen Sales Force Development Di PT Suzuki Indomobil Sales”

- **Dibuat** dan diselesaikan sendiri, dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survei lapangan, dibantu oleh dosen pembimbing serta buku-buku maupun jurnal-jurnal ilmiah yang menjadi bahan acuan yang tertera dalam referensi karya tugas akhir ini.
- **Bukan** merupakan hasil duplikasi hasil karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai sebelumnya untuk mendapatkan gelar sarjana di Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali yang telah disebutkan sumbernya dan dicantumkan pada referensi karya Tugas Akhir ini.
- **Bukan** merupakan karya tulis hasil terjemahan dari kumpulan buku atau jurnal acuan yang tertera dalam referensi karya Tugas Akhir.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan diatas, maka saya bersedia menerima sanksi atas apa yang telah saya lakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Jakarta, 10 Agustus 2019



Tjut Kumala Mutia

ABSTRAK

PT Suzuki Indomobil Sales merupakan perusahaan di bidang Otomotif yang berperan sebagai *Distributor* Tunggal Suzuki di Indonesia dengan memiliki tugas utama dalam memasarkan dan memperniagakan motor, mobil dan mesin kapal. Dalam memasarkan produknya, PT Suzuki Indomobil Sales dibantu dengan *dealer* Suzuki. Di setiap *dealer* yang tersebar memiliki SDM (sumber daya manusia) yang disebut dengan *sales force* yang mana mempunyai tugas untuk memasarkan dan menjual produk Suzuki. Untuk mengetahui kendala/masalah, masukan dan evaluasi yang sering dihadapi oleh *sales force*, PT Suzuki Indomobil Sales membuat sarana/metode survei. Dalam penelitian ini survei hanya dikhususkan untuk *sales head* yang berada di setiap *dealer* Suzuki. Pada proses survei Divisi *Sales Force Development* memakai dua metode yaitu dengan survei kuesioner menggunakan *e-mail* dan survei telepon. Dengan menerapkan kedua metode tersebut membuat proses penyebaran, pengambilan dan pengolahan hasil survei memerlukan waktu yang cukup lama dan mengakibatkan jawaban yang akan direkap menjadi tidak akurat. Oleh karena itu diperlukan pengembangan sistem informasi berbasis *web* yaitu dengan metode survei kuesioner secara *online*. Untuk itu dikembangkan sistem informasi dengan menggunakan metode pengembangan sistem *waterfall* dan implementasi untuk mendukung sistem informasi survei menggunakan PHP 7.3.5 agar bisa mengoptimalkan proses sistem informasi survei yang ada pada perusahaan. Disarankan jika ingin diimplementasikan dalam perusahaan sistem informasi survei menggunakan *web* ini masih dalam bentuk usulan teknik perlu kajian lebih lanjut dengan memperluas batasan masalah dan ruang lingkup penelitian.

Kata Kunci : Sistem Informasi, *Waterfall*, *Sales force*, Survei/Riset *Online*, PHP

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul **“Usulan Sistem Informasi Survei Sales Head Pada Departemen Sales Force Development di PT Suzuki Indomobil Sales”**.

Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi sebagian syarat penyelesaian program Sarjana Terapan Program Studi Sistem Informasi Industri Otomotif pada Politeknik STMI Jakarta.

Terselesaikannya tugas akhir ini tidak terlepas dari bantuan moril maupun materil, bimbingan, dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu, tak salah kiranya bila penulis mengungkapkan rasa terima kasih yang sebesarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, berkah, rezeki dan karunia-Nya atas semua proses pembuatan tugas akhir ini.
2. Terima kasih sebesar-besarnya kepada Ayah, Ibu, Kakak Cut, Abang Obi, Kakak Santi yang selalu memberikan doa, kasih sayang, makanan, biaya kuliah, memberikan ongkos kuliah serta dukungan dan semangat kepada penulis.
3. Bapak Dr. Mustofa, S.T., M.T. selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta.
4. Terima kasih sebesar-besarnya kepada Ibu Noveriza Yuliasari, S.Si,MT selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Industri Otomotif serta selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan, semangat serta masukan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Lucky Heriyanto, ST, MTI selaku Dosen Pendamping yang amat saya syukuri mendapatkan bapak, Terima Kasih sebesar-besarnya telah memberikan arahan, semangat serta masukan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
6. Seluruh dosen Politeknik STMI Jakarta yang telah memberikan ilmu, pengarahan, dan bimbingan selama masa perkuliahan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

7. Terima kasih kepada Bapak Rangga Zanuar dan Bapak Partogi dan seluruh Staf *Sales Force Development* PT Suzuki Indomobil Sales yang telah membantu untuk dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Suzuki Indomobil Sales.
8. Terima kasih kepada Ibu Ossy selaku Staf *Training Execution Departemen Sales Force Development* yang telah membantu dalam memberikan informasi tambahan baik lisan, tulisan, maupun dokumen terkait sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
9. Terima Kasih yang sebesar-besarnya kepada Boss Sera Puji Fitria sahabat yang selalu bersama dalam menghadapi suka duka perkuliahan, *partner* kuliner makanan, dan yang sudah sangat sabar untuk mengajari dan menanggapi penulis.
10. Soraya Artati, Ratu Balqis, Tiara Mega, Rizky Pambudi, Marcellino Jonathan dan Terkhusus Abang Riza terima kasih atas bantuan, dan waktu nya serta keluarga Besar SA03 yang telah membantu dalam penulisan, memberikan dukungan dan masukan.
11. Winni Jayanti, Riska Ayu Pasha dan Gita Ayu P sahabat lahir batin yang sudah menjadi penyemangat semoga kita tumbuh dewasa bersama dan sukses aamiin.
12. Serta teman-teman mahasiswa/i Program Studi Sistem Informasi Industri Otomotif 2015 dan semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini baik secara langsung maupun tidak langsung, yang tentunya tidak dapat disebutkan satu persatu.

Demikian yang dapat Penulis sampaikan, semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini. Penulis berharap agar Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat serta pengetahuan bagi pembacanya. Terima kasih.

Jakarta, 10 Agustus 2019

Penulis

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|--------------|
| Halaman Judul | i |
| Tanda Persetujuan Dosen Pembimbing | ii |
| Lembar Bimbingan Tugas Akhir | iii |
| Lembar Pernyataan Keaslian | iv |
| Abstrak | v |
| Kata Pengantar | vi |
| Daftar Isi | viii |
| Daftar Gambar | xii |
| Daftar Tabel | xiv |
| Daftar Lampiran | xvi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1. Latar Belakang Masalah | 1 |
| 1.2. Pokok Permasalahan | 2 |
| 1.3. Tujuan Penelitian | 3 |
| 1.4. Batasan Masalah | 3 |
| 1.5. Manfaat Tugas Akhir | 3 |
| 1.6. Sistematika Penulisan | 3 |
| BAB II LANDASAN TEORI..... | 5 |
| 2.1. Pengertian Sistem | 5 |
| 2.1.1. Karakteristik Sistem..... | 5 |
| 2.1.2. Klasifikasi Sistem | 7 |
| 2.2. Pengertian Informasi | 7 |
| 2.2.1. Siklus Informasi..... | 7 |
| 2.2.2. Kualitas Informasi..... | 8 |
| 2.2.3. Nilai Informasi..... | 9 |

| | | |
|--------|---|----|
| 2.3. | Konsep Dasar Sistem Informasi | 9 |
| 2.4. | Metode Penelitian | 10 |
| 2.5. | Jenis-jenis Penelitian | 10 |
| 2.6. | Survei..... | 11 |
| 2.6.1 | Populasi dan Sampel | 12 |
| 2.7. | Teknik Pengumpulan Data..... | 12 |
| 2.8. | Pengertian Instrumen Penelitian | 14 |
| 2.9. | Memilih Bentuk Pertanyaan..... | 15 |
| 2.9.1 | Panduan Membuat Pertanyaan | 16 |
| 2.10. | Pengertian Penelitian Deskriptif | 17 |
| 2.11. | Pelaporan Hasil Penelitian/Survei..... | 18 |
| 2.12. | Riset <i>Online</i> /Survei <i>Online</i> | 18 |
| 2.13. | <i>Web Survey</i> (Survei <i>Web</i>) | 18 |
| 2.14. | <i>Sales Force</i> | 19 |
| 2.15. | <i>System Development Life Circle (SDLC)</i> | 19 |
| 2.16. | Model <i>Waterfall</i> | 20 |
| 2.17. | <i>System Requirements</i> | 21 |
| 2.18. | UML | 22 |
| 2.18.1 | <i>Diagram UML</i> | 22 |
| 2.18.2 | <i>Use Case Diagram</i> | 23 |
| 2.18.3 | Diagram Aktivitas (<i>Activity Diagram</i>) | 24 |
| 2.18.4 | <i>Sequence Diagram</i> | 27 |
| 2.18.5 | <i>Class Diagram</i> | 28 |
| 2.18.6 | <i>Deployment Diagram</i> | 30 |
| 2.19. | Basis Data | 31 |
| 2.20. | <i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i> | 32 |
| 2.20.1 | <i>Conceptual Data Model (CDM)</i> | 32 |
| 2.20.2 | <i>Physical Data Model (PDM)</i> | 34 |
| 2.21. | Kamus Data | 34 |
| 2.22. | <i>Windows Navigation Diagram (WND)</i> | 35 |
| 2.23. | <i>Hypertext Preprocessor (PHP)</i> | 36 |
| 2.24. | XAMPP | 37 |

| | |
|--|-----------|
| 2.25. MariaDB | 38 |
| 2.26. Tipe Data | 39 |
| 2.27. Bootstrap..... | 41 |
| 2.28. <i>Web Hosting</i> | 41 |
| 2.29. <i>Black Box Testing</i> | 42 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN..... | 43 |
| 3.1. Metodologi Penelitian..... | 43 |
| 3.2. Jenis dan Sumber Data | 43 |
| 3.3. Metode Pengumpulan Data..... | 44 |
| 3.4. Metode Pengembangan Sistem..... | 45 |
| 3.5. Kerangka Penelitian..... | 45 |
| BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA | 49 |
| 4.1. Sekilas Perusahaan | 49 |
| 4.2. Profil Perusahaan | 49 |
| 4.3. Visi dan Misi Perusahaan | 49 |
| 4.4. Struktur Organisasi | 49 |
| 4.5. Tugas dan Wewenang..... | 52 |
| 4.6. Jumlah Karyawan dan Jam Kerja | 54 |
| 4.7. Jaringan <i>Dealer</i> | 55 |
| 4.8. Pengembangan <i>Sales Force</i> Pada <i>Dealer Suzuki</i> | 56 |
| 4.9. <i>Training</i> | 57 |
| 4.10. <i>Input</i> Survei | 58 |
| 4.11. Alur Proses Sistem Informasi Survei Telepon | 59 |
| 2.11.1 Alur Proses Sistem Informasi SurveI Kuesioner..... | 59 |
| 4.12. Dokumen Survei Telepon dan Kuesioner..... | 60 |
| 4.13. Prosedur Sistem Survei yang Sedang Berjalan..... | 65 |
| 4.14. Pemodelan Sistem yang Berjalan dengan <i>Usecase Diagram</i> | 67 |

| | |
|--|------------|
| BAB V HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN..... | 71 |
| 5.1. Analisis Kebutuhan Sistem..... | 71 |
| 5.2. Prosedur Sistem Survei..... | 72 |
| 5.3. Analisis dan Perancangan Sistem Usulan..... | 75 |
| 5.3.1. <i>Use Case Diagram</i> | 75 |
| 5.3.2 <i>Activity Diagram</i> | 87 |
| 5.3.3 <i>Sequence Diagram</i> | 97 |
| 5.3.3 <i>Class Diagram</i> | 107 |
| 5.3.5 <i>Windows Navigation Diagram (WND)</i> | 109 |
| 5.3.6 <i>Deployment Diagram</i> | 109 |
| 5.4. Pemodelan Data | 110 |
| 5.4.1. <i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i> | 110 |
| 5.4.2 Transformasi ERD ke model <i>Physical Data Model</i> | 112 |
| 5.4.3 Kamus Data | 112 |
| 5.5. Perancangan Antarmuka (<i>interface</i>) | 117 |
| 5.6. Implementasi Sistem..... | 121 |
| 5.7. Pengujian Sistem Informasi Survei | 122 |
| BAB VI PENUTUP..... | 123 |
| 6.1. Kesimpulan..... | 123 |
| 6.2. Saran | 123 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 124 |
| LAMPIRAN | |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|--|---------|
| Gambar II.1 Siklus Informasi | 8 |
| Gambar II.2 Pola Melingkar dari Siklus Hidup Sistem..... | 20 |
| Gambar II.3 Penggambaran Metode <i>Waterfall</i> | 21 |
| Gambar II.4 Klasifikasi <i>Diagram</i> UML | 23 |
| Gambar II.5 Contoh <i>Windows Navigation Diagram</i> (WND)..... | 36 |
| Gambar III.1 Kerangka Penelitian..... | 48 |
| Gambar IV.1 Lambang Perusahaan..... | 50 |
| Gambar IV.2 Struktur Organisasi PT Suzuki Indomobil Sales..... | 51 |
| Gambar IV.3 Struktur Organisasi <i>Sales Force Dev</i> | 52 |
| Gambar IV.4 Alur Sistem Informasi Survei Telepon & Kuesioner | 60 |
| Gambar IV.5 Daftar Nama Calon Responden..... | 61 |
| Gambar IV.6 Daftar Pertanyaan Survei Telepon | 62 |
| Gambar IV.7 Daftar Pertanyaan Survei Kuesioner <i>TOD Sales Head</i> | 64 |
| Gambar IV.8 <i>Flowmap</i> Sistem Informasi Survei | 66 |
| Gambar IV.9 Use Case Sistem Informasi Survei | 68 |
| Gambar V.1 <i>Flowmap</i> Sistem Informasi Survei Usulan | 74 |
| Gambar V.2 Use Case Diagram Sistem Informasi Survei Usulan | 76 |
| Gambar V.3 <i>Activity Diagram Register</i> | 88 |
| Gambar V.4 <i>Activity Diagram Login</i> | 89 |
| Gambar V.5 <i>Activity Diagram</i> Meng-input Nama Survei..... | 90 |
| Gambar V.6 <i>Activity Diagram</i> Meng-input Indikator Survei..... | 91 |
| Gambar V.7 <i>Activity Diagram</i> Meng-input Pertanyaan Survei..... | 92 |
| Gambar V.8 <i>Activity Diagram</i> Mengelola <i>DataMaster Sales Head</i> | 93 |
| Gambar V.9 <i>Activity Diagram</i> Mengelola <i>DataMaster Dealer List</i> | 94 |
| Gambar V.10 <i>Activity Diagram</i> Meng-input Jawaban Survei..... | 95 |
| Gambar V.11 <i>Activity Diagram</i> Melihat <i>Summary Survei</i> | 96 |
| Gambar V.12 <i>Activity Diagram</i> <i>Logout</i> | 97 |

| | |
|--|-----|
| Gambar V.13 <i>Sequence Diagram Register</i> | 98 |
| Gambar V.14 <i>Sequence Diagram Login</i> | 99 |
| Gambar V.15 <i>Sequence Diagram Meng-input Nama Survei</i> | 100 |
| Gambar V.16 <i>Sequence Diagram Meng-input Indikator Survei</i> | 101 |
| Gambar V.17 <i>Sequence Diagram Meng-input Pertanyaan Survei</i> | 102 |
| Gambar V.18 <i>Sequence Diagram Mengelola Datamaster Sales Head</i> | 103 |
| Gambar V.19 <i>Sequence Diagram Mengelola Data master Dealer List</i> | 104 |
| Gambar V.20 <i>Sequence Diagram Meng-input Jawaban Survei</i> | 105 |
| Gambar V.21 <i>Sequence Diagram Melihat Summary Survei</i> | 106 |
| Gambar V.22 <i>Sequence Diagram Logout</i> | 107 |
| Gambar V.22 <i>Class Diagram</i> Sistem Informasi Survei Usulan..... | 108 |
| Gambar V.23 <i>Tampilan Windows Navigation Diagram</i> Sistem Informasi Survei | 109 |
| Gambar V.24 <i>Deployment Diagram</i> Sistem Informasi Survei Usulan | 110 |
| Gambar V.25 <i>Entity Relationship Diagram</i> Sistem Informasi Survei Usulan..... | 111 |
| Gambar V.26 Transformasi ERD ke Bentuk <i>Physical Data Model</i> Sistem Informasi Survei Usulan | 112 |
| Gambar V.27 Tampilan Halaman <i>Register</i> | 117 |
| Gambar V.28 Tampilan Halaman <i>Login</i> | 118 |
| Gambar V.29 Tampilan Halaman <i>Admin</i> | 118 |
| Gambar V.30 Tampilan Halaman <i>Buat Nama Survei</i> | 119 |
| Gambar V.31 Tampilan Halaman <i>Input Indikator</i> | 119 |
| Gambar V.32 Tampilan Halaman <i>Input Pertanyaan Survei</i> | 120 |
| Gambar V.33 Tampilan Halaman <i>Master Data Dealer List</i> | 120 |
| Gambar V.34 Tampilan Halaman <i>Jawaban Survei</i> | 121 |
| Gambar V.35 Tampilan Halaman <i>Summary</i> | 121 |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|---------|
| Tabel II.1 Simbol-simbol <i>Use Case Diagram</i> | 24 |
| Tabel II.2 Simbol-simbol <i>Activity Diagram</i> | 25 |
| Tabel II.3 Simbol-simbol <i>Sequence Diagram</i> | 27 |
| Tabel II.4 Simbol Macam-macam <i>Class</i> Pada <i>Squence Diagram</i> | 28 |
| Tabel II.5 Simbol-simbol <i>Class Diagram</i> | 29 |
| Tabel II.6 Simbol-simbol <i>Deployment Diagram</i> | 31 |
| Tabel II.7 Simbol-simbol <i>Entity Relationship Diagram</i> | 32 |
| Tabel II.8 Simbol-simbol <i>Conceptual Data Model</i> | 33 |
| Tabel II.9 Aturan Merubah ERD Menjadi CDM | 33 |
| Tabel II.10 Contoh Kamus Data..... | 35 |
| Tabel II.11 Tag Pembuka dan Tag Penutup PHP | 36 |
| Tabel II.12 Simbol-simbol <i>Entity Relationship Diagram</i> | 40 |
| Tabel IV.1 Jam Kerja PT Suzuki Indomobil Sales..... | 55 |
| Tabel IV.2 Definisi Aktor Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei..... | 69 |
| Tabel IV.3 Definisi <i>Use Case</i> Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei..... | 69 |
| Tabel V.1 Analisis Kebutuhan Sistem Informasi Survei..... | 71 |
| Tabel V.2 Analisis Kebutuhan Sistem <i>Non Functional Requirement</i> Informasi Survei | 72 |
| Tabel V.3 Definisi Aktor Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei | 77 |
| Tabel V.4 Definisi <i>Use Case</i> Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei | 77 |
| Tabel V.4 Skenario <i>Use Case</i> Melakukan <i>Register</i> Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem | 78 |
| Tabel V.6 Skenario <i>Use Case</i> Melakukan <i>Login</i> Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei | 79 |
| Tabel V.7 Skenario <i>Use Case</i> Meng-input Nama Survei Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei | 80 |

| | |
|---|-----|
| Tabel V.8 Skenario Use Case Meng-input Indikator Survei Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei | 81 |
| Tabel V.9 Skenario <i>Use Case</i> Meng-input Pertanyaan Survei Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei | 82 |
| Tabel V.10 Skenario <i>Use Case</i> Mengelolah Data <i>Master Sales Head</i> Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei | 83 |
| Tabel V.11 Skenario <i>Use Case</i> Mengelolah Data <i>Master Dealer List</i> Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei | 84 |
| Tabel V.12 Skenario <i>Use Case</i> Meng-input Jawaban Survei Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei | 85 |
| Tabel V.13 Skenario <i>Use Case</i> Melihat <i>Summary</i> Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei | 85 |
| Tabel V.14 Skenario <i>Use Case</i> <i>Logout</i> Pada <i>Use Case</i> Analisis Sistem Informasi Survei..... | 86 |
| Tabel V.15 Tabel Kamus Data <i>Dealer</i> | 113 |
| Tabel V.16 Tabel Kamus Data <i>Outlet</i> | 113 |
| Tabel V.17 Tabel Kamus Data Jawaban | 114 |
| Tabel V.18 Tabel Kamus Data <i>Sales Head</i> | 114 |
| Tabel V.19 Tabel Kamus Data Survei..... | 115 |
| Tabel V.20 Tabel Kamus Data <i>User</i> | 115 |
| Tabel V.21 Tabel Kamus Data Detail Survei | 116 |
| Tabel V.22 Tabel Kamus Data Indikator | 116 |
| Tabel V.23 Tabel Kamus Data Detail Indikator..... | 116 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|------------|--------------------------------------|
| Lampiran A | Kode Pemprograman |
| Lampiran B | Antarmuka (<i>Interface</i>) |
| Lampiran C | <i>Black Box Testing</i> |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Semakin berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi khususnya teknologi informasi memiliki peranan yang sangat penting diberbagai aspek kehidupan. Teknologi informasi yang semakin maju, diikuti peranan sistem informasi yang ikut berevolusi menjadi semakin canggih dan mudah untuk digunakan terutama oleh perusahaan industri manufaktur maupun jasa. Sistem informasi ini membantu sebuah perusahaan dalam mengambil atau membuat keputusan agar lebih mudah dan efektif.

Sistem informasi di dalam perusahaan akan berjalan dengan baik tidak terlepas dari SDM (sumber daya manusia) yang memiliki peranan penting untuk meningkatkan kegiatan operasional perusahaan, merencanakan dan melaksanakan strategi bisnis di dalam perusahaan tersebut. Untuk meneliti gejala suatu kelompok atau perilaku individu, mengetahui seberapa efektif dan efisiennya hasil dari sebuah kinerja kerja yang sudah dilakukan selama ini dibutuhkan sebuah metode pemantauan dan evaluasi untuk menjadi tolak ukur seberapa efektifnya sistem informasi dan SDM di dalam sebuah perusahaan tersebut.

PT Suzuki Indomobil Sales (SIS) merupakan perusahaan di bidang Otomotif yang berperan sebagai *Distributor* Tunggal Suzuki di Indonesia dengan memiliki tugas utama dalam memasarkan dan memperniagakan motor, mobil dan mesin kapal. Dalam memasarkan produknya, PT Suzuki Indomobil Sales dibantu dengan *dealer* Suzuki. Di setiap *dealer* yang tersebar memiliki SDM (sumber daya manusia) yang disebut dengan *sales force* dimana terdiri atas *General Manager (GM)*, *Brand Manager (BM)*, *Sales Head (SH)*, *Sales Platinum*, *Sales Gold*, *Sales Silver*, dan *Trainee* yang mana mempunyai tugas untuk memasarkan dan menjual produk Suzuki. Untuk mengetahui kendala/masalah, masukan dan evaluasi yang sering dihadapi oleh *sales force*, PT Suzuki Indomobil Sales membuat sarana/metode survei yang dilaksanakan oleh Departemen *Sales Force Development*.

PT Suzuki Indomobil Sales khususnya pada Divisi *Sales Force Development* (SFD) memiliki dua metode dalam proses pengambilan survei yaitu dengan survei kuesioner menggunakan *e-mail* dan survei *interview/telepon*. Dalam penelitian ini survei dikhususkan hanya untuk *sales head* yang berada di setiap *dealer* Suzuki.

Penggunaan kedua metode survei tersebut membutuhkan waktu yang cukup lama untuk menyebarkan, mengambil kembali dan mengolah data hasil survei tersebut. Staf *Sales Force Development* akan menelepon satu per satu *sales head* untuk diminta menjawab setiap pertanyaan survei kemudian mencatat hasil jawaban pada sebuah kertas kemudian staf akan menginput hasil catatan tersebut ke dalam *Microsoft Excel*. Mengirim kuesioner survei menggunakan *e-mail* ke setiap *dealer*, kemudian dibantu oleh *trainee* yang akan mencetak lembar kuesioner lalu diberikan kepada setiap *sales head* yang ada di *dealer*. Setelah SH sudah mengisi kuesioner nya, *trainee* akan men-*scan* lembar jawaban yang kemudian akan dikirim kembali kepada staf *Training Execution* melalui *e-mail*.

Karena proses menelepon dan dicatat dengan manual, staf terkadang sulit membaca jawaban dan harus menanyakan kembali kepada *sales head* tersebut. Kegiatan menelepon dan mengirim survei menggunakan *e-mail* tersebut menyebabkan proses pengambilan survei dan pengolahan data yang membutuhkan waktu yang cukup lama.

Berdasarkan penjelasan di atas, perlu adanya penerapan suatu sistem dalam bentuk aplikasi untuk membantu perusahaan dalam mengatasi kendala tersebut. Adapun judul Tugas Akhir ini adalah “Usulan Sistem Informasi Survei *Sales Head* Pada Departemen *Sales Force Development* di PT Suzuki Indomobil Sales”.

1.2 Pokok Permasalahan

Permasalahan yang terjadi di Bagian *Sales Force Development* pada PT Suzuki Indomobil Sales adalah sebagai berikut:

1. Proses mengolah data hasil survei telepon membuat apa yang dicatat di dalam jawaban terkadang tidak sesuai mengakibatkan data hasil survei yang akan direkap menjadi tidak akurat.
2. Proses survei menggunakan *e-mail* memerlukan waktu yang cukup lama untuk pengambilan dan merekap hasil survei.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian Tugas Akhir ini adalah untuk menganalisis, merancang dan membangun sistem informasi survei yang mampu:

1. Memberikan kemudahan untuk staf *Sales Force Development* dalam proses rekapitulasi data survei dan hasil survei dapat ditampilkan dalam bentuk grafik.
2. Menyediakan sebuah sistem terkomputerisasi yang memberikan kemudahan untuk mengisi survei agar menghemat waktu, mempercepat proses pengumpulan dan pengolahan data agar lebih akurat.

1.4 Batasan Masalah

Agar dalam penulisan Tugas Akhir ini lebih fokus dan lebih terarah, maka perlu diadakan batasan-batasan sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan di Departemen *Sales Force Development* PT Suzuki Indomobil Sales selama 2 bulan mulai dari bulan September s.d. November 2018.
2. Analisis dan pembuatan sistem survei hanya untuk *sales head* dan hanya mengenai sebatas meng-*input* pertanyaan survei, mengirim dan melihat data hasil survei.
3. Pada penelitian ini menggunakan *software* PHP 7.3.5 dengan *database* MariaDB 10.1.40.

1.5 Manfaat Tugas Akhir

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian pada Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Menambah wawasan dan kemampuan berpikir mengenai penerapan teori yang telah didapat dari mata kuliah yang diterima kedalam penelitian yang sebenarnya.
2. Hasil penelitian ini diharapkan agar dapat memberikan dan membantu kinerja para staf di perusahaan dalam mencari kebutuhan *sales head*.

1.6 Sistematika Penulisan

Tugas Akhir ini disusun secara sistematis guna memberikan gambaran yang jelas mengenai isi dan pembahasan yang ada di dalamnya. Adapun sistematika penulisan Tugas Akhir ini diuraikan dalam enam bab, yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini memuat latar belakang, pokok permasalahan, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat tugas akhir, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan tentang berbagai teori yang dirangkum dari buku-buku literatur ataupun berbagai macam referensi yang berkaitan dengan tema yang diambil. Teori-teori kajian penelitian yang dipaparkan pada laporan ini adalah seputar pengertian sistem informasi, survei, metodologi pengembangan sistem, *flowchart*, *Unified Modelling Language* (UML), *Hypertext Preprocessor* (PHP).

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan metode ilmiah dalam mencari dan menjelaskan kerangka pemecahan masalah yang menguraikan tahap-tahap untuk mengatasi permasalahan yang telah diidentifikasi.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Pada bab ini akan membahas tentang data yang telah diperoleh, diagram alir sistem yang berjalan dan menjelaskan sistem informasi pengambilan survei yang digunakan PT Suzuki Indomobil Sales pada Divisi *Sales Force Development*.

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi analisis rinci dari pengolahan data, yakni mulai dari analisis kebutuhan sistem, pemodelan sistem dengan *Unified Modelling Language* (UML), perancangan antarmuka, sampai kebutuhan *software* dan *hardware* yang diperlukan.

BAB VI PENUTUP

Pada bab ini diuraikan kesimpulan-kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran untuk pihak perusahaan dalam berbagai hal yang berhubungan dengan sistem pengambilan survei.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Sistem

Sistem adalah seperangkat elemen-elemen atau prosedur yang erat hubungannya satu dengan yang lain, dan saling bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Menurut (Hutahaean, 2014) salah satunya menjelaskan tentang definisi sistem yang dapat diartikan sebagai seperangkat elemen yang membentuk kumpulan atau prosedur-prosedur/bagan-bagan pengelolaan yang mencari suatu tujuan tertentu.

Menurut (Mulyani, 2016), sistem dapat diartikan sebagai sekumpulan subsistem, komponen ataupun elemen yang saling bekerjasama dengan tujuan yang sama untuk menghasilkan *output* yang sudah ditentukan sebelumnya. Dengan demikian, sistem merupakan kumpulan dari beberapa bagian/element yang memiliki keterkaitan dan saling bekerja sama serta membentuk suatu kesatuan untuk menghasilkan tujuan/*output* dari sistem tersebut.

2.1.1 Karakteristik Sistem

Dalam sebuah sistem mempunyai karakteristik yang tidak terpisahkan antara satu karakteristik dengan karakteristik yang lain. Menurut (Jogiyanto, 2005) beberapa karakteristik tersebut antara lain:

1. Komponen Sistem (*Components*)

Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, yang artinya saling berkerja sama membentuk satu kesatuan. Komponen-komponen sistem dapat berupa suatu subsistem atau bagian-bagian dari sistem. Setiap subsistem mempunyai sifat-sifat dari sistem untuk menjalankan suatu fungsi tertentu dan mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan. Dalam suatu sistem dapat memiliki suatu sistem yang lebih besar yang disebut dengan supra sistem.

2. Batasan Sistem (*Boundary*)

Batasan sistem (*boundary*) merupakan daerah yang membatasi antara suatu sistem dengan sistem lainnya atau dengan lingkungan luarnya. Batas suatu sistem menunjukkan ruang lingkup (*scope*) dari sistem tersebut.

3. Lingkupan Luar Sistem (*Environment*)

Lingkungan luar (*environment*) dari suatu sistem adalah apapun diluar batas dari sistem yang mempengaruhi operasi sistem. Lingkungan luar sistem dapat bersifat menguntungkan dan dapat juga bersifat merugikan sistem tersebut.

4. Penghubung Sistem (*Interface*)

Penghubung (*interface*) merupakan media penghubung antara satu subsistem yang lainnya. Melalui penghubung ini memungkinkan sumber-sumber daya mengalir dari satu subsistem ke subsistem yang lainnya. Keluaran (*output*) dari satu subsistem akan menjadi masukan (*input*) untuk subsistem yang lainnya dengan melalui penghubung.

5. Masukan Sistem (*Input*)

Masukan (*input*) adalah energi yang dimasukan ke dalam sistem. Masukan dapat berupa masukan perawatan (*maintenance input*) dan masukan sinyal (*signal input*). *Maintenance input* adalah energi yang dimasukan supaya sistem tersebut dapat beroperasi. *Signal output* adalah energi yang diproses untuk didapatkan keluaran.

6. Keluaran Sistem (*Output*)

Keluaran (*output*) adalah hasil dari energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna dan sisa pembuangan. Keluaran dapat merupakan masukan untuk subsistem yang lain atau kepada supra sistem.

7. Pengolah Sistem (*Process*)

Suatu sistem dapat mempunyai suatu bagian pengolah yang akan merubah masukan menjadi keluaran.

8. Sasaran Sistem (*Objective*)

Suatu sistem pasti mempunyai tujuan (*goal*) atau sasaran (*objective*). Sasaran dari sistem sangat menentukan sekali masukan yang dibutuhkan sistem dan keluaran yang akan dihasilkan sistem. Suatu sistem dikatakan berhasil bila mengenai sasaran atau tujuannya.

2.1.2 Klasifikasi Sistem

Sistem merupakan suatu bentuk integrasi antara satu komponen dengan komponen lainnya (Ladjmudin, 2005). Karena sistem memiliki sasaran yang berbeda untuk setiap kasus yang terjadi yang ada didalam sistem tersebut. Oleh karena itu sistem dapat diklasifikasikan kedalam beberapa sudut pandang. Seperti contoh sistem yang bersifat abstak, sistem alamiah, sistem yang bersifat *deterministic* dan sistem yang bersifat terbuka dan tertutup.

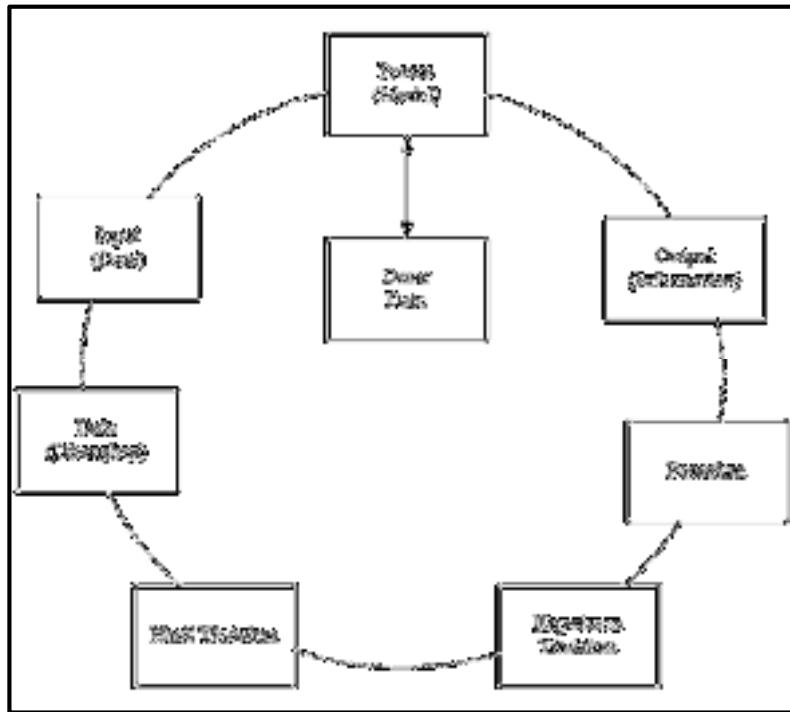
2.2 Pengertian Informasi

Menurut (Sutabri, 2012) informasi adalah data yang telah diklasifikasikan atau diolah atau diinterpretasikan untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan. Informasi dapat dikelompokan menjadi tiga bagian, yaitu:

- a. **Informasi Strategis.** Informasi ini digunakan untuk mengambil keputusan jangka Panjang, yang mencangkup informasi eksternal, rencana perluasan perusahaan, dan sebagainya.
- b. **Informasi Taktis.** Informasi ini dibutuhkan untuk mengambil keputusan jangka menengah, seperti informasi tren penjualan yang dapat dimanfaatkan untuk menyusun rencana penjualan.
- c. **Informasi Teknis.** Informasi ini dibutuhkan untuk keperluan operasional sehari-hari.

2.2.1 Siklus Informasi

Data merupakan bentuk yang masih mentah yang belum dapat bercerita banyak, sehingga perlu untuk diolah lebih lanjut. Data tersebut diolah melalui suatu model untuk dihasilkan informasi. Data yang diolah melalui suatu model menjadi informasi, penerima kemudian menerima informasi tersebut, membuat suatu keputusan dan melakukan tindakan, yang berarti menghasilkan suatu tindakan yang lain yang akan membuat sejumlah data kembali. Data tersebut akan ditangkap sebagai *input*, diproses kembali lewat suatu model dan seterusnya membentuk suatu siklus. Siklus ini disebut dengan siklus informasi, yang dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:



Gambar II.1 Siklus Informasi

Sumber: Jogiyanto (2005)

2.2.2 Kualitas Informasi

Menurut (Jogiyanto, 2005) kualitas dari suatu informasi (*quality of information*) tergantung dari tiga hal, yaitu informasi harus akurat (*accurate*), tepat pada waktunya (*timeless*) dan relevan (*relevance*). Dari ketiga hal tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

1. **Akurat**, berarti informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak bias atau menyesatkan. Akurat juga berarti informasi harus jelas mencerminkan maksudnya. Informasi haruslah akurat karena dari sumber informasi sampai ke penerima informasi kemungkinan banyak terjadi gangguan (*noise*) yang dapat merubah atau merusak informasi tersebut.
 2. **Tepat Pada Waktunya**, berarti informasi yang datang pada penerima tidak boleh terlambat. Informasi yang sudah usang tidak akan mempunyai nilai lagi. Karena informasi merupakan landasan di dalam pengambilan keputusan.
 3. **Relevan**, berarti informasi tersebut mempunyai manfaat untuk pemakainya. Relevansi informasi untuk tiap-tiap orang satu dengan yang lainnya berbeda.

2.2.3 Nilai Informasi

Menurut (Jogiyanto, 2005), nilai dari informasi (*value of information*) ditentukan dari dua hal, yaitu manfaat dan biaya mendapatkannya. Suatu informasi dikatakan bernilai jika manfaatnya lebih efektif dibandingkan dengan biaya mendapatkannya.

Sebagian besar informasi tidak dapat persis ditaksir keuntungannya dengan satuan nilai uang, tetapi dapat ditaksir nilai efektivitasnya. Pengukuran nilai informasi biasanya dihubungkan dengan analisis *cost effectiveness* atau *cost benefit*.

2.3 Konsep Dasar Sistem Informasi

Telah diketahui bahwa informasi merupakan hal yang sangat penting salah satunya dalam pengambilan keputusan. Dikatakan oleh (Jogiyanto, 2005) bahwa informasi dapat diperoleh dari sistem informasi atau disebut juga dengan *processing systems* atau *information processing system* atau *information-generating system*.

Menurut Yakub dalam buku karya (Muslihudin; Muhammad; Oktavianto, 2016), sistem informasi merupakan suatu kumpulan dari komponen-komponen dalam organisasi yang berhubungan dengan proses penciptaan aliran informasi. Jadi, sistem informasi adalah suatu sistem atau proses kumpulan fakta yang dilihat, yang kemudian dicatat dalam suatu data, kemudian data tersebut diolah menjadi suatu informasi yang bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Pada sistem informasi terdiri atas komponen-komponen seperti yang dikemukakan oleh John Burch dan Gary Grudnitski dalam buku (Jogiyanto, 2005), yang mana sebagai berikut:

- **Blok Masukan.** *Input* mewakili data yang masuk ke dalam sistem informasi. *Input* disini termasuk metode-metode dan media untuk menangkap data yang akan dimasukkan, yang dapat berupa dokumen-dokumen dasar.
- **Blok Model.** Blok ini terdiri dari kombinasi prosedur, logika dan model matematik yang akan memanipulasi data input dan data yang tersimpan di basis data dengan cara yang sudah tertentu untuk menghasilkan keluaran yang diinginkan.
- **Blok Keluaran.** Produk dari sistem informasi adalah keluaran yang merupakan informasi yang berkualitas dan dokumentasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen serta semua pemakai sistem.

- **Blok Teknologi.** Teknologi merupakan “kotak alat” dalam sistem informasi. Teknologi digunakan untuk menerima input, menjalankan model, menyimpan dan mengakses data, menghasilkan dan mengirimkan keluaran, dan membantu pengendalian dari sistem secara keseluruhan. Teknologi terdiri dari tiga bagian yaitu teknisi (*humanware* atau *brainware*), perangkat lunak (*software*) dan perangkat keras (*hardware*).
- **Blok Basis Data.** Basis data merupakan kumpulan dari data yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya, tersimpan di perangkat keras komputer dan digunakan perangkat lunak untuk memanipulasinya. Data perlu disimpan di dalam basis data untuk keperluan penyediaan informasi lebih lanjut. Data di dalam basis data perlu diorganisasikan sedemikian rupa, supaya informasi yang dihasilkan berkualitas. Basis data diakses atau dimanipulasi dengan menggunakan perangkat lunak paket yang disebut dengan DBMS (*Database Management System*).
- **Blok Kendali.** Beberapa pengendalian perlu dirancang dan diterapkan untuk meyakinkan bahwa hal-hal yang dapat merusak sistem dapat dicegah ataupun bila terlanjur terjadi kesalahan-kesalahan dapat langsung cepat diatasi.

2.4 Metode Penelitian

Pengertian metode penelitian menurut (Sugiyono, 2014) adalah metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Dalam melakukan penelitian perlu adanya suatu metode, cara atau taktik sebagai langkah-langkah yang harus ditempuh oleh peneliti dalam memecahkan suatu permasalahan untuk mencapai tujuan tertentu.

2.5 Jenis-jenis Penelitian

Jenis-jenis penelitian (Hikmawati, 2017) dibedakan berdasarkan jenis data yang diperlukan secara umum dibagi menjadi dua: penelitian primer dan penelitian sekunder.

a. Penelitian Primer

Penelitian primer membutuhkan data atau informasi dari sumber pertama, biasanya kita sebut dengan responden. Data atau informasi diperoleh melalui pertanyaan

tertulis dengan menggunakan kuesioner atau lisan dengan menggunakan metode wawancara, yang termasuk dalam kategori:

1. Studi kasus

Studi kasus menggunakan individu atau kelompok sebagai bahan studinya.

2. Survei

Survei merupakan studi yang bersifat kuantitatif yang digunakan untuk meneliti gejala suatu kelompok atau perilaku individu.

3. Riset eksperimental

Riset eksperimental menggunakan individu atau kelompok sebagai bahan studi.

Pada umumnya riset ini menggunakan dua kelompok atau lebih sebagai objek, kelompok yang diteliti dan kelompok pembanding.

b. Penelitian sekunder

Penelitian sekunder menggunakan bahan yang bukan dari sumber pertama sebagai sarana untuk memperoleh data atau informasi untuk menjawab masalah yang diteliti. Penelitian ini juga dikenal dengan penelitian yang menggunakan studi kepustakaan dan yang biasanya digunakan oleh para peneliti yang menganut paham pendekatan kualitatif.

2.6 Survei

Menurut (Singarimbun, M., & Effendi, S, 2006) yang menjelaskan pengertian survei sebagai penelitian yang datanya dikumpulkan dari sampel atau populasi untuk mewakili seluruh populasi. Dengan demikian, penelitian survei adalah penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok.

Pada penelitian survei menurut (Morissan, 2012), peneliti memilih sejumlah responden sebagai sampel, dan memberikan mereka kuesioner yang sudah baku (standar). Responden adalah orang yang memberikan data untuk dianalisis dengan cara menjawab kuesioner.

Survei menurut (Hikmawati, 2017) merupakan studi yang bersifat kuantitatif yang digunakan untuk meneliti gejala suatu kelompok atau perilaku individu. Pada umumnya survei menggunakan kuesioner sebagai alat pengambilan data. Survei

menganut aturan pendekatan kuantitatif, yaitu semakin sampel besar semakin hasilnya mencerminkan populasi.

Metode survei menurut (Indrawan, et al., 2017) merupakan salah satu metode penelitian kuantitatif yang sering digunakan. Metode ini bertujuan untuk melihat keadaan yang menjadi objek penelitian apa adanya, dengan melihat data dan informasi yang ada dalam sampel. Oleh sebab itu pada metode ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara pengamatan langsung, wawancara, kuesioner, kuesioner terkirim (*e-mail*) atau survei melalui telepon.

Pengertian penelitian survei menurut (Sugiyono, 2014) adalah penelitian survei adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut.

2.6.1 Populasi dan Sampel

Menurut (Morissan, 2012) populasi dapat didefinisikan sebagai suatu kumpulan subjek, variable, konsep, atau fenomena. Kita dapat meneliti setiap anggota populasi untuk mengetahui sifat populasi bersangkutan. Meneliti setiap anggota populasi tidak dapat dilakukan karena keterbatasan waktu dan biaya. Dalam hal ini, prosedur yang biasa dilakukan adalah mengambil sampel dari populasi. Sampel adalah bagian dari populasi yang mewakili keseluruhan anggota populasi yang bersifat representatif atau diwakili. Suatu sampel yang tidak representatif terhadap setiap anggota populasi, berapa pun ukuran sampel itu, tidak dapat digeneralisasi untuk menjelaskan sifat populasi di mana sampel diambil.

2.7 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah suatu proses pengumpulan data primer dan sekunder yang merupakan sebuah prosedur standar sistematis untuk memperoleh data yang diperlukan. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah Kuesioner (Angket) (Siregar, 2013).

(Siregar, 2013) mengemukakan bahwa kuesioner (Angket) adalah suatu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analisis mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik beberapa orang utama didalam organisasi yang

bisa terpengaruh oleh sistem yang diajukan atau oleh sistem yang sudah ada. Jenis kuesioner yang digunakan oleh peneliti adalah angket tertutup. Angket tertutup adalah pertanyaan-pertanyaan yang diberikan kepada responden sudah dalam bentuk pilihan ganda atau sudah disediakan jawabannya.

Menurut (Hikmawati, 2017) instrumen penelitian berupa angket merupakan bagian dari kuesioner yaitu sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal-hal yang ingin diketahui dari subjek penelitian. Angket dapat dibedakan tergantung sudut pandangnya:

- a. Dipandang dari cara menjawab:
 - Kuesioner terbuka
 - Kuesioner tertutup
- b. Dipandang dari jawaban yang diberikan:
 - Kuesioner langsung
 - Kuesioner tidak langsung
- c. Dipandang dari bentuknya:
 - Kuesioner pilihan ganda
 - Kuesioner isian
 - *Check list*
 - *Rating-scale*

Instrumen berupa angket memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan instrumen berupa angket, diantaranya:

1. Tidak memerlukan hadirnya peneliti
2. Dapat dibagikan serentak kepada banyak responden
3. Dapat dijawab oleh responden menurut kecepatannya masing-masing dan sesuai dengan waktu senggangnya responden
4. Dapat dibuat anonim, sehingga responden bebas, jujur dan tidak malu dalam menjawab
5. Dapat dibuat terstandar, sehingga bagi semua responden dapat diberi angket

Adapun kekurangan instrumen berupa angket, diantaranya:

1. Responden sering tidak teliti dalam menjawab
2. Jika angket dikirim via pos terkadang tidak kembali
3. Jika angket dititipkan pada orang lain atau dikirim via pos terkadang waktu pengembalian tidak bersamaan, bahkan kadang terlalu lama.

2.8 Pengertian Instrumen Penelitian

Menurut (Sugiyono, 2014) Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Secara spesifik semua fenomena ini disebut variabel penelitian. Instrumen penelitian dengan metode kuesioner ini hendaknya disusun berdasarkan indikator-indikator yang telah dijabarkan dalam tabel operasionalisasi variabel sehingga masing-masing pertanyaan yang akan diajukan kepada setiap responden lebih jelas serta dapat terstruktur. Adapun data yang telah dijabarkan dalam tabel operasionalisasi variabel yang bersifat kualitatif akan diubah menjadi bentuk kuantitatif dengan pendekatan analisis statistik. Adapun secara umum teknik dalam pemberian skor yang digunakan dalam kuesioner penelitian ini adalah teknik Skala Likert.

Menurut (Sugiyono, 2014) pengertian Skala Likert adalah sebagai berikut Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Macam-macam skala pengukuran dapat berupa: skala nominal, skala ordinal, skala interval, dan skala rasio, dari skala pengukuran itu akan diperoleh data nominal, ordinal, interval, dan rasio. Skala ordinal adalah skala pengukuran yang tidak hanya menyatakan kategori, tetapi juga menyatakan peringkat *construct* yang diukur.

Skala likert menurut (Siregar, 2013) adalah skala yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang tentang suatu objek atau fenomena tertentu, pertanyaan positif diberi skor 5,4,3,2, dan 1; sedangkan pernyataan negatif diberi skor 1,2,3,4 dan 5.

2.9 Memilih Bentuk Pertanyaan

Menurut (Morissan, 2012) dalam merancang kuesioner atau pertanyaan peneliti memiliki beberapa pilihan khususnya memilih bentuk pertanyaan yang sesuai. Pilihan itu mencakup menggunakan pertanyaan (*question*) atau pernyataan (*statement*), atau memilih pertanyaan tertutup atau terbuka.

1. Pertanyaan dan Pernyataan

Walaupun istilah kuesioner berasal dari kata *question* yang berarti pertanyaan, namun sering kali kuesioner lebih banyak berisi pernyataan (*statement*) dari pada pertanyaan (*question*). Pernyataan digunakan dalam kuesioner untuk menentukan seberapa jauh responden memiliki sikap atau perspektif dalam suatu isu tertentu. Pernyataan mengenai sikap ini harus dirumuskan secara ringkas, dan kemudian responden diminta untuk menyatakan apakah setuju atau tidak setuju terhadap pernyataan tersebut. Dalam hal, pernyataan meminta ketertarikan responden, maka pilihannya adalah sangat tertarik, tertarik, netral, tidak tertarik dan seterusnya.

Dalam merancang kuesioner dapat pula menggunakan pertanyaan dan pernyataan secara bersama-sama. Dengan menggunakan kombinasi akan lebih fleksibel dalam merancang kuesionernya. Peneliti memiliki sejumlah pilihan dalam menyusun kuesioner dalam bentuk pertanyaan atau pernyataan dan jika pertanyaan yang dipilih dalam bentuk pertanyaan tertutup atau terbuka.

2. Pertanyaan Tertutup

Dalam hal pertanyaan tertutup, responden diminta memilih suatu jawaban dari suatu daftar jawaban yang disediakan. Penggunaan pertanyaan tertutup sering digunakan dan cukup popular karena memberikan keseragaman jawaban sehingga data yang diperoleh lebih mudah diolah daripada bentuk pertanyaan terbuka. Bentuk pertanyaan tertutup yang paling sederhana adalah yang hanya menyediakan dua pilihan jawaban, biasanya “setuju/tidak setuju” atau “ya/tidak”. Kelemahan utama pertanyaan tertutup terletak pada struktur jawaban yang dirancang. Pertanyaan tertutup tidak akan menimbulkan masalah manakala jawaban terhadap suatu pertanyaan sudah jelas. Namun dapat menimbulkan masalah jika tidak tersedia pilihan jawaban yang dikehendaki responden.

3. Pertanyaan Terbuka

Dalam mengajukan pertanyaan dapat pula mengajukan pertanyaan terbuka yaitu pertanyaan yang harus dijawab sendiri oleh responden. Responden menjawab pertanyaan tersebut dengan menuliskan pendapatnya pada bagian yang telah disediakan pada kuesioner. Pertanyaan terbuka memberikan kebebasan dalam menjawab dan juga peluang untuk memberikan jawaban yang mendalam. Kelemahan utama menggunakan pertanyaan terbuka adalah waktu dan tenaga yang lebih banyak untuk mengumpulkan dan menganalisis jawaban. Suatu analisis isi terhadap jawaban akan membagi-bagi atau mengelompokkan jawaban ke dalam sejumlah kategori berdasarkan kesamaan jawaban, yang pada dasarnya adalah mengubah jawaban terbuka menjadi jawaban tertutup.

2.9.1 Panduan Membuat Pertanyaan

Pada penelitian survei menggunakan kuesioner yaitu instrumen yang secara khusus dirancang untuk mendapatkan informasi yang dapat dianalisis. Dengan kata lain kuesioner adalah dokumen yang berisi sejumlah pertanyaan yang dirancang untuk memperoleh informasi yang dapat dianalisis. Berikut adalah beberapa panduan umum dalam merumuskan dan menyusun pertanyaan kuesioner yang mencakup:

- a. Pertanyaan harus jelas
- b. Hindari pertanyaan ganda
- c. Hindari pertanyaan mengarahkan
- d. Cermat dengan pertanyaan sensitif
- e. Pertanyaan harus realistik
- f. Melindungi kepentingan responden
- g. Pertanyaan harus relevan
- h. Pertanyaan singkat
- i. Pertanyaan mengacu tujuan riset
- j. Hindari kalimat negatif

2.10 Pengertian Penelitian Deskriptif

Metode deskriptif adalah prosedur pemecahan masalah dengan cara menggambarkan objek penelitian pada saat keadaan sekarang berdasarkan fakta-fakta sebagaimana adanya, kemudian dianalisis dan diinterpretasikan, bentuk yang berupa survei dan studi perkembangan (Siregar, 2013). Metode deskriptif bertujuan untuk menganalisis data pada objek penelitian untuk menjelaskan sebuah fenomena secara sederhana dengan menggunakan angka untuk mengelompokkan individu atau kelompok, terdiri dari variabel *dependent* yaitu perilaku manajemen keuangan dan variabel *independent* yaitu literasi keuangan dan pengendalian diri. Ada beberapa macam penelitian menurut (Hikmawati, 2017) yang dapat dikategorikan sebagai penelitian deskriptif, yaitu penelitian survei, studi kasus, penelitian perkembangan, penelitian tindak lanjut, analisis dokumen dan penelitian korelasional.

Menurut (Ferdinand, 2014) dalam penelitian manajemen analisis deskriptif diharapkan dilakukan untuk semua variabel penelitian sehingga diperoleh gambaran deskriptif mengenai penilaian responden pada masing-masing variabel penelitian untuk mencari dan menggambarkan nilai variabel digunakan rumus berikut:

$$\frac{\text{Skor Angket}}{\text{Skor Kriteria}} \times 100\%$$

Keterangan:

- Skor Angket* = Jumlah Jawaban Parameter Per Indikator
Skor Kriteria = Jumlah Banyaknya Pertanyaan

(Perancangan Dan Implementasi Survei Kepuasan Pengunjung Berbasis Web Di Perpustakaan Daerah Kota Salatiga, 2017) Skala Likert adalah sebuah skala psikometri yang digunakan dalam kuesioner untuk mendapatkan pilihan peserta dan tingkat persetujuan dengan suatu pernyataan. Responden diminta untuk menunjukkan tingkat persetujuan pada pernyataan yang diberikan dengan cara memilih skala yang ordinal. Skala yang paling sering digunakan adalah skala dengan 5 pilihan. Mulai dari "Sangat Tidak Setuju" sampai "Sangat Setuju" dan terdapat pilihan "Netral" di tengah-tengah. Untuk menemukan *range* untuk setiap nilai, dapat ditentukan dengan rumus berikut:

$$Range = \frac{Nilai Skala \times Jumlah Responden}{Nilai Tertinggi \times Jumlah Responden} \times 100\%$$

Keterangan :

Nilai Skala = Jumlah Jawaban Parameter Per Indikator

Jumlah Responden = Jumlah Responden

Nilai Tertinggi = Nilai Tertinggi di Dalam Parameter Yaitu 5

Jumlah Responden = Jumlah Responden

2.11 Pelaporan Hasil Penelitian / Survei

Menurut (Sarwono, 2012) Pelaporan hasil penelitian sebaiknya dilakukan dalam dua bentuk, yaitu bentuk laporan secara *online* yang berisi laporan singkat dan bentuk laporan tertulis dalam bentuk buku yang berisi hasil penelitian/survei secara detail.

2.12 Riset *Online* / Survei *Online*

Apa yang dimaksud dengan riset *online*? Menurut (Sarwono, 2012) riset *online* ialah riset yang dilakukan secara *online* dengan menggunakan kuesioner elektronik yang memanfaatkan *email* dan/atau *web* untuk mengumpulkan data yang diperlukan dimana responden dapat berasal dari mana saja dengan tidak dibatasi area geografis saat riset dijalankan. Definisi lain mengatakan riset *online* ialah teknik-teknik koleksi data termasuk diantaranya survei dengan menggunakan halaman-halaman Web.

Tujuan melakukan riset *online* diantaranya ialah:

- Memperoleh target populasi yang lebih luas.
- Mempercepat dalam melakukan koleksi data.
- Menekan biaya koleksi data yang jika dilakukan secara konvensional akan memakan biaya yang besar.
- Dapat dikirimkan dengan menggunakan email atau ditempatkan dalam *web site* dengan menggunakan alamat tertentu.
- Hasil dapat ditampilkan saat itu juga secara deskriptif sehingga dapat dilihat perkembangan riset yang sedang dilakukan.

- Menghemat waktu dalam mencari data.

2.13 *Web Survey (Survei Web)*

Web survey menurut (Sarwono, 2012) survei yang dilakukan dengan menempatkan kuesioner elektronik pada *web site* tertentu dimana responden diundang melalui *email* atau pengumuman elektronik untuk memasuki alamat tersebut dan merespon survei tersebut.

2.14 *Sales Force*

Sales Force menurut (Royan, 2004) diartikan sebagai orang-orang yang menjual produk atau jasa melalui kontak tidak langsung dengan pelanggan. Mereka adalah orang-orang yang dilatih oleh perusahaan untuk menjadi ujung tombak. Tenaga penjual harus bisa menciptakan nilai bagi konsumen, bukan sekedar mengkomunikasikan nilai produk. (Mullins, J. W., & Wlker, J. O, 2013) menjelaskan pengertian yang berbeda mengenai *sales force*, yaitu sebagai suatu proses yang membantu dan membujuk satu atau lebih kemungkinan untuk membeli suatu produk atau jasa atau untuk mengambil tindakan pada ide apapun melalui presentasi lisan.

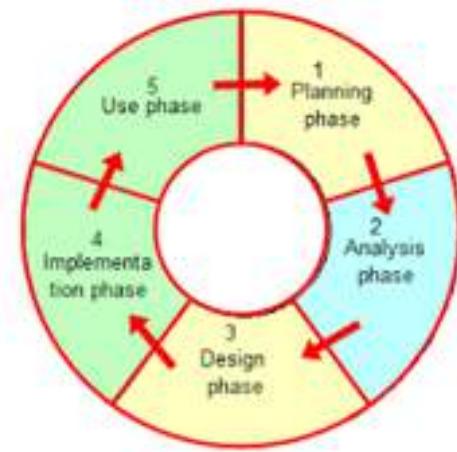
Dari dua pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa *sales force* merupakan individu maupun tim yang membantu pelanggan untuk membeli produk atau jasa.

2.15 *System Development Life Cycle (SDLC)*

System Development Life Cycle atau yang disingkat SDLC adalah aplikasi dari pendekatan sistem bagi pengembangan suatu sistem informasi (Yakub, 2012). Tidak dibutuhkan waktu lama bagi seorang pengembang sistem yang pertama untuk mengetahui bahwa terdapat beberapa tahapan pekerjaan pengembangan yang perlu dilakukan dalam urutan tertentu jika suatu proyek ingin memiliki kemungkinan berhasil yang paling besar.

Proyek direncanakan dan sumber-sumber daya yang dibutuhkan untuk melakukan pekerjaan kemudian disatukan. Sistem yang ada juga dianalisis untuk memahami masalah dan menentukan persyaratan fungsionalitas dari sistem yang baru.

Sistem baru ini kemudian dirancang dan diimplementasikan. Setelah implementasi, sistem kemudian digunakan idealnya untuk jangka waktu yang lama.



Gambar II.2 Pola Melingkar dari Siklus Hidup Sistem

Sumber: (Yakub, 2012)

Gambar di atas mengilustrasikan sifat melingkar dari siklus hidup sistem. Ketika sebuah sistem telah melampaui masa manfaatnya dan harus diganti, satu siklus hidup baru akan dimulai dengan diawali oleh tahap perencanaan.

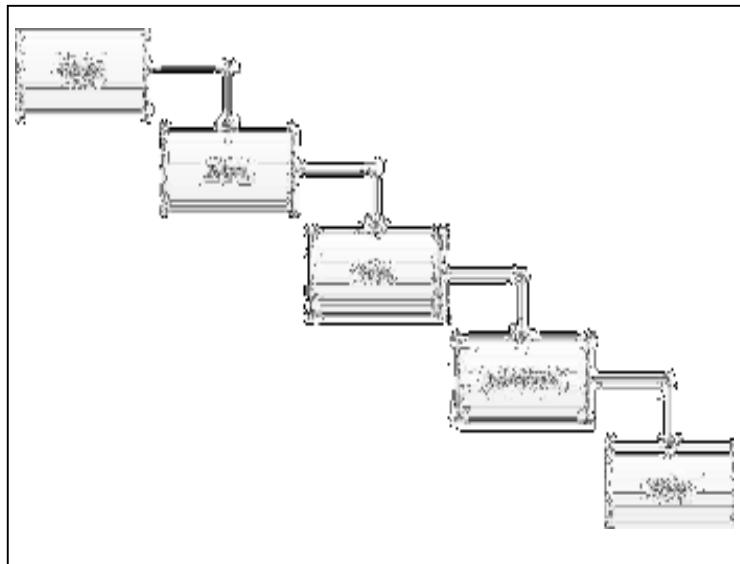
2.16 Model *Waterfall*

Penggunaan metode pengembangan *waterfall*, seorang analis dan *user* memproses pengembangan secara bertahap dari satu fase ke fase berikutnya, setiap fase biasanya berlangsung cukup lama dan setiap fase yang dilewati akan di presentasikan kepada sponsor untuk mendapatkan persetujuan, jika sponsor belum menyetujui suatu fase maka pengembangan sistem tidak dapat dilanjutkan ke fase berikutnya (Dennis, 2010) .

Metodologi ini menyerupai air terjun atau *waterfall* (Dennis, 2010) karena bergerak maju dari satu fase ke fase berikutnya secara bertahap seperti cara kerja air terjun, walaupun dalam SDLC memungkinkan untuk kembali ke fase sebelumnya namun, hal ini akan sulit dilakukan dalam metode *waterfall*.

Keuntungan yang didapat dari pengembangan dengan metode *waterfall* yaitu, dapat mengidentifikasi kebutuhan sistem jauh sebelum proses pemrograman berlangsung sehingga meminimalisasi perubahan yang dapat terjadi pada kebutuhan sistem saat proyek berjalan.

Kelemahan dari model *waterfall* adalah desain harus benar-benar ditentukan sebelum pemrograman dimulai dan lamanya proses yang dibutuhkan untuk menyelesaikan sistem. Berikut penggambaran model *waterfall* seperti pada gambar II.3 berikut:



Gambar II.3 Penggambaran Metode *Waterfall*

sumber: (Dennis, 2010)

2.17 System Requirements

System requirements atau kebutuhan sistem adalah semua aktivitas yang harus dilakukan atau didukung oleh sistem (Satzinger, et al., 2012) baru dan batasan batasan yang harus dicapai sistem baru. *System requirements* dibagi menjadi 2 kategori, yaitu:

1. *Functional Requirement*

Merupakan penjelasan tentang layanan yang perlu disediakan oleh sistem, bagaimana sistem menerima dan mengolah masukan, dan bagaimana sistem mengatasi situasi-situasi tertentu. Selain itu kadang-kadang juga secara jelas menentukan apa yang tidak dikerjakan oleh sistem. *Functional Requirement* menggambarkan *system requirement* secara detil seperti *input*, *output* dan pengecualian yang berlaku. Contoh: Sistem mampu menginput dan menampilkan data pelamar kerja

2. *Non-Functional Requirement*

Secara umum berisi batasan-batasan pada pelayanan atau fungsi yang disediakan oleh sistem. Termasuk di dalamnya adalah batasan waktu, batasan proses pembangunan,

standar-standar tertentu. Karena berkaitan dengan kebutuhan sistem secara keseluruhan, maka kegagalan memenuhi kebutuhan jenis ini berakibat pada sistem secara keseluruhan. Contoh: Hak akses *admin* seleksi penerimaan pegawai dapat melakukan semua kegiatan pada sistem sementara hak akses untuk kepala departemen hanya bisa melihat hasil akhir seleksi.

2.18 UML

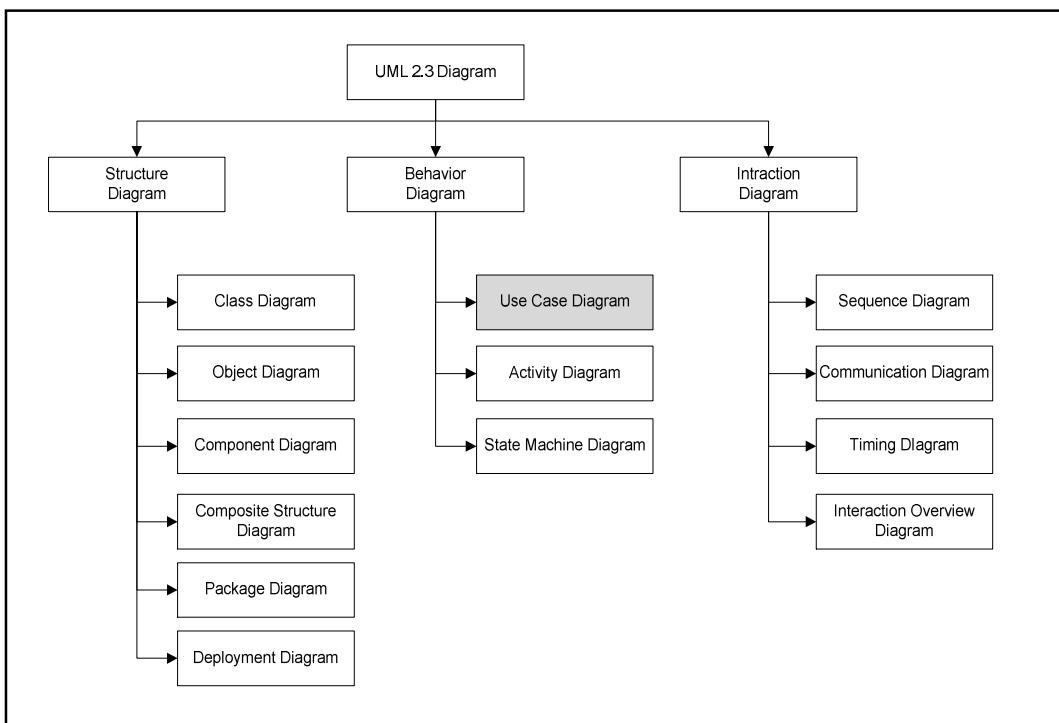
Menurut (Rosa, A., & Shalahuddin, M, 2015) mendefinisikan *Unified Modeling Language* (UML) sebagai bahasa visual untuk pemodelan dan komunikasi mengenai sebuah sistem dengan menggunakan diagram dan teks-teks pendukung. Sedangkan menurut (Mulyani, 2016), *Unified Modelling Language* (UML) adalah sebuah teknik pengembangan sistem yang menggunakan bahasa grafis sebagai alat untuk pendokumentasian dan melakukan spesifikasi pada sistem.

Menurut (Dennis, et al., 2012), UML (*Unified Modeling Language*) merupakan kosakata umum berbasis objek dan diagram teknik yang cukup efektif untuk memodelkan setiap proyek pengembangan sistem mulai tahap analisis sampai tahap desain dan implementasi. UML diaplikasikan untuk maksud tertentu, biasanya antara lain untuk:

1. Merancang perangkat lunak
2. Sarana komunikasi antara perangkat lunak dengan proses bisnis
3. Menjabarkan sistem secara rinci untuk analisa dan mencari apa yang diperlukan sistem
4. Mendokumentasikan sistem yang ada, proses-proses dan organisasinya.

2.18.1 Diagram UML

Menurut (Rosa, A., & Shalahuddin, M, 2015) menjelaskan bahwa UML terbaru adalah UML 2.3 yang terdiri dari 4 macam spesifikasi, yaitu *Diagram Interchange Specification*, *UML Infrastructure*, *UML Superstructure*, dan *Object Constraint Language* (OCL). Pada UML 2.3 terdiri dari 13 macam diagram yang dikelompokkan dalam 3 kategori. Pembagian tersebut dapat dilihat pada Gambar II.4.



Gambar II.4 Klasifikasi *Diagram* UML

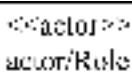
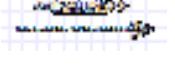
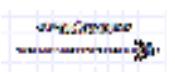
Sumber: Rosa dan Shalahuddin (2015)

Dari ke-13 macam *diagram* yang tersusun, akan dijelaskan salah satu diagram dalam kategori *Behavior Diagram* yaitu *Use Case Diagram* pada sub-bab berikut.

2.18.2 *Use Case Diagram*

Use case atau diagram *use case* merupakan pemodelan untuk kelakuan (*behavior*) sistem informasi yang akan dibuat. (Rosa, A., & Shalahuddin, M, 2015) menjelaskan bahwa *use case* mendeskripsikan sebuah interaksi antara satu atau lebih *actor* dengan sistem informasi yang akan dibuat. Secara kasar, *use case* digunakan untuk memenuhi fungsi apa saja yang ada di dalam sebuah sistem informasi dan siapa saja yang berhak menggunakan fungsi-fungsi tersebut. Berikut adalah simbol-simbol yang ada pada diagram *use case* yang dijelaskan oleh (Dennis, et al., 2015):

Tabel II.1 Simbol-simbol *Use Case Diagram*

| Simbol | Nama | Keterangan |
|---|-----------------------|---|
|  <i>Actor/Role</i> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">  <i>actor/Role</i> </div> | <i>Actor</i> | Orang, proses, atau sistem lain yang berinteraksi dengan sistem informasi yang akan dibuat di luar sistem informasi yang akan dibuat. |
|  | <i>Use Case</i> | Menggambarkan bagian fungsi dari sistem. <i>Use case</i> dapat <i>extend/include use case</i> lainnya. Terletak didalam <i>system boundry</i> dan biasanya berlabel kata kerja. |
|  | <i>Generalization</i> | Hubungan generalisasi dan spesialisasi (umum – khusus) antara dua buah <i>use case</i> dimana fungsi yang satu adalah fungsi yang lebih umum dari lainnya. |
|  | <i>Subject Boudry</i> | Berfungsi sebagai keterangan / nama dari sistem / bisnis proses yang biasanya terletak di dalam maupun di atas. |
|  | <i>Association</i> | Berfungsi untuk menghubungkan <i>actor</i> dengan <i>use case</i> . |
|  | <i>Include</i> | Berfungsi untuk memberikan penyertaan fungsi dari suatu <i>use case</i> dengan <i>use case</i> lainnya. |
|  | <i>Extend</i> | Relasi <i>use case</i> tambahan ke sebuah <i>use case</i> dimana <i>use case</i> yang ditambahkan dapat berdiri sendiri walaupun tanpa <i>use case</i> tambahan itu. |

Sumber: (Dennis, et al., 2015)

2.18.3 Diagram Aktivitas (*Activity Diagram*)

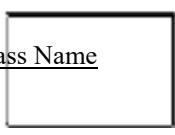
Digunakan untuk model perilaku dalam independen proses bisnis. Dalam banyak hal, diagram aktivitas dapat dipandang sebagai diagram aliran data yang canggih yang

digunakan dalam hubungannya dengan analisis terstruktur. Namun, tidak seperti diagram aliran data, diagram aktivitas termasuk notasi yang membahas pemodelan paralel, kegiatan bersamaan, dan proses (Dennis, 2010).

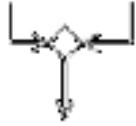
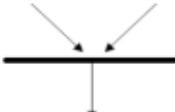
Yang perlu diperhatikan di sini adalah bahwa diagram aktivitas menggambarkan aktivitas sistem, bukan apa yang dilakukan aktor, diagram aktivitas juga banyak digunakan untuk mendefinisikan hal berikut:

1. Rancangan proses bisnis dimana setiap urutan aktivitas yang digambarkan merupakan hasil dari proses bisnis sistem yang didefinisikan.
2. Urutan atau pengelompokan tampilan dari sistem dimana setiap aktivitas dianggap memiliki sebuah rancangan antarmuka tampilan.
3. Rancangan pengujian dimana setiap aktivitas dianggap memerlukan sebuah pengujian yang perlu didefinisikan kasus ujinya.
4. Rancangan menu yang akan ditampilkan pada perangkat lunak.

Tabel II.2 Simbol-simbol *Activity Diagram*

| Simbol | Keterangan |
|---|---|
| <i>Initial Node</i>  | Merupakan tanda awal dari sebuah aktivitas. |
| <i>Activity</i>  | <ul style="list-style-type: none"> • Merupakan sebuah gambaran aktivitas yang terjadi • Diberi <i>label</i> nama |
| <i>Action</i>  | <ul style="list-style-type: none"> • Adalah perilaku yang sederhana dan tidak dapat dikompromikan. • Diberi <i>label</i> nama |
| <u>Class Name</u>  | <ul style="list-style-type: none"> • Digunakan untuk mewakili suatu objek yang terhubung ke satu set aliran objek. • Diberi <i>label</i> nama <i>class</i> |
| <i>Decision Node</i>  | Digunakan untuk menwakili kondisi pengujian untuk memastikan bahwa aliran kontrol atau aliran objek hanya turun satu jalur. Diberi <i>label</i> dengan kriteria keputusan untuk melanjutkan jalur tertentu. |

Tabel II.2 Simbol-simbol *Activity Diagram*

| Simbol | Keterangan |
|---|---|
| <i>Merge Node</i>  | Digunakan untuk menyatukan / menutup alur logika yang sebelumnya dibentuk oleh <i>Decision node</i> |
| <i>Final-Flow Node</i>  | Digunakan untuk menghentikan kontrol yang spesifik atau aliran objek. |
| <i>Final-Activity Node</i>  | Digunakan untuk menghentikan semua aliran kontrol dan objek mengalir dalam suatu aktivitas |
| <i>Swimlane</i>  | Memisahkan organisasi bisnis yang bertanggung jawab terhadap aktivitas yang terjadi. |
| <i>Control flow</i>  | Menunjukkan urutan eksekusi |
| <i>Object Flow</i>  | Menunjukkan aliran suatu objek dari satu aktivitas (atau aksi) ke aktivitas lain (atau aksi) |
| <i>For</i>  | Digunakan untuk membagi (<i>split</i>) sekumpulan aktivitas dalam suatu proses bisnis, dimana sekumpulan aktivitas tersebut dapat berjalan secara paralel dalam satu kondisi waktu yang sama. |
| <i>Join</i>  | Digunakan untuk menyatukan / menutup aktivitas yang berjalan paralel yang sebelumnya dibentuk oleh <i>Fork node</i> |

Sumber: (Dennis, et al., 2012)

2.18.4 Sequence Diagram

Sequence Diagram adalah salah satu dari dua jenis diagram interaksi. (Dennis, et al., 2012) menjelaskan bahwa *Sequence Diagram* adalah model dinamis yang menunjukkan urutan eksplisit pesan yang lewat diantara objek dalam interaksi didefinisikan. Karena urutan diagram menekankan pemesanan berbasis waktu kegiatan yang terjadi diantara *set* benda, mereka sangat membantu untuk memahami spesifikasi *real-time* dan kompleks menggunakan kasus. Berikut merupakan simbol yang ada pada *sequence diagram*:

Tabel II.3 Simbol-simbol *Sequence Diagram*

| Simbol | Keterangan |
|--|--|
| Aktor  | Orang atau sistem yang berasal dari manfaat dan eksternal ke sistem yang berpartisipasi secara berurutan dengan mengirim dan atau menerima pesan |
| <i>lifeline</i>  | Menyatakan kehidupan suatu objek. |
| Objek  | Berpartisipasi secara berurutan dengan mengirim dan atau menerima pesan yang ditempatkan diatas <i>diagram</i> . |
| <i>Object Destruction</i> X | Ditempatkan pada akhir dari suatu objek <i>lifeline</i> untuk menunjukkan bahwa itu akan keluar dari eksistensi. |
| <i>Execution Occurrence</i>  | Menyatakan objek dalam keadaan aktif dan berinteraksi pesan. |
| <i>Message</i>  <i>aMessage()</i> | Pesan yang menggambarkan komunikasi yang terjadi antar objek. |

Tabel II.3 Simbol-simbol *Sequence Diagram*

| Simbol | Keterangan |
|---|--|
| <i>Guard condition</i>  | Merupakan tes yang harus dipenuhi untuk pesan yang akan dikirim. |
| <i>Frame</i>  | Menunjukkan konteks pada <i>sequence diagram</i> |

Sumber: (Dennis, et al., 2012)

Sequence diagram memiliki sejumlah *class* dengan fungsi yang masing-masing berbeda, berikut adalah macam-macam *class* yang terdapat dalam *sequence diagram*:

Tabel II.4 Simbol Macam-macam *Class* pada *Sequence Diagram*

| Simbol | Keterangan |
|--|--|
| <i>Boundary Class</i>  | <i>Boundary Class</i> bertanggung jawab terhadap penanganan interaksi antara <i>actor</i> dengan sistem. |
| <i>Entity Class</i>  | <i>Entity Class</i> merupakan simbol penyimpanan, objek yang dihasilkan sebagian besar berupa data dalam sistem. |
| <i>Control Class</i>  | <i>Control Class</i> merupakan koordinator dari sistem, setidaknya harus terdapat satu <i>control class</i> dalam setiap <i>use case</i> . |

Sumber: (Dennis, et al., 2012)

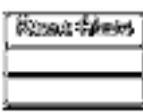
2.18.5 *Class Diagram*

Sebuah diagram kelas adalah model statis yang menunjukkan kelas dan hubungan antar kelas yang tetap konstan dalam sistem dari waktu ke waktu. Sebuah *class* merupakan deskripsi dari sekumpulan objek yang memiliki properti (*attribute*), operasi (*method*), relasi (*association*), dan tingkah laku (*behavior*) yang sama. Sebuah *class* menggambarkan keadaan (atribut/properti) suatu sistem, sekaligus menawarkan layanan

untuk memanipulasi keadaan tersebut (metoda /fungsi). Berikut simbol-simbol yang ada pada diagram kelas (Dennis, 2010).

Simbol-simbol *Class Diagram* dapat dilihat pada Tabel II.5 berikut:

Tabel II.5 Simbol-simbol *Class Diagram*

| Simbol | Keterangan |
|---|--|
| <p><i>Class</i></p>  | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Class</i> digunakan sebagai <i>template</i> dari kumpulan objek. • Memiliki nama yang diketik tebal dan di tengah kompartemen atasnya. • Memiliki daftar atribut di tengah kompartemen • Memiliki daftar operasi di bawah kompartemen |
| <p><i>Attribute</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Merupakan properti yang menggambarkan keadaan suatu obyek. • Dapat diturunkan dari atribut lain, ditunjukkan oleh penempatan garis miring di depan nama atribut. |
| <p><i>Operation</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Merupakan tindakan atau fungsi suatu kelas yang dapat <i>perform</i>. • Dapat diklasifikasikan sebagai konstruktor, <i>query</i> atau <i>update operation</i> • Meliputi tanda kurung yang mengandung <i>parameter</i> atau informasi yang dibutuhkan untuk melakukan suatu operasi |
| <p><i>Association</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Merupakan hubungan antar banyak kelas atau hubungan suatu kelas dengan dirinya sendiri • Diberi <i>label</i> menggunakan kata kerja atau nama peran, yang mana lebih baik dalam mewakili hubungan • Ada dintara satu atau beberapa kelas • Berisi simbol multiplisitas yang mewakili waktu minimum dan maksimum kelas yang dapat dikaitkan dengan kelas terkait |

Tabel II.5 Simbol-simbol *Class Diagram*

| Simbol | Keterangan |
|---|--|
| <i>Generalization</i> | Merupakan hubungan antara beberapa kelas |
| <i>Aggregation</i> | <ul style="list-style-type: none"> Merupakan hubungan logis antara beberapa kelas atau hubungan suatu kelas dengan dirinya sendiri Merupakan bentuk khusus dari suatu asosiasi |
| <i>Composition</i> | <ul style="list-style-type: none"> Merupakan hubungan fisik bagian antara beberapa kelas atau hubungan kelas dengan dirinya sendiri. Merupakan bentuk khusus dari suatu asosiasi |
| <i>Multiplicity</i> 1 0..1 (0..*) 2..4 1..* 2, 4..6, 8 * | <i>Multiplicity</i> merupakan gambaran dari sejumlah objek (<i>instance</i>) pada suatu <i>class</i> yang terlibat dalam asosiasi dengan sejumlah objek pada <i>class</i> yang lainnya |

Sumber: (Dennis, et al., 2015)

2.18.6 *Deployment Diagram*

Deployment diagram digunakan untuk mewakili hubungan antara komponen-komponen *hardware* yang digunakan dalam infrastruktur fisik sistem informasi. Misalnya, ketika membuat suatu sistem informasi terdistribusi yang akan menggunakan jaringan luas, *deployment diagram* dapat digunakan untuk menunjukkan hubungan komunikasi antara *node* yang berbeda dalam jaringan. *Deployment diagram* juga dapat digunakan untuk mewakili komponen-komponen *software* dan cara *software* ditempatkan pada arsitektur fisik atau infrastruktur sistem informasi. Dalam hal ini, *deployment diagram* mewakili lingkungan pembuatan *software*. Berikut simbol-simbol yang digunakan pada *deployment diagram*:

Tabel II.6 Simbol-Simbol *Deployment Diagram*

| No | Simbol | Nama | Deskripsi |
|----|--------|--------------------------------------|---|
| 1 | | <i>Node</i> | Untuk menggambarkan sumber daya komputasi dalam sebuah sistem (misalnya, <i>computer klien</i> , <i>server</i> , jaringan yang terpisah, atau individu perangkat jaringan). |
| 2 | | <i>Artifact</i> | Untuk menggambarkan spesifikasi dari <i>software</i> atau <i>database</i> , misalnya <i>file</i> sumber, tabel <i>database</i> , <i>executable file</i> . |
| 3 | | <i>Node with a Deployed Artifact</i> | Untuk menggambarkan <i>artifact</i> yang ditempatkan pada <i>node</i> fisik. Mendukung pemodelan distribusi perangkat lunak melalui jaringan. |
| 4 | | <i>Communication Path</i> | Untuk menggambarkan hubungan antara dua <i>node</i> untuk bertukar pesan. |

Sumber: (Dennis, 2010)

2.19 Basis Data

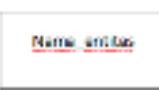
Basis Data menurut (Widodo, et al., 2017) menjelaskan bahwa DBMS sebagai data yang saling berhubungan yang dikelompokkan dalam sebuah *table* atau beberapa tabel dan sebuah aplikasi program yang mengatur cara mengakses data tersebut. Kumpulan dari data tersebut biasanya disebut basis data, yang berisikan informasi yang nyata untuk sebuah perusahaan.

Menurut (Widodo, et al., 2017) mengungkapkan tujuan utama DBMS adalah untuk menyediakan sebuah cara untuk menyimpan dan mengambil informasi basis data secara efisien dan nyaman. Manajemen data meliputi struktur informasi penyimpanan dan mekanisme untuk memanipulasi informasi yang ada dalam basis data.

2.20 ERD (*Entity Relationship Diagram*)

ERD menurut (Rosa, A., & Shalahuddin, M, 2015) menjelaskan ERD sebagai pemodelan awal basis data yang dikembangkan berdasarkan teori himpunan dalam bidang matematika. *Entity Relationship Diagram* digunakan untuk pemodelan basis data relasional. Berikut adalah simbol-simbol yang digunakan pada *Entity Relationship Diagram*, yaitu:

Tabel II.7 Simbol-simbol *Entity Relationship Diagram*

| Simbol | Keterangan |
|---|---|
| Entitas  | Entitas merupakan data inti yang akan disimpan |
| Atribut  | <i>Field</i> atau kolom data yang butuh disimpan dalam suatu entitas |
| Atribut kunci primer  | <i>Field</i> atau kolom data yang butuh disimpan dalam suatu entitas dan digunakan sebagai kunci akses <i>record</i> yang diinginkan. |
| Atribut multinilai / <i>multivalve</i>  | <i>Field</i> atau kolom data yang butuh disimpan dalam suatu entitas yang dapat memiliki nilai lebih dari satu |
| Relasi  | Relasi yang menghubungkan antar entitas, biasanya diawali dengan kata kerja |
| Asosiasi  | Penghubung antara relasi dan entitas |

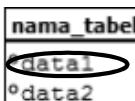
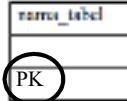
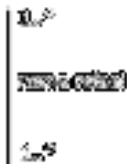
Sumber: (Rosa, A., & Shalahuddin, M, 2015)

2.20.1 *Conceptual Data Model (CDM)*

(Rosa, et al., 2010) Mendefinisikan *Conceptual Data Model (CDM)* atau model konsep data merupakan konsep yang berkaitan dengan pandangan pemakai terhadap data yang disimpan dalam basis data. CDM dibuat sudah dalam bentuk tabel-tabel tanpa tipe

data yang menggambarkan relasi antar tabel untuk keperluan implementasi ke basis data. Berikut adalah simbol-simbol yang terdapat pada CDM:

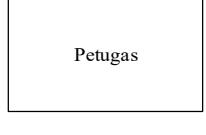
Tabel II.8 Simbol-simbol *Conceptual Data Model*

| Simbol | Keterangan |
|---|---|
| Entitas/tabel  | Entitas atau tabel yang menyimpan data dalam basis data. |
| Kolom  | Kolom atau bisa juga disebut atribut dari suatu tabel. |
| Kunci Primer (<i>primary key</i>)  | Keterangan suatu atribut yang menjadi kunci primer (<i>primary key</i>) |
| Relasi  | Relasi antar tabel yang terdiri atas nama relasi dan <i>multiplicity</i> |

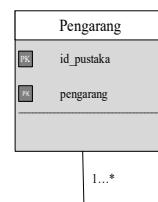
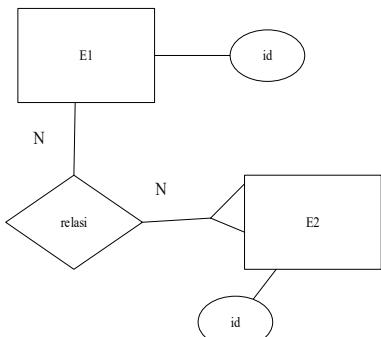
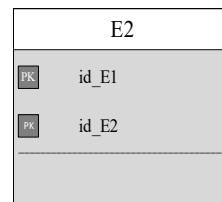
Sumber: (Rosa, et al., 2010)

Aturan untuk mengubah ERD menjadi CDM secara umum adalah sebagai berikut:

Tabel II.9 Aturan merubah ERD menjadi CDM

| ERD | CDM |
|--|---|
|  Entitas |  Menjadi sebuah tabel tersendiri |

Tabel II.9 Aturan merubah ERD menjadi CDM

| ERD | CDM |
|---|--|
|  <p>Atribut <i>multivalue</i></p> |  <p>Menjadi sebuah tabel tersendiri dengan kunci primer (<i>primary key</i>)</p> |
|  <p>Relasi dengan kardinalitas <i>one to many</i></p> |  <p>Kunci primer salah satu entitas akan dijadikan kunci asing (<i>foreign key</i>) pada tabel yang lain dan kunci asing itu dijadikan kunci primer juga, dengan kata lain, relasi tidak menjadi tabel sendiri</p> |

Sumber: (Rosa, et al., 2010)

2.20.2 Physical Data Model (PDM)

Physical Data Model (PDM) atau model fisik data merupakan bentuk data yang sudah siap diimplementasikan ke basis data. PDM merupakan bentuk CDM yang sudah lebih detail dengan ditambahkan tipe data untuk setiap kolomnya.

2.21 Kamus Data

Menurut (Jogiyanto, 2010) dalam buku Analisis dan Desain, menjelaskan bahwa Kamus Data merupakan katalog fakta tentang data dan kebutuhan-kebutuhan informasi dari suatu sistem informasi.

Berdasarkan definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa kamus data merupakan suatu bantuan yang berguna untuk kebutuhan informasi dari suatu sistem informasi. Berikut adalah contoh penulisan kamus data:

Nama Tabel : Pemasok

Tipe : *File master*

Contoh dari kamus data dapat dilihat pada Tabel II.9 berikut:

Tabel II.10 Contoh Kamus Data

| No. | Nama Elemen | Akronim | Tipe | Width | Keterangan |
|-----|----------------|--------------|----------------|-------|--------------------|
| 1. | ID pemasok | ID_pemasok | <i>Varchar</i> | 10 | <i>Primary Key</i> |
| 2. | Nama pemasok | Nama_pemasok | <i>Char</i> | 40 | |
| 3. | Alamat pemasok | Alamat | <i>Varchar</i> | 100 | |
| 4. | Nomor telepon | Telepon | <i>Varchar</i> | 12 | |

Sumber: (Jogiyanto, 2010)

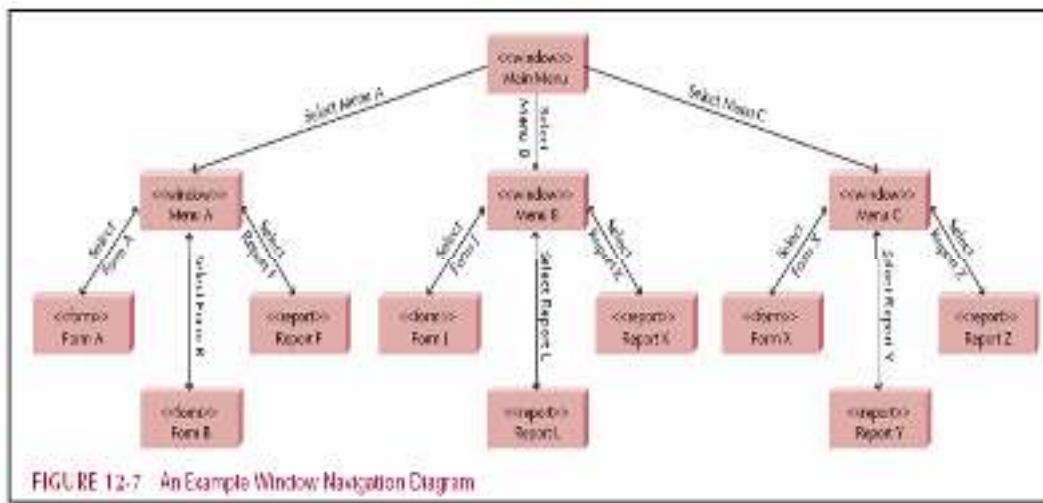
2.22 Windows Navigation Diagram (WND)

Menurut (Dennis, et al., 2015), Desain struktur navigasi mendefinisikan komponen dasar antarmuka dan bagaimana mereka bekerja sama untuk menyediakan fungsionalitas kepada pengguna. *Windows Navigation Diagram* (WND) digunakan untuk menunjukkan bagaimana semua *screens* (layar), *forms*, dan *reports* yang digunakan oleh sistem terkait dan bagaimana pengguna bergerak dari satu ke yang lainnya.

Terdapat komponen pada *Windows Navigation Diagram* yang dijelaskan oleh (Dennis, et al., 2015) sebagai berikut:

1. Kotak, yang menggambarkan komponen:
 - *Window* (Jendela)
 - *Form* (Formulir)
 - *Report* (Laporan)
 - *Button* (Tombol)
2. Panah, yang menggambarkan transaksi:
 - Panah tunggal berindikasi tidak ada pengembalian
 - Panah dua menggambarkan pengembalian yang diminta

- *Stereotypes* menunjukkan tipe antarmuka (*interface*)



Gambar II.5 Contoh Windows Navigation Diagram (WND)

Sumber: (Dennis, et al., 2015)

2.23 Hypertext Preprocessor (PHP)

Menurut (Nugroho, 2012) menjelaskan bahwa PHP merupakan salah satu bahasa pemrograman yang digunakan untuk membuat aplikasi berbasis *web* (*website*, *blog*, atau *aplikasi web*). PHP termasuk bahasa pemrograman yang hanya bisa dijalankan disisi *server*, atau sering disebut *Side Server Language*. Program yang dibuat dengan kode PHP tidak bisa berjalan kecuali dijalankan pada *server web*.

PHP merupakan sebuah bahasa pemrograman *web* yang memiliki sintak atau aturan dalam menuliskan *script* dalam menuliskan kode-kodenya. Kode PHP dimasukkan ke dalam kode HTML, dimana untuk membedakan kode PHP dengan kode HTML adalah kode PHP diberi tag pembuka dan diakhiri dengan tag penutup. Kode atau sintak PHP akan terletak diantara tag pembuka dan tag penutup. Berikut adalah jenis tag pembuka dan tag penutup dalam PHP:

Tabel II.11 Tag Pembuka dan Tag Penutup pada PHP

| Jenis Tag | Tag Pembuka | Tag Penutup |
|-------------|-------------|-------------|
| Tag Standar | <?php | ?> |
| Tag Pendek | <? | ?> |
| Tag ASP | <% | %> |

Tabel II.11 Tag Pembuka dan Tag Penutup pada PHP

| Jenis Tag | Tag Pembuka | Tag Penutup |
|------------|-------------------------|-------------|
| Tag Script | <script language="php"> | </script> |

Sumber: Winarno, Zaki, & Community (2013)

Untuk menjalankan sistem PHP dibutuhkan 3 komponen, diantaranya adalah sebagai berikut (Sutaji, 2012):

1. *Webserver*
2. Program PHP
3. *Database Server*

Menurut (Anhar, 2010) beberapa kelebihan PHP dari bahasa pemrograman lain adalah sebagai berikut:

1. Bahasa pemrograman PHP adalah sebuah bahasa *script* yang tidak melakukan sebuah kompilasi dalam penggunaannya.
2. *Web server* yang mendukung PHP dapat ditemukan dimana-mana dari mulai *apache*, *ISS*, *Lighttpd*, hingga *Xitami* dengan konfigurasi yang relatif mudah.
3. Dalam sisi pengembangan lebih mudah, karena banyak milis-milis dan *developer* yang siap membantu dalam pengembangan.
4. Dalam sisi pemahaman, PHP adalah bahasa *scripting* yang paling mudah karena memiliki refrensi yang banyak.

2.24 XAMPP

XAMPP adalah sebuah *software* yang berfungsi untuk menjalankan *website* berbasis PHP dan menggunakan pengolahan data MySQL di komputer lokal. XAMPP berperan sebagai *web server* pada komputer. XAMPP juga dapat disebut sebagai sebuah *panel server virtual*, yang dapat membantu melakukan *preview* sehingga dapat memodifikasi *website* tanpa harus *online* atau terakses internet (Kadir, 2014).

Fungsi lainnya adalah sebagai *server* yang berdiri sendiri (*localhost*), yang terdiri atas program *Apache HTTP Server*, MySQL *database*, dan penerjemah bahasa yang ditulis dengan bahasa pemrograman PHP dan *Perl*. Nama XAMPP merupakan singkatan dari X, *Apache*, MySQL, PHP, dan *Perl*. Program ini tersedia dalam GNU *General*

Public License dan bebas, merupakan *web server* yang mudah digunakan yang dapat melayani tampilan halaman *web* yang dinamis.

2.25 MariaDB

Didalam Maria.com MariaDB adalah sistem manajemen database relasional yang dikembangkan dari MySQL. MariaDB dikembangkan oleh komunitas pengembang yang sebelumnya berkontribusi untuk database MySQL.

Mengapa pengembang MySQL membangun MariaDB? Salah satu alasannya, MySQL telah diakuisisi oleh *Oracle* sehingga menyebabkan MySQL menjadi produk yang berlisensi *proprietary*. Dengan diakuisisinya MySQL oleh *Oracle*, maka pengembangan MySQL pun sudah tidak leluasa lagi. Hal ini yang menyebabkan pengembang MySQL sebelumnya mulai membangun MariaDB.

MariaDB tetap mempertahankan kompatibilitas dan API layaknya MySQL dulu. Jika di MySQL ada InnoDB maka di MariaDB ada XtraDB yang menjadi mesin penyimpanan baru. Adapun Aria digunakan untuk transaksi *database* transaksional maupun non-transaksional.

Pengembangan MariaDB sekarang dipimpin oleh Michael "Monty" Widenius, salah satu *founder* MySQL AB dan Monty ProgramAB. Setelah MySQL diakuisisi, Michael membangun sistem manajemen *database* baru dengan nama MariaDB. Penamaan MariaDB menggunakan salah satu anaknya Maria. Tak beda jauh dengan MySQL, MySQL juga dinamai dengan salah satu nama anaknya yaitu My.

Untuk awal mula penomoran versi, MariaDB mengikuti skema penomoran MySQL yakni 5.5. Setelah versi 5.5, pengembang MariaDB memutuskan untuk 'lompat jauh' dengan memberi versi terbaru mereka dengan penomoran 10. Tidak hanya penomoran versinya saja, fitur-fitur *major* pun dibangun dalam MariaDB. Saat ini versi terbaru MariaDB yang stabil adalah MariaDB 10.1.API dan Protokol MariaDB juga kompatibel dengan apa yang ada pada MySQL.

Namun tidak hanya itu, fitur untuk dukungan *native* operasi non-blocking dan pelaporan *progress* juga ditambah. Artinya semua *connector*, *library* dan aplikasi yang bekerja pada MySQL, dapat bekerja pada MariaDB. Fedora juga mengambil langkah cepat dengan mengganti MySQL dengan MariaDB sebagai *database* bawaannya. Fedora

telah memasang MariaDB sejak Fedora 19 dengan keyakinan bawah MySQL akan semakin menjadi produk yang tertutup dan komersial setelah diakuisisi oleh *Oracle*.

Apa saja sih *tools klien* yang mampu bekerja dengan MariaDB? Ini dia daftarnya.

- Database Workbench: Aplikasi untuk pengembangan dan administrasi *database* relasional MariaDB dan database lainnya. Mampu bekerja dengan interoperabilitas antara *database* yang berbeda.
- DBEdit: Aplikasi administrasi dan manajemen *database* MariaDB dan *database* lainnya.
- HeidiSQL: Aplikasi *client* yang bersifat *open source* untuk sistem operasi *Windows*. HeidiSQL juga mendukung MariaDB dengan dukungan fitur yang spesifik seperti *Virtual Column*.
- Navicat: Aplikasi menajemen berbagai *database* termasuk MariaDB. Navicat termasuk aplikasi yang *cross-platform* dengan lisensi *proprietary*.
- phpMyAdmin: Aplikasi administrasi dan manajemen *database* berbasis *web* untuk MySQL.
- SQLyog: Aplikasi administrasi dan manajemen *database* untuk sistem operasi *Windows* dan *Linux*.

Tak ketinggalan XAMPP pun mengganti MySQL dengan MariaDB semenjak bulan Oktober 2015.

Memilih *database* untuk pengembangan perangkat lunak merupakan hal penting. Apalagi menyangkut lisensi aplikasi *database* yang digunakan. Jika pembaca sudah mulai sungkan dengan MySQL yang kini diakusisi oleh *Oracle*. Pembaca bisa mencoba alternatif *database* MySQL yakni MariaDB. Untuk API dan dukungan *klien* sudah sangat mendukung dan kompatibel, jadi tidak ada salahnya mencoba MariaDB yang bersifat *open source*.

2.26 Tipe Data

Banyak tipe data yang dapat disimpan pada sebuah kolom. Penjelasan singkat kegunaan masing-masing jenis data akan sangat bermanfaat dalam memilih suatu jenis data yang dipakai dalam merancang *table*.

Beberapa jenis data yang tersedia pada MariaDB dapat dilihat pada Tabel II.11 berikut:

Tabel II.12 Simbol-simbol *Entity Relationship Diagram*

| Simbol | Keterangan |
|------------------|--|
| <i>CHAR</i> | Sebuah <i>string</i> dengan panjang tetap. Sisa Jumlah karakter yang belum terisi akan diisi dengan spasi, akan tetapi spasi ini dibuang jika data dipanggil. Jangkauan nilai M adalah 1-255 karakter. |
| <i>VARCHAR</i> | <i>String</i> dengan panjang berupa variabel. M bisa mencapai 65535. |
| <i>DATE</i> | Data berupa tanggal. Format tanggal dalam bentuk 'YYYY-MM-DD'. |
| <i>TIME</i> | Data berupa waktu. Format waktu dalam bentuk 'HH:MM:SS'. |
| <i>TINYINT</i> | Bilangan antara -128 sampai dengan +127. |
| <i>SMALLINT</i> | Bilangan antara -32768 sampai dengan +32767. |
| <i>MEDIUMINT</i> | Bilangan antara -8388608 sampai dengan +8388607. |
| <i>INT</i> | Bilangan antara -2147683648 sampai dengan +2147683647 |
| <i>FLOAT</i> | Bilangan <i>floating point</i> yang kecil (presisi tunggal). Jangkauan nilai yang diizinkan adalah -3.402823466E+38 s/d -1.175494351e-38,0 dan 1.175494351E-38 s/d 3.402823466E+38. |
| <i>DOUBLE</i> | Bilangan <i>floating point</i> dengan ukuran normal (presisi ganda). Jangkauan nilai yang diizinkan adalah -1.7976931348623157E+308 s/d -2.225073858507201E- |

Tabel II.12 Simbol-simbol *Entity Relationship Diagram*

| Simbol | Keterangan |
|-------------|--|
| | 308,0 dan 2.225073858507201E-308 s/d 1.7976931348623157E+308. |
| <i>ENUM</i> | Sebuah <i>enumeration</i> . Sebuah obyek string yang hanya boleh memiliki satu nilai, yang terambil dari ‘value1’, ‘value2’, ..., NULL atau nilai spesial “”error. Sebuah <i>enum</i> dapat menampung 65535 pilihan nilai. |

Sumber: (Sutaji, 2012)

2.27 *Bootstrap*

Pengertian *bootstrap* sebagai *framework front-end* yang intuitif dan *powerful* untuk pengembangan aplikasi *web* yang lebih cepat dan mudah. *Bootstrap* menggunakan HTML, CSS dan Javascript. *Bootstrap* memiliki fitur-fitur komponen *interface* yang bagus seperti *Typography*, *Forms*, *Buttons*, *Tables*, *Navigations*, *Dropdowns*, *Alerts*, *Modals*, *Tabs*, *Accordion*, *Carousel* dan lain sebagainya (Jubilee Enterprise, 2016).

Kelebihan dari *bootstrap* dijelaskan juga yaitu sebagai berikut:

1. Menghemat waktu
2. Fitur yang responsif
3. Desain yang konsisten
4. Mudah digunakan
5. Didukung oleh semua *browser* popular
6. Gratis, *bootstrap* merupakan *framework open source* yang dapat digunakan secara gratis

2.28 *Web Hosting*

Menurut (Sunarno, 2009), *Web Hosting* adalah salah satu bentuk layanan jasa penyewaan tempat di Internet yang memungkinkan perorangan ataupun organisasi menampilkan layanan jasa atau produk di *web*/situs Internet. Salah satunya adalah IndoGlobalWeb, rumahweb.com, idebagus.com, dapurhosting.com, pulauhosting.com

dan masih banyak lagi. Untuk memilih jasa *web hosting*, sesuaikan dengan kebutuhan.

Berikut adalah cara untuk memilih layanan *hosting* menurut (Yuhefizar, 2013):

1. Tentukan lokasi *server* yang diinginkan. Ada dua lokasi *server* yaitu:
 - a) *Server* berlokasi di Indonesia dan b) *Server* yang berlokasi di luar negeri
2. Perhatikan fasilitas yang diberikan bukan harga yang ditawarkan
3. Perhatikan layanan purna jualnya (*support*)
4. *Back-up data*

2.29 Black-box Testing

Pengujian *Black Box* berfokus pada persyaratan fungsional perangkat lunak. Dengan demikian, pengujian *black box* memungkinkan merekayasa perangkat lunak mendapatkan serangkaian kondisi input yang sepenuhnya menggunakan semua persyaratan fungsional untuk suatu program. Pengujian *black box* bukan merupakan alternatif dari teknik *white box*, tetapi merupakan pendekatan komplementer yang kemungkinan besar mampu mengungkap kelas kesalahan dari pada metode *white box* (Pressman dalam Subri, 2011).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metodologi Penelitian

Menurut (Narbuko, et al., 2016), Metodologi penelitian merupakan ilmu yang mempelajari cara-cara melakukan pengamatan dengan pemikiran yang tepat secara terpadu melalui tahapan-tahapan yang disusun secara ilmiah untuk mencari, menyusun serta menganalisis dan menyimpulkan data-data, sehingga dapat dipergunakan untuk menemukan, mengembangkan dan menguji kebenaran suatu pengetahuan. Metodologi penelitian mempelajari cara-cara melakukan pengamatan dengan pemikiran yang tepat secara terpadu melalui tahapan-tahapan yang disusun secara ilmiah untuk mencari, menyusun, serta menganalisis dan menyimpulkan data-data berdasarkan fakta-fakta secara ilmiah.

Pada metode penelitian ini terdiri dari beberapa tahapan, yaitu tahapan pengumpulan data atau informasi dan pengembangan sistem. Tahap pengumpulan data dan informasi dilakukan dengan dua cara, yaitu studi lapangan yang meliputi observasi langsung di tempat penelitian dan wawancara, serta dengan studi pustaka. Sedangkan untuk pengembangan sistem, menggunakan model *waterfall*.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini terdapat dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Sumber dari data-data ini berasal dari tempat yang diamati pada praktek kerja lapangan pada PT Suzuki Indomobil Sales, yang mana sebagai berikut:

1. Data Primer

(Kuncoro, et al., 2018) menjelaskan pengertian data primer sebagai data yang didapat melalui sumber asli atau pertama. Perusahaan tempat dimana pengambilan data secara langsung terutama pada divisi *Sales Force Development*. Data yang didapat adalah alur proses survei untuk para *sales head*

2. Data Sekunder

(Kuncoro, et al., 2018) juga mendefinisikan data sekunder data yang diperoleh oleh peneliti, tetapi tidak secara langsung. Data sekunder pada umumnya seperti bukti catatan orang lain yang telah dilaporkan, buku-buku dan kajian ilmiah dari berbagai sumber yang berkaitan dengan penelitian. Biasanya data tersebut adalah data umum perusahaan, profil perusahaan, dan struktur organisasi perusahaan.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Adapun metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Studi Lapangan

Pada metode ini, dilakukan dengan melakukan pengamatan lapangan untuk mendapatkan data yang sesuai, yaitu dengan cara sebagai berikut:

a. Observasi

Melakukan pengamatan secara langsung di PT Suzuki Indomobil Sales pada Divisi *Sales Force Development* untuk mengetahui jalannya sistem dan proses survei para *sales head*.

b. Wawancara

Pada tahap ini penulis melakukan wawancara di antaranya dengan staf Divisi *Sales Force Development* agar dapat memperoleh keterangan mengenai alur proses survei. Wawancara dilakukan kepada staf Divisi SFD di bagian *Training Execution*. Kegiatan wawancara juga dilakukan untuk memperoleh dokumen yang terlibat dalam proses survei *sales head* untuk kelengkapan laporan.

2. Studi Pustaka

Pada metode ini, dilakukan pengumpulan data melalui referensi atau sumber-sumber tertulis yang berhubungan judul dan permasalahan, sehingga dapat menunjang dalam penulisan tugas akhir ini. Studi kepustakaan yang dilakukan adalah dengan menggunakan buku yang dimiliki, buku yang dipinjam dari perpustakaan dan mencari data yang diperlukan melalui *internet*.

3.4 Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem pengolahan survei ini menggunakan metode pengembangan sistem *waterfall*. Metode *waterfall* ini terdiri dari tahap *planning*, *analysis*, *design*, *implementation* dan sistem. Berikut ini akan dijelaskan secara singkat mengenai tahapan-tahapan yang dilakukan dalam pengembangan sistem dengan metode *waterfall*.

1. Tahap Perencanaan (*Planning*) Pada tahap ini akan dilakukan perencanaan untuk membangun suatu sistem informasi survei dengan membuat sebuah sistem yang diinginkan.
2. Tahap Analisis (*Analysis*) Menganalisis kebutuhan sistem dengan wawancara, observasi, dan membuat analisis permasalahan yang didapat dari tahap identifikasi masalah sebagai bahan pengembangan sistem.
3. Tahap Desain (*Design*) Membuat pemodelan sistem dengan *Unified Modeling Language* (UML) yaitu menggunakan *usecase diagram*, *activity diagram*, *sequence diagram* dan *class diagram*. Data-data yang didapat dari tahap analisis diterapkan dalam tahap desain.
4. Tahap Implementasi (*Implementation*) Pada tahap ini, pengembang akan membangun sebuah sistem dengan rancangan yang sudah ada diterjemahkan ke dalam sebuah *code* atau aktivitas *coding*. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah PHP 7.3.3 dengan menggunakan MariaDB 10.1.38 sebagai *database* yang digunakan.
5. Tahap Sistem Pengujian, pengembang akan melakukan uji *testing* terhadap sistem yang sudah dibuat apakah sistem tersebut berjalan dengan baik dan sesuai dengan harapan atau tidak.

3.5 Kerangka Penelitian

Kerangka Penelitian dalam penelitian yang dibahas dalam Tugas Akhir ini, dilakukan langkah-langkah atau tahapan dalam penelitian yang sesuai dengan metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian tersebut. Penjelasan langkah-langkah atau tahapan dalam penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Studi Pendahuluan merupakan langkah awal yang dilakukan untuk memulai penelitian. Studi pendahuluan dilakukan dengan turun langsung ke lokasi untuk mengetahui gambaran yang jelas mengenai sistem yang sedang berjalan pada Bagian Departemen *Sales Force Development*. Studi dapat dilakukan dengan melakukan observasi, wawancara, dan studi pustaka.
2. Identifikasi Masalah pada tahap ini, dilakukan suatu cara dalam mengidentifikasi suatu masalah yang terjadi pada Departemen *Sales Force Development* yang berfokus pada proses pengambilan survei *sales head* yang sedang berjalan. Pengidentifikasi dilakukan dengan cara wawancara dan observasi.
3. Identifikasi Solusi, tujuan harus ditentukan guna dianalisis dan dibuat pengembangan sistemnya. Selanjutnya menentukan batasan-batasan dalam penelitian yang akan dilakukan. Batasan penelitian meliputi lokasi penelitian yang dilakukan di PT Suzuki Indomobil Sales pada Departemen *Sales Force Development*.
4. Batasan Masalah Pada tahap ini bertujuan untuk membatasi masalah agar penelitian lebih terarah sehingga dapat menunjukkan gambaran yang lebih spesifik mengenai arah pemecahannya. Batasan dalam penulisan tugas akhir ini ialah menentukan batasan dari analisis dan penelitian ini sebatas mengenai *sales head* mengisi formulir/*form* kuesioner survei dan pengambilan data hasil survei oleh Departemen *Sales Force Development*.
5. Penerapan Metode *Waterfall*
 - a. Perencanaan (*Planning*)

Pada tahap ini akan dilakukan perencanaan untuk membangun suatu sistem informasi dengan membuat sebuah *system request*.
 - b. Melakukan Analisis (*Analysis*)

Menganalisis kebutuhan sistem dengan wawancara, observasi, dan membuat analisis permasalahan yang didapat dari tahap identifikasi masalah sebagai bahan pengembangan sistem. Selain itu pada tahap ini dilakukan penyusunan usulan sistem informasi untuk membantu proses survei untuk mencari kebutuhan *sales head*.

c. Merancang sistem (*Design*)

Membuat pemodelan sistem dengan *Unified Modeling Language* (UML) yaitu menggunakan *usecase diagram*, *activity diagram*, *sequence diagram* dan *class diagram* dan membuat rancangan antarmuka. Data-data yang didapat dari tahap analisis diterapkan dalam tahap desain.

d. Implementasi (*Implementation*)

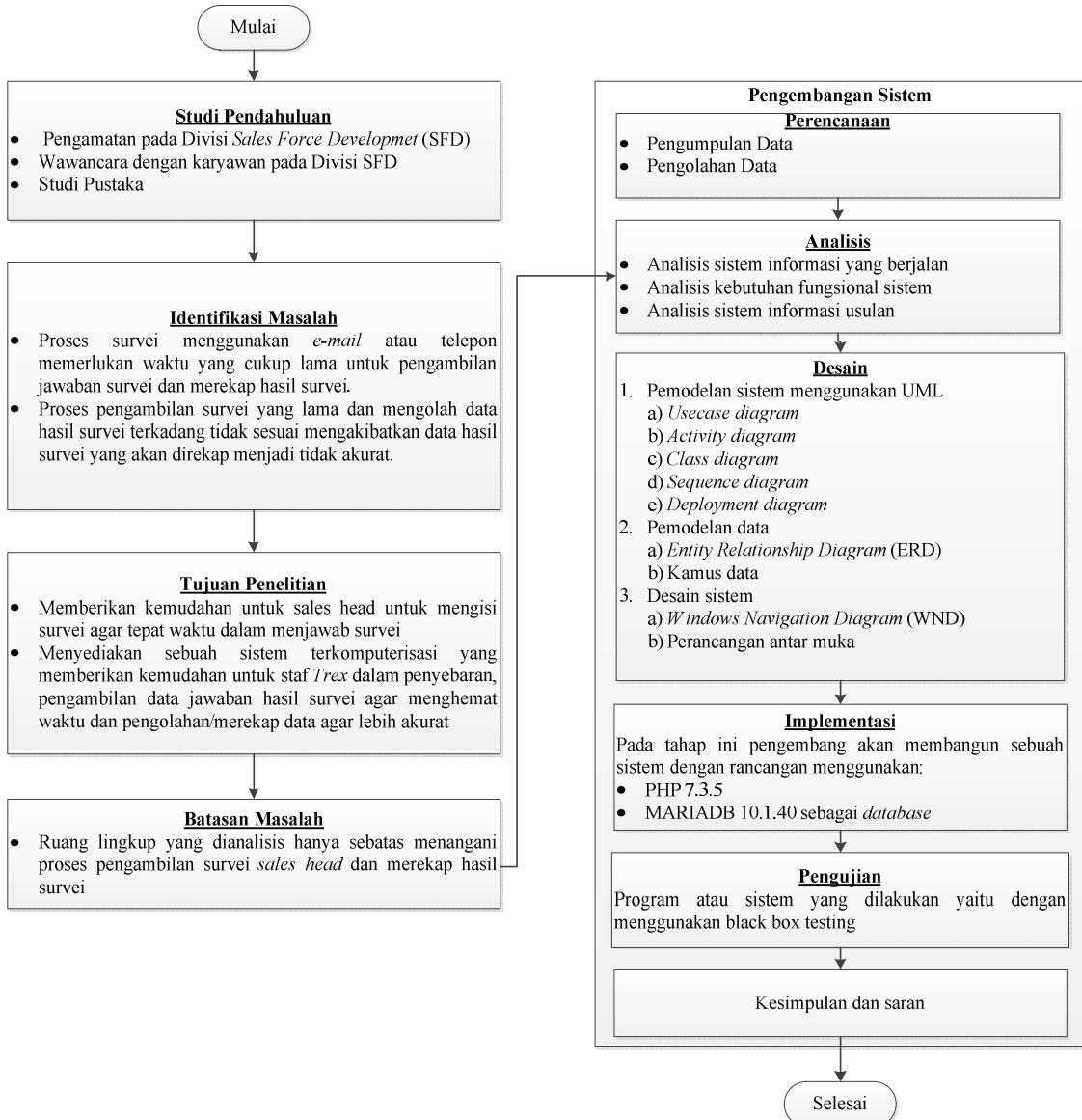
Pada tahap implementasi, pengembang akan membangun sebuah sistem dengan rancangan yang sudah ada diterjemahkan ke dalam sebuah *code* atau aktivitas *coding*. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah PHP 7.3.5 dengan MariaDB 10.1.40 sebagai *database* yang digunakan serta *Bootstrap*.

e. Tahap Sistem Pengujian

Pengembang akan melakukan uji *testing* terhadap sistem yang sudah dibuat apakah sistem tersebut berjalan dengan baik dan sesuai dengan harapan atau tidak.

6. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan digunakan untuk membandingkan hasil penelitian atau pengembangan sistem dengan sistem sebelumnya. Sedangkan saran berisi masukan untuk pengembangan sistem selanjutnya. Berikut merupakan diagram alir kerangka penelitian yang digunakan dalam laporan tugas akhir ini dapat dilihat pada Gambar III.1.



Gambar III.1 Kerangka Penelitian

(Sumber: Pengolahan Data, 2019)

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1. Sekilas Perusahaan

PT Suzuki Indomobil Motor merupakan sebuah perusahaan bidang Otomotif yang menghasilkan kendaraan motor antara lain kendaraan roda dua (motor), kendaraan roda empat (mobil) dan mesin kapal. Yang berdiri sejak tahun 1909 oleh *Michio Suzuki*, sedangkan memulai perjalannya di Indonesia pada tahun 1970 dengan nama awal PT Indohero Steel and Engineering Company. PT Suzuki Indomobil Motor (SIM) yang berlokasi di Jalan Raya Bekasi KM 19, Jakarta Timur ini menjadi pusat kegiatan dari pada Suzuki di Indonesia bersamaan dengan PT Suzuki Indomobil Sales (SIS) yang sebelumnya merupakan PT Indomobil Niaga Internasional. PT Indomobil Niaga Internasional yang merupakan *market dealer* Suzuki ini berdiri sejak tahun 1984. PT Suzuki Indomobil Sales (SIS) memiliki peran sebagai *Distributor* Tunggal Suzuki di Indonesia. PT Suzuki Indomobil Sales (SIS) bersama dengan PT Suzuki Indomobil Motor (SIM) merupakan anak cabang perusahaan dari Suzuki Group yang mana berpusat di Jepang. Sebagai anak cabang perusahaan, kegiatan yang dilakukan oleh PT Suzuki Indomobil Sales (SIS) maupun PT Suzuki Indomobil Motor (SIM) masih dikontrol secara terpusat oleh Suzuki Group.

4.2. Profil Perusahaan

PT Suzuki Indomobil Sales (SIS) terletak berdampingan dengan PT Suzuki Indomobil Motor (SIM) Pulogadung, Jakarta Timur. Berikut adalah profil perusahaan PT Suzuki Indomobil Sales:

| | | |
|-------------------|---|--|
| Nama Perusahaan | : | PT Suzuki Indomobil Sales |
| Presiden Direktur | : | Seiji Itayama |
| Jenis Usaha | : | Perdagangan besar dan eceran; Reparasi dan Perawatan Mobil dan Motor |
| Daerah Kerja | : | Cakung – Jakarta Timur |

| | |
|-------------------|--|
| Alamat Perusahaan | : Jalan Raya. Bekasi Km.19, Jakarta Timur |
| Telepon | : 021-29954800 |
| Fax | : 021-29554801 |
| Jumlah Pekerja | : 5829 per Mei 2018 (PT SIS & PT SIM) |
| E-mail | : pic.gsor4@suzuki.co.id |
| Website | : www.suzuki.co.id |



Gambar IV.1 Lambang Perusahaan
Sumber: www.suzuki.co.id (2018)

4.3. Visi dan Misi Perusahaan

PT Suzuki Indomobil Sales (SIS) membutuhkan visi dan misi untuk dapat mencapai sasaran dari bisnisnya. Adapun berikut merupakan visi dan misi PT Suzuki Indomobil Sales:

Visi:

Menjadi perusahaan terkemuka di dalam Suzuki Global Operation yang dihargai dan dikagumi di Indonesia.

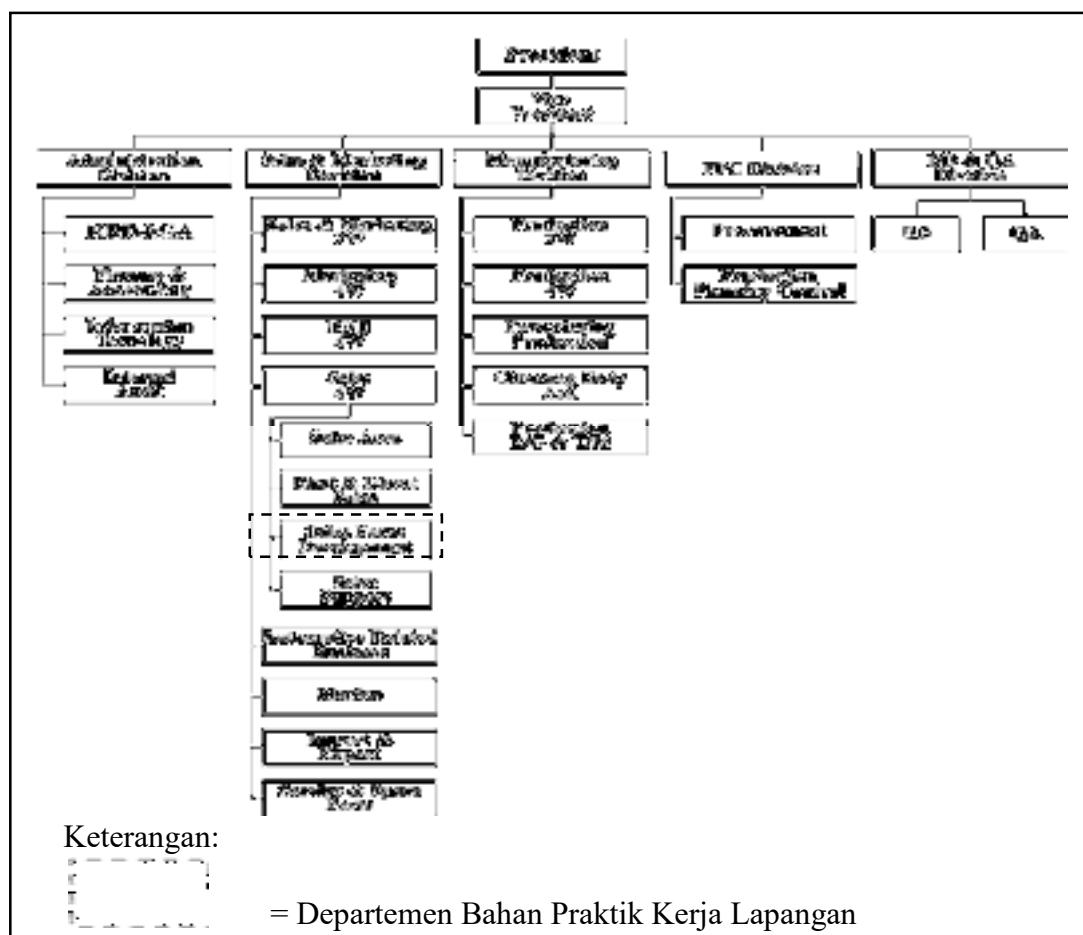
Misi:

Menginginkan pertumbuhan dan perkembangan perusahaan yang berimbang berdasarkan azaz kerja keras, integritas dan kebersamaan untuk selalu mencapai hasil lebih baik dalam mendahului harapan pelanggan.

4.4. Struktur Organisasi

Penggambaran struktur organisasi yang dimiliki oleh setiap perusahaan pada dasarnya berbeda-beda sesuai dengan gaya dan kebutuhan dari perusahaan tersebut. Demikian juga dengan penggambaran struktur organisasi PT Suzuki Indomobil Sales

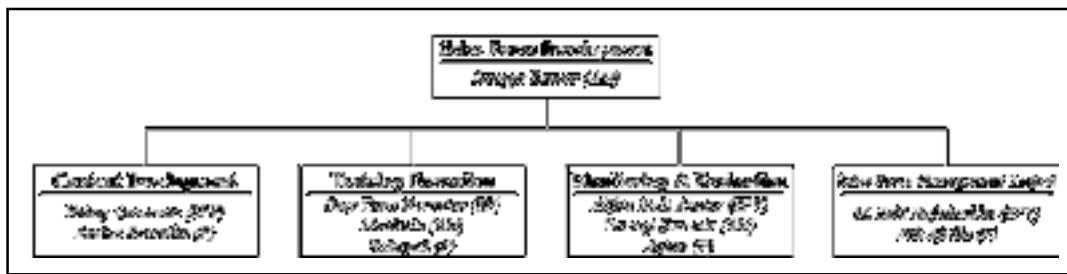
yang memiliki gaya yang berbeda dengan tingkatan fungsi-fungsi yang mana tersusun pada gambar berikut:



Gambar IV.2 Struktur Organisasi PT Suzuki Indomobil Sales

Sumber: PT Suzuki Indomobil Sales (2018)

Dalam struktur organisasi PT SIS yang tergambar pada gambar IV.2, setiap divisi inti memiliki sub-divisi yang mana dari setiap sub-divisi tersebut terdiri atas beberapa *section*. Dari *section* tersebut, akan dipecah kedalam grup-grup yang bertujuan untuk memudahkan pembagian tugas. Berikut merupakan penggambaran struktur organisasi dari salah satu *section* pada Sub-divisi *Sales 4W*, yaitu *Section Sales Force Development* yang mana menjadi departemen bahan untuk praktik kerja lapangan:



Gambar IV.3 Struktur Organisasi *Sales Force Development*
Sumber: *Sales Force Development* PT Suzuki Indomobil Sales (2018)

4.5. Tugas dan Wewenang

PT Suzuki Indomobil Sales (SIS) menetapkan tugas maupun wewenang kepada masing-masing divisi, sub-divisi maupun *section* yang tersusun dalam struktur organisasi perusahaan PT Suzuki Indomobil Sales (gambar IV.3). Pada salah satu divisi yang tersusun yaitu Divisi *Sales and Marketing* memiliki sejumlah sub-divisi, salah satunya adalah *Sales 4W*. Berikut adalah tugas dan wewenang dari masing-masing *section* pada *Sales 4W*:

1. *Sales Area*

Bagian *Sales Area* memiliki tugas utama yaitu bertanggung jawab dalam membagi target utama yang ditetapkan oleh PT Suzuki Indomobil Sales kepada setiap *area dealer* PT Suzuki Indomobil Sales di seluruh Indonesia. Setiap staf diberi tanggungjawab atas satu atau area yang mana dalam satu area tersebut terdapat beberapa *dealer*.

2. *Fleet and Direct Sales*

Bertugas untuk meregulator penjualan dalam partai besar kepada pelanggan tertentu serta memiliki tugas dalam mendorong *dealer-dealer* untuk mendapatkan penjualan yang maksimal.

3. *Sales Force Development*

Divisi *Sales Force Development* memiliki tugas inti dalam mengembangkan kompetensi yang meliputi *skill* dan *knowledge* kepada *sales force* pada *dealer-dealer* PT Suzuki Indomobil Sales. Demi mencapai tujuan utama tersebut, Bagian *Sales Force Development* membagi ke dalam empat grup dengan tugas dan wewenang sebagai berikut:

a. *Sales Force Management Project*

- Membuat rekap data *manpower dealer* melalui sistem *Suzuki Dealer Management System* (SDMS).
- Membuat data *dashboard* yang akan di *update* 1 bulan sekali.
- Membuat *reward* (penghargaan) *Best Sales Force of The Month*, kepada sales yang dapat menjual mobil minimal 4 unit per bulan.
- Membuat data *blacklist* (surat pernyataan) untuk *dealer* maupun *sales* yang kedapatan melanggar aturan seperti penggelapan uang.
- Membuat dan memeriksa data perpindahan *sales* (data regulasi).
- Membuat data penjualan.
- Membuat atau meng-adakan *Project Sales Contest (reward)* untuk *sales*.
- Mengadakan *Project Owner Gathering* untuk *owner dealer*.

b. *Content Development*

Membuat serta meng-*update* materi *training* yang dilaksanakan pada *Sales Force Development* (SFD) terkait dengan *softskill*, *hardskill*, *attitude*, *info product* sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dan diberlakukan oleh PT Suzuki Indomobil Sales guna untuk meningkatkan kualitas.

c. *Training Execution*

- Melaksanakan *training* dari mulai persiapan (*Pra Training*) sampai dengan *Pasca Training* Sumber Daya Manusia (SDM) *Dealer* khususnya *sales gold*, *platinum*, *sales head*, *branch manager*, dan *general manager*.
- *Mandatory* Sumber Daya Manusia (SDM) *Dealer* khususnya *sales gold*, *platinum*, *sales head*, *branch manager*, dan *general manager*.
- Memonitor *Sales Trainee Development Program* (STDP) dan *SPS Silver* setiap bulan.
- Memastikan proses administrasi setiap kegiatan *Sales Force Development* (SFD) agar dapat terlaksana dengan efektif.

d. *Monitoring and Evaluation*

- Mengevaluasi *salesforce*, *sales head*, *branch manager*, dan *Suzuki trainer dealer* pasca *training* yang diselenggarakan PT Suzuki Indomobil Sales.

- Memonitor kompetensi *salesforce* melalui tes periodik dengan *e-learning* (pembelajaran) secara bulanan.
- Memonitor kompetensi *sales head* dan *branch manager* melalui tes periodik dengan *e-learning* secara bulanan.
- Memonitor kompetensi *sales force* dalam praktikal dengan menggunakan *Skype* yang dinilai oleh *Staff Monitoring and Evaluation*.
- Memonitor kompetensi *sales force* dalam praktikal dengan menggunakan *Skype* yang dinilai oleh *trainer Suzuki* dari *dealer* lain.
- Membuat dan melaksanakan tes dalam *sales contest*.
- Membuat tugas *action plan* yang menjadi syarat kelulusan *training* bagi *sales head*, *branch manager*, dan *trainer*.
- Memonitor kinerja *trainer dealer*.
- Berkordinasi dengan pihak-pihak yang relevan dalam proses memonitoring dan mengevaluasi *training*.
- Memonitor *action plan* pasca *training*.
- Mengevaluasi pelaksanaan *training level 3-4*.

4. *Sales Support*

Bagian *Sales Support* memiliki tugas sebagai berikut:

- Rekonsiliasi dengan *dealer*.
- Mengirim data rekom dan mendistribusikan data rekom kepada PIC lain
- Menangani arsip *dealer*.
- Memproses blangko faktur serta mengirimkan blangko faktur kepada *dealer-dealer* PT Suzuki Indomobil Sales.
- Membantu *order memo* (OM) dan *delivery order* (DO).
- Mendistribusi hasil laporan produksi ke bagian *sales distribution*.

4.6 **Jumlah Karyawan dan Jam Kerja**

PT Suzuki Indomobil Sales yang tergabung bersama PT Suzuki Indomobil Motor memiliki jumlah karyawan sebanyak 5.829 terhitung per bulan Mei 2018. Sedangkan waktu kerja yang ditetapkan oleh PT Suzuki Indomobil Sales yaitu lima hari kerja dalam

seminggu (Senin–Jum'at). PT Suzuki Indomobil Sales tidak memberlakukan sistem jam kerja *shift* melainkan hanya memberlakukan satu waktu jam kerja. Sementara untuk jam kerja yang ditetapkan pada PT Suzuki Indomobil Sales adalah sebagai berikut:

Tabel IV.1 Jam Kerja PT Suzuki Indomobil Sales

| SHIFT | HARI | WAKTU KERJA | WAKTU ISTIRAHAT |
|-------|---------------|---------------|-----------------|
| 1 | SENIN – KAMIS | 08:00 – 17:00 | 12:08 – 13:00 |
| | JUMAT | | 11:30 – 13:02 |

Sumber: PT Suzuki Indomobil Sales (2018)

4.7 Jaringan Dealer

Dalam perannya memasarkan dan memperniagakan mobil dan motor merek *Suzuki* di Indonesia, PT Suzuki Indomobil Sales dibantu dengan *dealer-dealer* yang telah resmi bekerja sama. *Dealer-dealer* tersebut tergabung dalam suatu jaringan *dealer*. Jaringan *dealer* dalam PT Suzuki Indomobil Sales disini merupakan suatu badan atau organisasi dimana produk-produk yang dihasilkan oleh PT Suzuki Indomobil Motor didistribusikan dan lalu sampai kepada pelanggan akhir. Atau dapat juga disebut sebagai agen penjualan.

Dealer-dealer PT Suzuki Indomobil Sales menyebar luas hampir di seluruh Indonesia yang terbagi dalam wilayah jabodetabek dan non jabodetabek. Adapun jumlah *dealer 4W* yang dimiliki oleh PT Suzuki Indomobil Sales sebanyak 53 *dealer* dengan jumlah *outlet* sebanyak 325. Berikut merupakan daftar dari beberapa nama *dealer 4W* yang dimiliki oleh PT Suzuki Indomobil Sales:

- | | |
|------------------------------|----------------------------------|
| 1. Anugrah Mobil Utama | 26. Nusa Sarana Citra Bakti |
| 2. Arindo Gedong Jembar | 27. Nusantara Jaya Sentosa |
| 3. Arista Sukses Abadi | 28. Patraco Mobil Abadi |
| 4. Armada Banda Jaya | 29. Persada Lampung Raya |
| 5. Armada Perkasa Mobilindo | 30. PT Duta Cemerlang Motors |
| 6. Cakra Mobilindo | 31. PT Riaujaya Cemerlang |
| 7. Cinta Damai Putra Bahagia | 32. PT Sejahtera Indomobil Trada |

- | | |
|----------------------------------|--------------------------------|
| 8. Citra Asri Buana | 33. Pusaka Motor Utama |
| 9. Daya Kharisma Utama | 34. Remaja Adidaya Motor |
| 10. Duta Cendana Adimandri | 35. Restu Mahkota Karya |
| 11. Dwi Perkasa Mobiltama | 36. Rodamas Makmur Motor |
| 12. Elang Perkasa Motor | 37. Samekarindo Indah |
| 13. Handijaya Buana Trada | 38. Sejahtera Abadi Trada |
| 14. Indomobil Multi Trada | 39. Sejahtera Armada Trada |
| 15. Jagorawi Motor | 40. Sejahtera Buana Trada |
| 16. Jaya Indah Motor | 41. Sejahtera Sumberbaru Trada |
| 17. Kangaroo Motor Mandiri | 42. Sejahtera Sunindo Trada |
| 18. Kebayoran Jaya Indah Utama | 43. Sinar Galesong Prima |
| 19. Maju Niac Motor | 44. Solo Indonesia Utama |
| 20. Megahputra Sejahtera | 45. Sumber Baru Aneka Mobil |
| 21. Mitra Megah Profitamas | 46. Sumber Baru Central Motor |
| 22. Mitra Putra Profitama | 47. Sumber Baru Trada Motor |
| 23. Tri Dharma Adigraha | 48. Sun Motor |
| 24. Trimitra Sejahtera Mobilindo | 49. Surya Batara Mahkota |
| 25. Trisakti Megah Indah | 50. Surya Megah Kencana |
| 51. United Motor Centre | 52. Trans Sumatera Agung |
| 53. Gedong Jembar | |

4.8 Pengembangan *Sales Force* Pada Dealer Suzuki

Peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dalam perusahaan berdampak banyak pada perkembangan dan pertumbuhan perusahaan itu sendiri. Sama halnya dengan sebuah *dealer*, dimana *dealer* akan dapat berkembang dan bersaing jika sumber daya manusia-nya memiliki kompetensi dan pengetahuan yang baik. Dalam sebuah *dealer*, Sumber Daya Manusia (SDM) nya adalah *sales force* dimana terdiri atas *General Manager*, *Brand Manager*, *Sales Head*, *Sales Platinum*, *Sales Gold*, *Sales Silver*, dan *Trainee*.

Agar dapat menciptakan *sales force* yang kompeten, PT Suzuki Indomobil Sales menerapkan kegiatan pengembangan yang ditujukan untuk *sales force* pada *dealer*-

dealer Suzuki Indonesia. Kegiatan ini merupakan sarana untuk melatih pengetahuan (*knowledge*) dan kemampuan (*skill*) para *sales force* serta sebagai pembekalan jabatan yang dimiliki. Dari kegiatan pengembangan yang telah diberikan, diharapkan setiap *sales force* dapat menjalankan tugasnya sesuai dengan jabatan yang dimiliki. Penerapan pengembangan *sales force* dilakukan dalam tiga metode yaitu:

1. ***Training***
2. ***Role play***
3. ***E-learning*,**

4.9 *Training*

Kegiatan *training* yang diterapkan PT Suzuki Indomobil Sales adalah untuk meningkatkan *knowledge* menyangkut produk Suzuki serta untuk meningkatkan *skill* dalam mengarahkan calon pembeli yang didalamnya termasuk sikap dan perilaku. Pada dasarnya, *Training* yang diterapkan oleh PT Suzuki Indomobil Sales berdasarkan dua faktor, yaitu:

1. Kebutuhan yang ditentukan oleh Bagian Manajemen
2. Arahan yang ditentukan oleh Bagian Manajemen, mengenai target penjualan, target produktivitas dan target jumlah *salesman*.

Training yang dilaksanakan oleh Bagian *Sales Force Development* diperuntukan bagi *sales force* khusus *salesman grade gold*, *salesman grade platinum* dan *sales head*. Bagian *Sales Force Development* bertugas dalam membuat persiapan yang disebut *pra training*. Dalam kegiatan *pra training* dilakukan beberapa tahap yang salah satunya proses menganalisis kebutuhan pelatihan dengan TNA (*Training Analysis Needs*). TNA adalah proses pengidentifikasi masalah kinerja untuk menentukan apakah pelatihan merupakan solusi yang tepat untuk mengatasinya. Pada proses TNA dilakukan dengan pengambilan Survei dan FGD (*Focus Group Discussion*). Berikut akan dijelaskan mengenai proses pengambilan Survei:

Metode yang digunakan untuk memperoleh data yang diperlukan dalam melaksanakan TNA pada PT Suzuki Indomobil Sales mempunyai dua cara yaitu:

- a. Survei Telepon

Survei telepon merupakan pengambilan data dari responden oleh staf *Sales Force Development* (SFD) melalui telepon.

b. Survei Kuesioner

Survei kuesioner merupakan pengambilan data yang dilakukan dengan menyebarluaskan lembar kertas kuesioner berupa daftar pertanyaan kepada responden/*sales head*.

4.10. *Input* Survei

Agar sebuah survei dapat berjalan, Bagian *Sales Force Development* akan mempersiapkan *input* atau masukan. *Input* tersebut meliputi *Survey Participation* dan materi yang mana dijelaskan sebagai berikut:

1. *Survey Participation*

Survey participation atau responden merupakan seluruh *sales force* dari *dealer Suzuki* Indonesia yang sesuai dengan kualifikasi yang telah dibuat. Survei *participation* ini nantinya akan diberikan sesuai dengan jabatan yang dimiliki. *Sales force* yang telah atau yang baru menjabat sebagai *sales head* saja yang akan diberikan survei dan kuesioner. Karena pada penelitian ini hanya sebatas pada asurvei *sales head*.

2. Pertanyaan

Materi berisi bahasan dan soal-soal untuk kuesioner dan survei yang dibuat oleh staf *training execution*. Setiap pertanyaan yang akan diberikan pada saat survei telepon dan survei kuesioner mempunyai indikator nya, contoh indikator setiap pertanyaan sebagai berikut:

- a. *Analytical Thinking*
- b. *Achievement Orientatic*
- c. *Conceptual Thinking*
- d. *Developing others*
- e. *Directiveness/Assertive*
- f. *Impact & Influence*
- g. *Information Seeking*
- h. *Initiative*
- i. *Self confidence*

j. *Team Leadership*

4.11. Alur Proses Sistem Informasi Survei Telepon

Alur sistem informasi Survei Telepon yang berjalan pada PT Suzuki Indomobil Sales melibatkan Departemen *Sales Force Development* (Staf *Training Execution*) dan pihak *dealer*. Pada alur ini memiliki tiga proses yaitu sebagai berikut:

1. Membuat Pertanyaan

Staf *Training Execution* membuat pertanyaan survei menggunakan *Microsoft Excel*. Adapun pertanyaan yang dibuat harus sesuai dengan materi dan memiliki indikator untuk *Sales Force* terutama *sales head*.

2. Menelepon *Sales Head*

Staf *Training Execution* menelepon *sales head dealer* Suzuki Indonesia untuk diberikan sejumlah pertanyaan yang sudah disiapkan oleh Staf *Training Execution*.

3. Merekap Hasil Jawaban Survei

Jawaban yang diberikan oleh *sales head* selanjutnya di rekap oleh Staf *Training Execution* dengan bantuan *Microsoft Excel*.

4.11.1 Alur Proses Sistem Informasi Survei Kuesioner

Alur sistem informasi Survei Kuesioner yang berjalan pada PT Suzuki Indomobil Sales melibatkan Departemen *Sales Force Development* (Staf *Training Execution*) dan pihak *dealer*. Pada alur ini memiliki tiga proses yaitu sebagai berikut:

1. Membuat pertanyaan

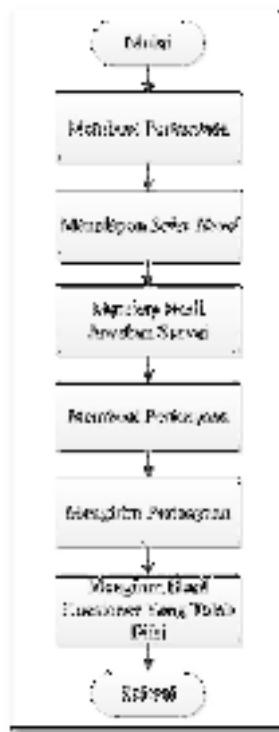
Staf *Training Execution* membuat pertanyaan survei menggunakan *Microsoft Excel*. Adapun pertanyaan yang dibuat harus sesuai dengan materi dan memiliki indikator untuk *Sales Force* terutama *sales head*.

2. Mengirim Pertanyaan

Staf *Training Execution* mengirim pertanyaan melalui *E-mail* kepada *trainer* di setiap *dealer* Suzuki Indonesia, yang selanjutnya akan disebarluaskan kembali oleh *trainer* ke *sales head* lainnya.

3. Mengirim Hasil Kuesioner Yang Telah Diisi

Setelah kuesioner diisi oleh *sales head* kemudian dikirim kembali ke Staf *Training Execution* melalui *trainer*. Pihak Staf *Training Execution* memberikan batas waktu kepada *trainer* untuk mengumpulkan hasil kuesioner agar hasil kuesioner dapat segera direkap.



Gambar IV.4 Alur Sistem Informasi Survei Telepon dan Survei Kuesioner
Sumber: Hasil Analisis Penulis (2019)

4.12. Dokumen Survei Telepon dan Kuesioner

Pada sub-bab ini akan dijelaskan mengenai tahap pengumpulan dokumen yang terkait dengan sistem informasi survei. Dokumen yang terlibat dalam sistem informasi survei pada PT Suzuki Indomobil Sales terdiri dari tiga dokumen, yang mana sebagai berikut:

1. Data Daftar Nama Calon Responden
2. Data Pertanyaan Survei Telepon
3. Data Pertanyaan Survei Kuesioner TOD *Sales Head*

Ketiga dokumen tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Data Daftar Nama Calon Responden

Merupakan data yang memuat daftar nama calon responden *sales head* yang didapat dari seluruh *dealer* Suzuki yang ada di Indonesia. Nama *Sales Force* ini merupakan nama-nama yang ada pada Sistem *Suzuki Dealer Management System* (SDMS).

Gambar IV.5 Daftar Nama Calon Responden Sumber: PT Suzuki Indomobil Sales (2018)

2. Data pertanyaan survei telepon

Merupakan data yang memuat *List* Pertanyaan yang akan ditanyakan kepada calon responden yaitu *sales head*. Di dalam data *Excel* tersebut memuat tiga indikator dari setiap pertanyaan yaitu *Mindset*, *Leadership*, Metode *Training* serta kolom nama responden. Berikut adalah data *List* Pertanyaan:

Gambar IV.6 Data pertanyaan survei telepon
Sumber: PT Suzuki Indomobil Sales (2018)

3. Data Pertanyaan Survei Kuesioner TOD *Sales Head*

Merupakan data yang memuat daftar pertanyaan atau soal-soal kuesioner. Pada data ini Staf *Training Execution* membuat soal kuesioner untuk mensurvei *sales force* yang ada di *dealer* yaitu *Sales Head*. Data ini berisi kolom yang harus diisi seperti nama *sales head*, *dealer/outlet* dan kolom soal-soal kuesioner pertanyaan. Setiap pertanyaan mempunyai indikator seperti *Analytical Thinking*, *Achievement Orientatic*, *Conceptual Thinking*, *Developing others*, *Directiveness/Assertive*, *Impact & Influence*, *Information Seeking*, *Initiative*, *Self Confidence*, *Team Leadership*, *Teamwork & Coorperation*.

| Kuesioner TOD Sales Head | | | | | |
|---|--------------------------|---|-----------|------------|-------------|
| Nama Sales Head | | Pertanyaan | | Pembuatan | |
| Desain Survey | | | | | |
| <p>Berikut ini sejumlah pertanyaan tentang karakteristik dan kualitas kerja Sales Head Suzuki. Berikanlah nilai keadaan pada pertanyaan yang dimana berada di bawah nilai plus yang diberikan berdasarkan penilaian yang dimiliki oleh Sales Head Suzuki. Jika nilai berada di bawah nol, berikanlah nilai minus yang dimiliki oleh Sales Head Suzuki. Jika nilai berada di antara nol dan plus, berikanlah nilai yang dimiliki oleh Sales Head Suzuki. Terima kasih.</p> | | | | | |
| No | Kelompok | Pertanyaan | Pembuatan | Nilai plus | Nilai minus |
| 1 | Analytical Thinking | Bersifat analitis dan logis dalam mendekati dan menyelesaikan masalah | | | |
| 2 | | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 3 | | Mampu mengambil resiko dengan bijak | | | |
| 4 | | Mampu merancang resiko dengan bijak | | | |
| 5 | | Mampu merancang resiko dengan bijak | | | |
| 6 | | Mampu merancang resiko dengan bijak | | | |
| 7 | | Mampu merancang resiko dengan bijak | | | |
| 8 | | Mampu merancang resiko dengan bijak | | | |
| 9 | | Mampu merancang resiko dengan bijak | | | |
| 10 | | Mampu merancang resiko dengan bijak | | | |
| 11 | Achievement Orientation | Mampu meraih hasil yang diinginkan | | | |
| 12 | | Mampu meraih hasil yang diinginkan | | | |
| 13 | | Mampu meraih hasil yang diinginkan | | | |
| 14 | | Mampu meraih hasil yang diinginkan | | | |
| 15 | | Mampu meraih hasil yang diinginkan | | | |
| 16 | | Mampu meraih hasil yang diinginkan | | | |
| 17 | | Mampu meraih hasil yang diinginkan | | | |
| 18 | | Mampu meraih hasil yang diinginkan | | | |
| 19 | | Mampu meraih hasil yang diinginkan | | | |
| 20 | | Mampu meraih hasil yang diinginkan | | | |
| 21 | Conceptual Thinking | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 22 | | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 23 | | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 24 | | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 25 | | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 26 | | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 27 | | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 28 | | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 29 | | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 30 | | Mampu merancang dan merencanakan dengan baik | | | |
| 31 | Developing Others | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 32 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 33 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 34 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 35 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 36 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 37 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 38 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 39 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 40 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 41 | Directive/ Authoritarian | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 42 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 43 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 44 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 45 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 46 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 47 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 48 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 49 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 50 | | Mampu memberi pengaruh pada orang lain untuk mencapai tujuan | | | |
| 51 | Impact & Influence | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 52 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 53 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 54 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 55 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 56 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 57 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 58 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 59 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 60 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 61 | Innovation Seeking | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 62 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 63 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 64 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 65 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 66 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 67 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 68 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 69 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 70 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 71 | Individual | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 72 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 73 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 74 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 75 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 76 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 77 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 78 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 79 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 80 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 81 | Self Confidence | Merasa yakin dan percaya diri | | | |
| 82 | | Merasa yakin dan percaya diri | | | |
| 83 | Team Leadership | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |
| 84 | | Mampu meraih pengaruh dan pengaruh yang berpengaruh dalam lingkungan | | | |

Gambar IV.7 Data Pertanyaan Survei Kuesioner TOD Sales Head

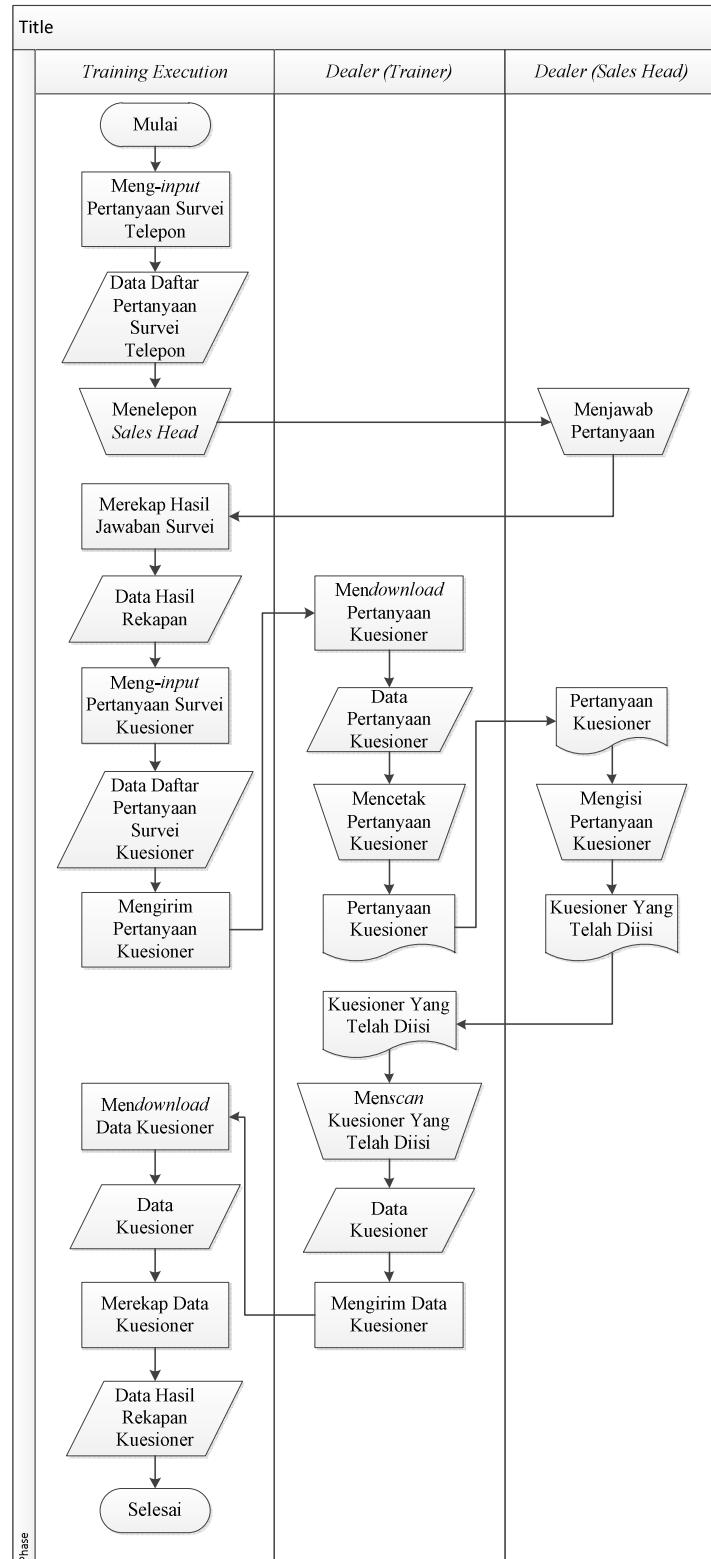
Sumber: PT Suzuki Indomobil Sales (2018)

4.13. Prosedur Sistem Survei yang Sedang Berjalan

Survei yang dilaksanakan oleh PT Suzuki Indomobil Sales terdapat dua proses yaitu survei telepon dan survei kuesioner yang ditangani oleh Divisi *Sales Force Development* yaitu oleh staf *Training Execution*. Berikut merupakan prosedur sistem informasi survei telepon dan survei kuesioner yang berjalan pada PT Suzuki Indomobil Sales:

1. Bagian *Training Execution* membuat pertanyaan untuk survei telepon dengan menggunakan *Microsoft Excel*.
2. Setelah pertanyaan sudah siap, staf *Training Execution* menelepon *sales head* yang ada di setiap *dealer*.
3. Kemudian staf *Training Execution* merekap hasil jawaban survei telepon dari para *sales head* menggunakan *Microsoft Excel*.
4. Bagian *Training Execution* membuat kembali pertanyaan untuk survei kuesioner dengan menggunakan *Microsoft Excel*.
5. Staf *Training Execution* mengirim pertanyaan kuesioner menggunakan *E-mail* ke seluruh *dealer* melalui *trainer*.
6. *Trainer* di bagian *dealer* men-*download* pertanyaan kuesioner.
7. Kuesioner yang telah di *download* selanjutnya di-*print* oleh *trainer* yang ada di *dealer* dan dibagikan kepada *sales head*.
8. *Sales head* mengisi pertanyaan kuesioner.
9. Kuesioner yang telah diisi kemudian diberikan kembali kepada *trainer* untuk di-*scan* oleh *trainer*.
10. Bagian *trainer* di *dealer* mengirim data kuesioner ke staf *Training Execution* menggunakan *E-mail*.
11. Bagian *Training Execution* men-*download* data kuesioner.
12. Selanjutnya staf *Training Execution* merekap data jawaban kuesioner.

Dari aliran prosedur sistem informasi pada proses survei yang berjalan pada Divisi *Sales Force Development* (SFD) dapat dibuat bagan alir yang tergambar dalam Gambar IV.7.



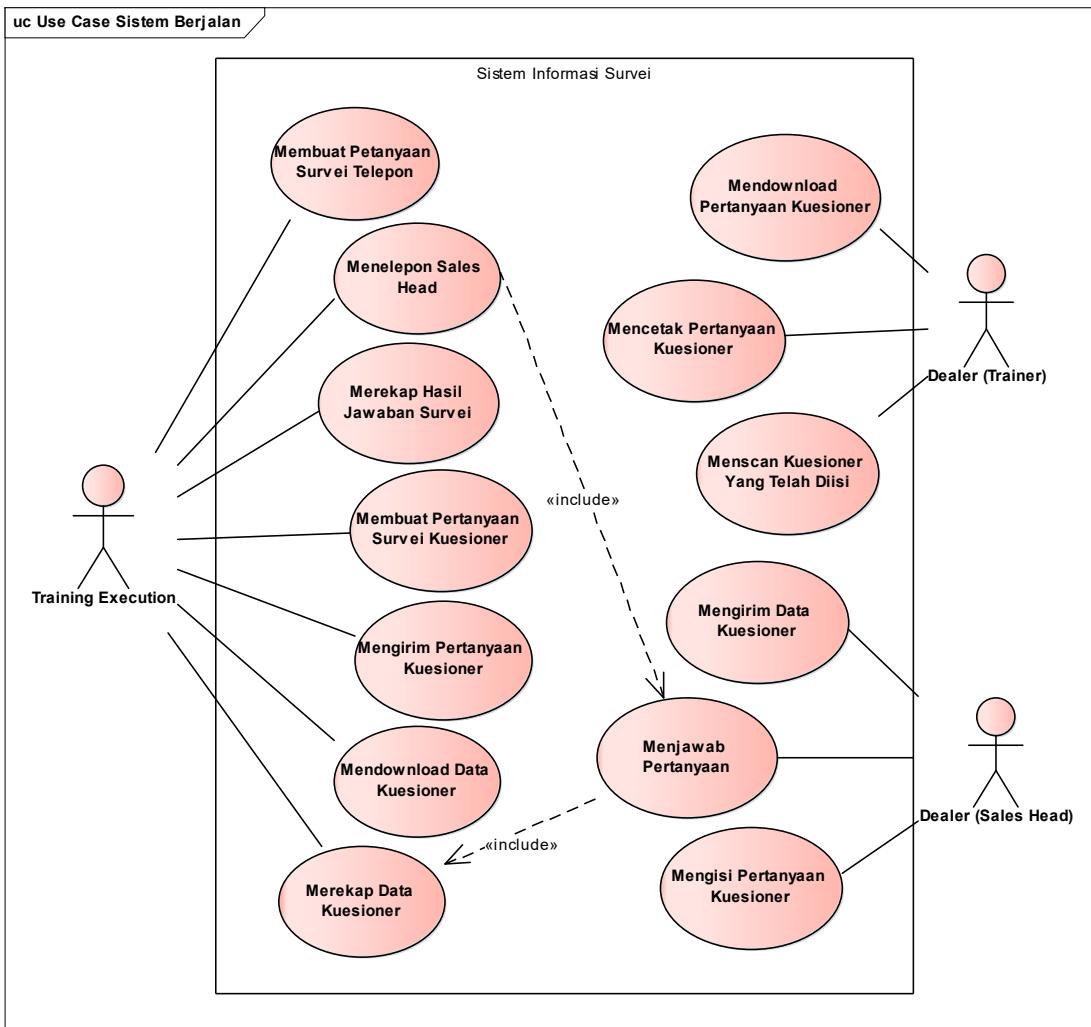
Gambar IV.8 *Flowmap* Sistem Informasi Survei
Sumber: Hasil Analisis (2019)

4.14. Pemodelan Sistem yang Berjalan dengan *Use Case Diagram*

Pemodelan sistem terhadap sistem yang berjalan bertujuan untuk mengetahui lebih jelas bagaimana cara kerja sistem tersebut dan kelemahan sistem serta solusi atas masalah tersebut. Kegiatan ini dilakukan berdasarkan pada analisis sistem berorientasi objek yang sangat diperlukan oleh perancangan sistem baru. Sistem berorientasi objek bertujuan untuk menitikberatkan kepada fungsionalitas sistem yang berjalan dengan tidak terlalu menitikberatkan pada alur proses dari sistem.

Hasil analisis selanjutnya direpresentasikan dengan UML melalui *diagram Use Case*. Pertimbangan dari diagram ini untuk dapat memenuhi fungsi apa saja yang ada di dalam sebuah sistem informasi dan siapa saja yang berhak menggunakan fungsi-fungsi tersebut.

Sistem informasi survei memiliki hubungan antar aktor baik di dalam Departemen *Sales Force Development* tersebut maupun dengan aktor di luar Departemen *Sales Force Development*, yaitu *Sales Head*, *Trainer* di *dealer* Suzuki Indonesia. Setiap aktor memiliki kepentingan-kepentingan yang berkaitan dengan sistem tersebut. Berikut merupakan *use case* dari sistem informasi survei pada PT Suzuki Indomobil Sales.



Gambar IV.9 Use Case Sistem Informasi Survei

Sumber: Hasil Analisis (2019)

Penjelasan *use case diagram* analisis sistem informasi konfirmasi survei pada Departemen *Sales Force Development* PT Suzuki Indomobil Sales adalah sebagai berikut:

a. Definisi Aktor

Pendefinisian *actor* pada *use case diagram* analisis sistem informasi survei pada Departemen *Sales Force Development* PT Suzuki Indomobil Sales dapat dilihat pada Tabel IV.2 berikut:

Tabel IV.2 Definisi Aktor Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| No | Aktor | Deskripsi |
|----|----------------------------|--|
| 1 | <i>Training Execution</i> | Staf <i>Training Execution</i> membuat pertanyaan survei telepon, menelepon <i>sales head</i> , merekap hasil jawaban survei telepon, kemudian membuat kembali pertanyaan survei kuesioner, mengirim pertanyaan kuesioner, men-download data kuesioner, merekap data kuesioner. |
| 2 | <i>Dealer (Trainer)</i> | <i>Trainer</i> di <i>dealer</i> bertugas men-download pertanyaan kuesioner yang sudah di kirim oleh staf <i>Training Execution</i> melalui <i>E-mail</i> , mencetak pertanyaan kuesioner, memberikan kertas kuesioner kepada <i>sales head</i> , men-scan kuesioner yang telah diisi, mengirim data kuesioner. |
| 3 | <i>Dealer (Sales Head)</i> | <i>Sales head</i> di <i>dealer</i> menjawab survei telepon dari staf <i>Training Execution</i> , mengisi pertanyaan kuesioner, memberikan kuesioner yang telah diisi ke <i>trainer</i> . |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

b. Definisi *Use Case*

Pendefinisian *use case* pada *use case diagram* analisis sistem informasi survei pada Departemen *Sales Force Development* PT Suzuki Indomobil Sales dapat dilihat pada Tabel IV.3 berikut:

Tabel IV.3 Definisi *Use Case* Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| No | Aktor | Deskripsi |
|----|-----------------------------------|---|
| 1 | Membuat pertanyaan survei telepon | Proses pembuatan pertanyaan untuk survei telepon. |

Tabel IV.3 Definisi *Use Case* Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi
Survei

| No | Aktor | Deskripsi |
|----|-------------------------------------|--|
| 2 | Menelepon <i>sales head</i> | Proses menelepon <i>sales head</i> yang ada di <i>dealer</i> . |
| 3 | Menjawab pertanyaan | Proses <i>sales head</i> menjawab survei telepon. |
| 4 | Merekap hasil jawaban survei | Proses merekap hasil jawaban survei dari setiap <i>sales head</i> . |
| 5 | Membuat pertanyaan survei kuesioner | Proses pembuatan pertanyaan untuk survei kuesioner. |
| 6 | Mengirim pertanyaan kuesioner | Proses pengiriman pertanyaan kuesioner melalui <i>E-mail</i> . |
| 7 | Men-download pertanyaan kuesioner | Proses mengunduh kuesioner untuk kemudian di- <i>print</i> kemudian dibagikan kepada <i>sales head</i> . |
| 8 | Mencetak pertanyaan kuesioner | Proses pencetakan kuesioner dilakukan oleh <i>trainer</i> di <i>dealer</i> . |
| 9 | Mengisi pertanyaan kuesioner | Proses pengisian/menjawab lembar kuesioner. |
| 10 | Mengirim data kuesioner | Proses pengiriman lembar kuesioner yang telah diisi oleh <i>sales head</i> kepada <i>trainer</i> . |
| 11 | Men-scan kuesioner yang telah diisi | Proses men-scan lembar kuesioner untuk dikirim melalui <i>E-mail</i> kepada staf <i>Training Execution</i> . |
| 12 | Me-download data kuesioner | Proses mengunduh data kuesioner dari <i>E-mail</i> . |
| 13 | Merekap data kuesioner | Proses merekap data kuesioner. |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1. Analisis Kebutuhan Sistem

Pada tahap ini akan dilakukan analisis kebutuhan sistem apa saja dibutuhkan oleh calon pengguna. Analisis kebutuhan sistem ini berdasarkan pada permasalahan yang ada di PT Suzuki Indomobil Sales. Berikut adalah daftar kebutuhan *Functional* sistem maupun *non-Functional* sistem untuk aplikasi sistem informasi survei pada Departemen *Sales Force Development*:

Tabel V.1 Analisis Kebutuhan Sistem Informasi Survei

| No | Masalah | Kebutuhan User | Solusi | Functional Requirement |
|----|---|--|---|--|
| 1 | Pembuatan (pertanyaan, mengisi survei dan mengolah hasil survei) masih menggunakan <i>Microsoft Word</i> dan <i>Microsoft Excel</i> . | Sistem yang menyediakan <i>form</i> pembuatan (pertanyaan, mengisi survei, dan mengolah hasil survei). | Merancang dan membangun sistem yang mampu menyediakan pembuatan (pertanyaan, mengisi survei, dan mengolah survei, dan mengolah hasil survei) dengan memiliki daftar <i>dealer</i> . | Sistem yang dapat menginput (pertanyaan, mengisi survei, dan mengolah hasil survei) yang akan berlangsung. |
| 2 | Pengiriman <i>form</i> survei kuesioner yang perlu dicetak dan kemudian <i>discan</i> sebelum dikirim melalui <i>E-mail</i> . | Sistem yang dapat melakukan pengisian survei secara terkomputerisasi. | Merancang dan membangun sistem pengiriman (<i>form</i> survei) yang sudah terintegrasi. | Sistem dapat mengirimkan dan menampilkan <i>form</i> survei ke <i>dealer-dealer</i> . |

Tabel V.1 Analisis Kebutuhan Sistem Informasi Survei

| No | Masalah | Kebutuhan User | Solusi | Functional Requirement |
|----|---|---|---|---|
| 3 | Mengolah hasil survei yang masih menggunakan <i>Microsoft Word</i> dan <i>Microsoft Excel</i> . | Sistem yang dapat mengolah hasil survei di <i>website</i> . | Merancang dan membangun sistem yang dapat mengolah hasil survei dari <i>website</i> kemudian di- <i>print</i> . | Sistem dapat mengirimkan survei dan menampilkan hasil survei ke Staf <i>Sales Force Development</i> . |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

Tabel V.2 Analisis Kebutuhan Sistem *Non Functional Requirement* Informasi Survei

| No | Kebutuhan Sistem (<i>Non Functional Requirement</i>) |
|----|--|
| 1 | Applikasi harus dijalankan dengan koneksi <i>internet</i> |
| 2 | Applikasi akan berjalan di lintas <i>platform</i> atau dengan aplikasi <i>browser</i> / penjelajah |
| 3 | Applikasi harus dijalankan dengan bantuan <i>keyboard</i> dan <i>mouse</i> |
| 4 | Applikasi dapat terhubung dengan <i>printer</i> |
| 5 | Applikasi dapat diakses oleh Staf <i>Sales Force Development (Training Execution)</i> dan <i>Dealer (Sales Head)</i> |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

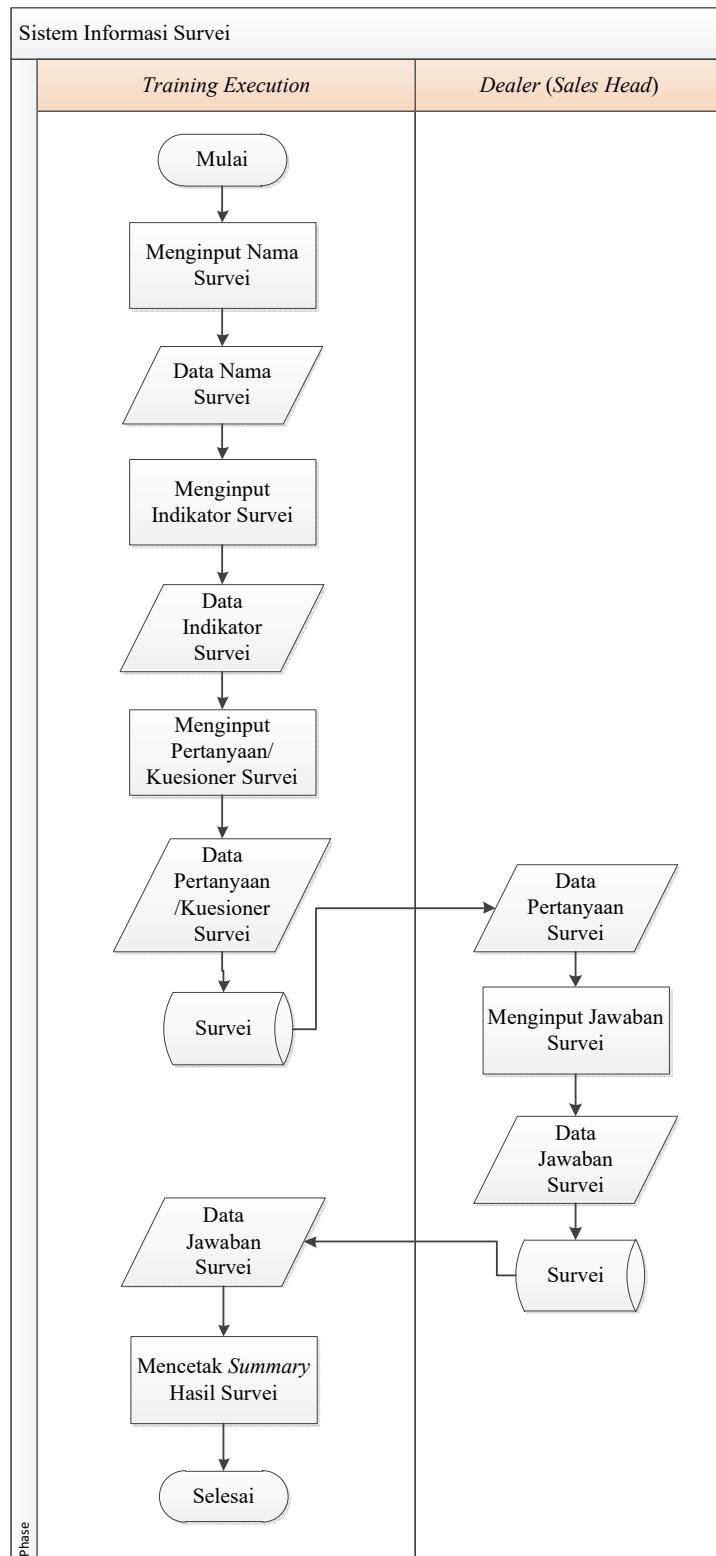
5.2. Prosedur Sistem Informasi Survei

Prosedur sistem informasi survei yang diusulkan melalui tahapan sebagai berikut:

1. Staf *Training Execution* melakukan *login* pada halaman *login page* sebagai *admin*. Jika belum memiliki akun, Staf *Training Execution* dapat membuat akun pada halaman *register page*.
2. Staf *Training Execution* akan meng-*input* nama survei terlebih dahulu.
3. Kemudian meng-*input* indikator dari setiap pertanyaan.

4. Selanjutnya meng-*input* data pertanyaan kuesioner lalu akan otomatis tersimpan sebagai data pertanyaan kuesioner ke dalam *database*.
5. *Dealer (sales head)* melakukan login pada halaman *login page* yang mana berlaku sebagai *user*. Jika *sales head* belum memiliki akun, *sales head* dapat membuat akun pada *register page*.
6. Setelah *login*, *sales head* akan membuka survei *list*.
7. Kemudian *sales head* meng-*input* jawaban survei yang akan tersimpan ke dalam *database*.
8. Data jawaban survei kemudian diolah oleh sistem dan mendapatkan hasil survei/*summary* berbentuk grafik dan dapat mencetak hasil survei.

Berikut merupakan *Flowmap* sistem informasi survei usulan yang dapat dilihat pada Gambar V.1.



Gambar V.1 *Flowmap* Sistem Informasi Survei Usulan

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5.3. Analisis dan Perancangan Sistem Usulan

Untuk mengatasi permasalahan dalam proses survei pada Departemen *Sales Force Development*, diajukan usulan sistem baru dengan menerapkan penggunaan aplikasi berbasis *web* untuk pengolahan data yang akan mendukung proses bisnis pengambilan survei yang sedang berjalan pada perusahaan. Dengan menggunakan aplikasi ini, dapat membuat sistem menjadi terintegrasi sehingga informasi dapat disajikan secara cepat dan tepat.

Adapun sistem yang diusulkan yaitu survei yang didalamnya terdapat proses meng-*input* pertanyaan, penyebaran survei, menjawab pertanyaan survei sampai dengan mengolah hasil jawaban survei yang dapat di ekspor ke dalam *Microsoft Excel*. Analisis dan perancangan sistem ini menggunakan model pengembangan perangkat lunak *waterfall*. Seperti yang dijelaskan dalam (Dennis, et al., 2015) bahwa kelebihan *waterfall* dapat mengidentifikasi kebutuhan sistem jauh sebelum proses pemrograman berlangsung sehingga meminimalisasi perubahan yang dapat terjadi pada kebutuhan sistem saat proyek berjalan. Pemodelan sistem dengan UML melewati beberapa tahapan yaitu:

1. *Use Case Diagram*
2. *Activity Diagram*
3. *Class Diagram*
4. *Sequence Diagram*
5. *Deployment Diagram*

5.3.1 *Use Case Diagram*

Use Case Diagram menurut (Rosa, et al., 2015) dideskripsikan sebagai sebuah interaksi antara satu atau lebih *actor* dengan sistem informasi yang akan dibuat. Rancangan *use case diagram* sistem informasi survei dapat dilihat pada Gambar V.2.



Gambar V.2 *Use Case Diagram* Sistem Informasi Survei Usulan
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

Penjelasan *use case diagram* analisis sistem informasi survei pada Departemen *Sales Force Development* PT Suzuki Indomobil Sales adalah sebagai berikut:

c. Definisi Aktor

Pendefinisian *actor* pada *use case diagram* analisis sistem informasi survei pada Departemen *Sales Force Development* PT Suzuki Indomobil Sales dapat dilihat pada Tabel V.3 berikut:

Tabel V.3 Definisi Aktor Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| No | Aktor | Deskripsi |
|----|---------------------------|--|
| 1 | <i>Training Execution</i> | Staf <i>Training Execution</i> adalah pihak yang bertugas dalam melakukan <i>register</i> , <i>login</i> , <i>menginput</i> pertanyaan survei, mengolah data jawaban survei, dan melakukan <i>logout</i> . |
| 2 | <i>Dealer</i> | <i>Dealer</i> adalah pihak yang bertugas dalam melakukan <i>register</i> , <i>login</i> , mengisi pertanyaan survei dan melakukan <i>logout</i> . |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

d. Definisi *Use Case*

Pendefinisian *use case* pada *use case diagram* analisis sistem informasi survei pada Departemen *Sales Force Development* PT Suzuki Indomobil Sales dapat dilihat pada Tabel V.4 berikut:

Tabel V.4 Definisi *Use Case* Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| No | Aktor | Deskripsi |
|----|--------------------------------|--|
| 1 | Melakukan <i>Register</i> | Proses pembuatan akun untuk dapat melakukan <i>login</i> . <i>Register</i> dapat dilakukan oleh Staf <i>Training Execution</i> maupun <i>Sales Head</i> . |
| 2 | Melakukan <i>Login</i> | Proses masuk halaman utama sistem dengan hak akses yang dimiliki, yaitu sebagai <i>user</i> ataupun sebagai <i>admin</i> . Dimana proses ini akan berjalan setelah proses <i>register</i> selesai. |
| 3 | Meng- <i>input</i> nama survei | Proses membuat nama survei yang dilakukan oleh <i>admin</i> yang mana adalah Staf <i>Training Execution</i> . |
| 4 | Meng- <i>input</i> indikator | Proses membuat indikator untuk setiap pertanyaan yang dilakukan oleh <i>admin</i> , yaitu Staf <i>Training Execution</i> . |

Tabel V.4 Definisi *Use Case* Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| No | Aktor | Deskripsi |
|----|--|---|
| 5 | Meng- <i>input</i> pertanyaan survei | Proses membuat dan meng- <i>input</i> pertanyaan/kuesioner survei yang mana hanya bisa dilakukan oleh <i>admin</i> yaitu Staf <i>Training Execution</i> . |
| 6 | Mengelola Master Data <i>Dealer List</i> | Proses menambah, menghapus dan melakukan pencarian data <i>sales head</i> yang mana hanya bisa dilakukan oleh <i>admin</i> yaitu Staf <i>Training Execution</i> . |
| 10 | Mengelola Master Data <i>Sales Head</i> | Proses menambah, menghapus dan melakukan pencarian data <i>sales head</i> yang mana hanya bisa dilakukan oleh <i>admin</i> yaitu Staf <i>Training Execution</i> . |
| 11 | Meng- <i>input</i> Jawaban Survei | Proses mengisi jawaban survei yang dilakukan oleh bagian <i>dealer (sales head)</i> . |
| 12 | Melihat <i>Summary</i> Hasil Survei | Proses melihat ringkasan hasil survei yang mana hanya bisa dilakukan oleh <i>admin</i> yaitu Staf <i>Training Execution</i> . |
| 13 | Melakukan <i>logout</i> | Proses keluar dari sistem yang dapat dilakukan oleh <i>admin</i> yaitu Staf <i>Training Execution</i> dan <i>user</i> yaitu <i>Sales Head</i> . |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

e. Skenario *Use Case*

Skenario jalannya masing-masing *use case* pada sistem informasi survei dapat dilihat pada poin-poin berikut:

a. *Use Case* Melakukan *Register*

Berikut adalah skenario *use case* melakukan *register* yang terdapat pada Tabel V.5.

Tabel V.5 Skenario *Use Case* Melakukan *Register* Pada *Use Case* Analisis Sistem Survei

| Nama <i>Use Case</i> | Melakukan <i>Register</i> |
|----------------------|--|
| <i>Primary Actor</i> | <i>Training Execution</i> dan <i>Dealer (sales head)</i> |

Tabel V.5 Skenario *Use Case* Melakukan *Register* Pada *Use Case* Analisis Sistem Survei

| Nama Use Case | Melakukan <i>Register</i> |
|------------------------------|--|
| <i>Use Case Description</i> | <i>Use case</i> ini menggambarkan proses melakukan register |
| <i>Relationship</i> | <p><i>Association</i>: Staf Training Execution dan Dealer (<i>sales head</i>)</p> <p><i>Include</i>: Staf Training Execution dan Dealer (<i>sales head</i>)</p> |
| <i>Normal Flow of Events</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>User</i> membuka aplikasi, sistem menampilkan halaman awal. 2. Sistem menampilkan <i>form Login</i> (<i>form</i> masuk) 3. Pengguna memilih “membuat akun baru” yang ada pada halaman masuk 4. Sistem menampilkan <i>form register</i> 5. <i>User</i> mengisi <i>register form</i> pada halaman <i>register</i> dengan data ATPM ID, <i>E-mail</i>, Hak Akses, Nama <i>Dealer</i> dan <i>Outlet</i>, serta <i>password</i>. 6. Sistem akan memvalidasi data pengguna. |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

b. *Use Case* Melakukan *Login*

Berikut adalah skenario *use case* melakukan *login* yang terdapat pada Tabel V.6.

Tabel V.6 Skenario *Use Case* Melakukan *Login* Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Login |
|----------------------|--|
| <i>Primary Actor</i> | Staf Training Execution dan Dealer (<i>sales head</i>) |

Tabel V.6 Skenario *Use Case* Melakukan *Login* Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Login |
|------------------------------|---|
| <i>Use Case Description</i> | <i>Use case</i> ini memungkinkan aktor mengakses sistem informasi survei. |
| <i>Relationship</i> | <i>Association</i> : Staf Training Execution dan Dealer (<i>sales head</i>) |
| <i>Normal Flow of Events</i> | <ol style="list-style-type: none"> <i>Pengguna</i> membuka aplikasi melalui <i>browser</i> Sistem menampilkan <i>form Login</i> (form masuk) <i>Pengguna</i> mengisi <i>email</i> dan <i>password</i> pada <i>form login</i>. Sistem akan melakukan validasi <i>login</i> (masuk) Jika <i>email</i> dan <i>password</i> valid, maka akan muncul halaman utama sesuai dengan hak akses yang diterima, yaitu sistem akan menampilkan <i>home page</i> jika hak akses sebagai <i>user</i>, ataupun sistem akan menampilkan <i>admin page</i> jika hak akses sebagai <i>admin</i>. Jika <i>email</i> dan <i>password</i> salah (tidak valid), maka akan kembali menampilkan <i>form login</i>. |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

c. *Use Case* Meng-*input* nama survei

Berikut adalah skenario *use case* meng-*input* nama survei yang terdapat pada Tabel V.7.

Tabel V.7 Skenario *Use Case* Menginput Nama Survei Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Menginput Form Training |
|----------------------|--------------------------------|
| <i>Primary Actor</i> | Staf Training Execution |

Tabel V.7 Skenario *Use Case* Menginput Nama Survei Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Menginput Form Training |
|------------------------------|---|
| <i>Use Case Description</i> | <i>Use case</i> ini menggambarkan proses menginput nama survei. |
| <i>Relationship</i> | <i>Association: Staf Training Execution</i> |
| <i>Normal Flow of Events</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengguna memilih <i>menu</i> “Survei”, kemudian memilih sub <i>menu</i> “Input survei”. 2. Sistem menampilkan <i>form input</i> survei 3. <i>User</i> meng-<i>input</i> nama survei. 4. <i>Staf Training Execution</i> memilih tombol <i>submit</i> untuk menyimpan data nama survei. 5. Sistem menyimpan data survei. 6. Menampilkan nama survei pada tabel. |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

d. *Use Case* Meng-*input* indikator survei

Berikut adalah skenario *use case* meng-*input* indikator survei yang terdapat pada Tabel V.8.

Tabel V.8 Skenario *Use Case* Menginput Indikator Survei Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Menginput Form Training |
|------------------------------|---|
| <i>Primary Actor</i> | <i>Staf Training Execution</i> |
| <i>Use Case Description</i> | <i>Use case</i> ini menggambarkan proses menginput indikator survei. |
| <i>Relationship</i> | <i>Association: Staf Training Execution</i> |
| <i>Normal Flow of Events</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengguna memilih <i>menu</i> ‘Indikator’. 2. Sistem menampilkan <i>form</i> Indikator 3. <i>User</i> meng-<i>input</i> indikator untuk setiap pertanyaan survei. |

Tabel V.8 Skenario *Use Case* Menginput Indikator Survei Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Menginput Form Training |
|----------------------|--|
| | <ol style="list-style-type: none"> 4. Sistem menyimpan data indikator survei. 5. Menampilkan indikator survei pada tabel |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

e. *Use Case* Meng-input pertanyaan survei

Berikut adalah skenario *use case* meng-input pertanyaan survei yang terdapat pada Tabel V.9.

Tabel V.9 Skenario *Use Case* Menginput Pertanyaan Survei Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Menginput Form Training |
|------------------------------|--|
| <i>Primary Actor</i> | <i>Staf Training Execution</i> |
| <i>Use Case Description</i> | <i>Use case</i> ini menggambarkan proses meng-input pertanyaan survei. |
| <i>Relationship</i> | <i>Association: Staf Training Execution</i> |
| <i>Normal Flow of Events</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengguna memilih menu “Survei”, kemudian memilih sub menu “Input Survei”. 2. Sistem menampilkan <i>form input</i> Survei 3. <i>User</i> memilih button “detail” kemudian memasukan nama indikator berikut pertanyaan nya. 4. <i>Staf Training Execution</i> memilih tombol simpan untuk menyimpan data pertanyaan survei. 5. Sistem menyimpan data survei. 6. Sistem akan mengirimkan data survei kepada akun-akun <i>user</i>, yaitu <i>dealer</i>. |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

f. *Use Case Mengelolah Data Master Sales Head*

Berikut adalah skenario *use case* mengelolah *data master sales head* yang terdapat pada Tabel V.10.

Tabel V.10 Skenario *Use Case* Mengelolah *Data Master Sales Head* Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Menginput Form Sales Head |
|------------------------------|---|
| <i>Primary Actor</i> | <i>Staf Training Execution</i> |
| <i>Use Case Description</i> | <i>Use case</i> ini menggambarkan proses menambahkan, mengubah, menghapus dan mencari data <i>sales head</i> . |
| <i>Relationship</i> | <i>Association: Staf Training Execution</i> |
| <i>Normal Flow of Events</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Staf Training Execution</i> memilih menu “<i>Master Data</i>”, kemudian memilih sub <i>Sales Head</i>. 2. Sistem menampilkan data tabel <i>sales head</i>. 3. <i>Admin</i> memilih tombol “<i>Input Sales Head</i>” 4. Sistem menampilkan form “<i>Input Sales Head</i>” 5. <i>Admin</i> mengisi <i>data sales head</i> 6. <i>Admin</i> menekan tombol “simpan” 7. Sistem menyimpan <i>data sales head</i> 8. Sistem menampilkan data tabel <i>sales head</i> 9. <i>Admin</i> menekan tombol detail pada nama <i>sales head</i>, menampilkan <i>detail data sales head</i> sesuai dengan yang dipilih. 10. Sistem menampilkan data tabel <i>sales head</i> 11. Sistem menampilkan <i>detail data sales head</i> sesuai dengan yang dipilih, <i>admin</i> menekan tombol <i>hapus</i> 12. Sistem akan menghapus data. 13. Sistem menampilkan data tabel <i>sales head</i>. |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

g. *Use Case Mengelolah Data Master Dealer List*

Berikut adalah skenario *use case* mengelolah *data master dealer list* yang terdapat pada Tabel V.11.

Tabel V.11 Skenario *Use Case* Mengelolah *Data Master Dealer List* Pada *Use Case*
Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Menginput Form Sales Force |
|------------------------------|--|
| <i>Primary Actor</i> | <i>Staf Training Execution</i> |
| <i>Use Case Description</i> | <i>Use case</i> ini menggambarkan proses menambahkan, menghapus dan mencari data <i>dealer</i> . |
| <i>Relationship</i> | <i>Association: Staf Training Execution</i> |
| <i>Normal Flow of Events</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Staf Training Execution</i> memilih menu “<i>Master Data</i>”, kemudian memilih sub <i>Dealer list</i>. 2. Sistem menampilkan data tabel <i>dealer</i>. 3. <i>Admin</i> memilih tombol “<i>Input Dealer</i>” 4. Sistem menampilkan form “<i>Input Dealer</i>” 5. <i>Admin</i> mengisi <i>data dealer</i> 6. <i>Admin</i> menekan tombol “<i>Submit</i>” 7. Sistem menyimpan <i>data dealer</i> 8. Sistem menampilkan data tabel <i>dealer</i> 9. <i>Admin</i> menekan tombol <i>detail</i> pada nama <i>dealer</i> 10. Sistem menampilkan <i>detail data dealer</i> sesuai dengan yang dipilih. 11. <i>Admin</i> menekan tombol <i>hapus</i> 12. Sistem akan menghapus data. 13. Sistem menampilkan data tabel <i>dealer</i> |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

h. Skenario Use Case Meng-*input* Jawaban Survei

Berikut adalah skenario *use case* mengelolah data survei yang terdapat pada Tabel V.12

Tabel V.12 Skenario *Use Case* Meng-*input* Jawaban Survei Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Menginput Form Sales Force |
|------------------------------|---|
| <i>Primary Actor</i> | <i>User</i> yaitu <i>Dealer (Sales Head)</i> |
| <i>Use Case Description</i> | <i>Use case</i> ini menggambarkan proses meng- <i>input</i> jawaban survei. |
| <i>Relationship</i> | <i>Association: Sales Head</i> |
| <i>Normal Flow of Events</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>User (sales head)</i> memilih menu survei 2. Sistem menampilkan menu <i>survei</i> 3. Kemudian memilih nama survei 4. Menampilkan <i>form</i> kuesioner survei 5. <i>User</i> mengisi kuesioner survei 6. Memilih tombol simpan untuk menyimpan data jawaban survei 7. Sistem menyimpan data jawaban survei |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

i. *Use Case* Melihat *Summary*

Berikut adalah skenario *use case* Melihat *summary* yang terdapat pada Tabel V.13.

Tabel V.13 Skenario *Use Case* Melihat *summary* Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Menginput Form Sales Force |
|-----------------------------|---|
| <i>Primary Actor</i> | <i>Staf Training Execution</i> |
| <i>Use Case Description</i> | <i>Use case</i> ini menggambarkan proses mengekspor <i>summary</i> ke <i>Ms.Excel</i> |
| <i>Relationship</i> | <i>Association: Staf Training Execution</i> |

Tabel V.13 Skenario *Use Case* Melihat *summary* Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Menginput Form Sales Force |
|------------------------------|---|
| <i>Normal Flow of Events</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Staf <i>Training Execution</i> memilih menu <i>summary</i> 2. Menampilkan <i>form summary</i>/hasil survei 3. Memilih hasil survei sesuai nama survei nya 4. Menampilkan hasil survei 5. Kemudian memilih button kembali atau <i>print</i> |

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

j. *Use Case Logout*

Berikut adalah skenario *use case Logout* yang terdapat pada Tabel V.14.

Tabel V.14 Skenario *Use Case Logout* Pada *Use Case* Analisis Sistem Informasi Survei

| Nama Use Case | Mencetak Absensi <i>Training</i> |
|------------------------------|--|
| <i>Primary Actor</i> | Staf <i>Training Execution</i> dan <i>Dealer (sales head)</i> |
| <i>Use Case Description</i> | <i>Use case</i> ini menggambarkan proses keluar dari Sistem. |
| <i>Relationship</i> | <i>Association:</i> Staf <i>Training Execution</i> dan <i>Dealer (sales head)</i> |
| <i>Normal Flow of Events</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengguna memilih menu atau lambang “pengaturan” pada <i>dashboard</i> sistem yang berada di pojok kanan atas di setiap halaman 2. Sistem akan menampilkan <i>message box</i> validasi 3. Pengguna memilih tombol <i>Logout</i> 4. Sistem akan memproses <i>logout</i> 5. Sistem akan menampilkan halaman awal |

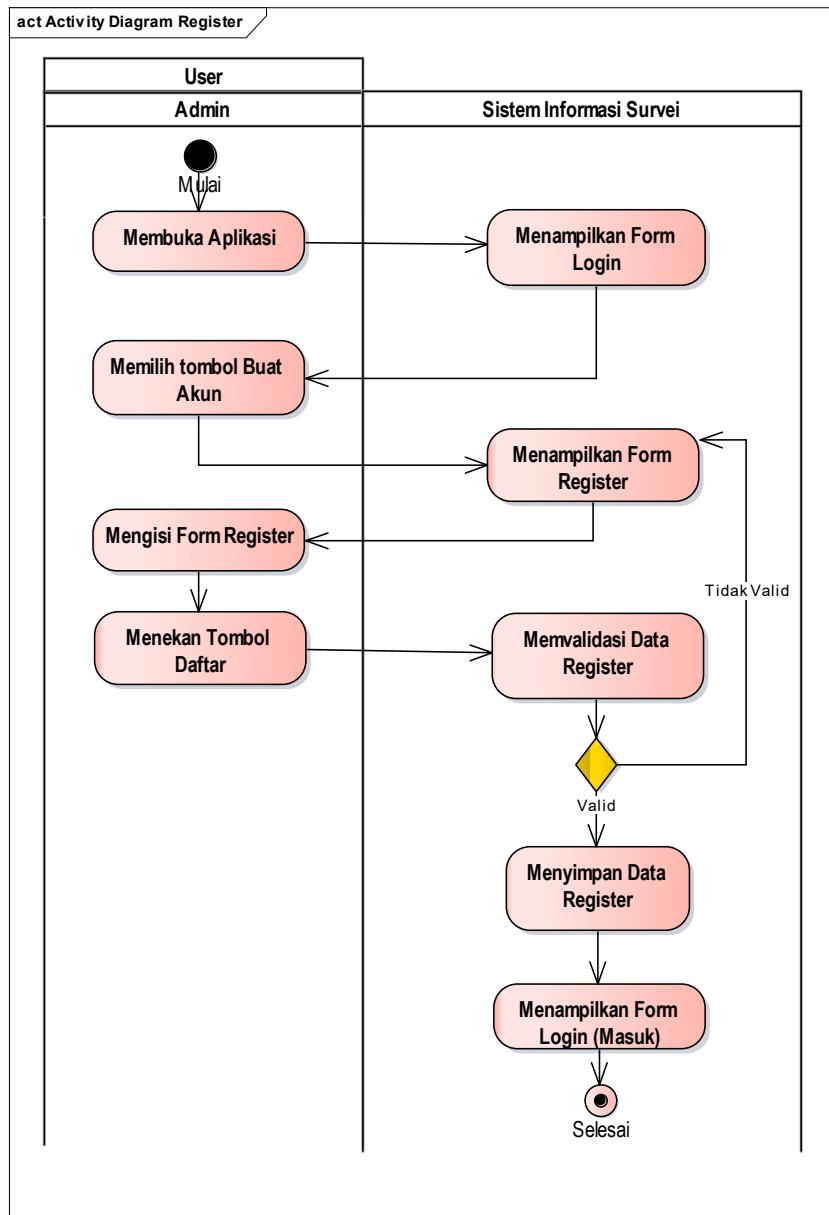
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5.3.2 *Activity Diagram*

Activity diagram merupakan sebuah *diagram* yang menggambarkan urutan aktivitas proses bisnis pada suatu sistem. Berikut merupakan beberapa *activity diagram* usulan dari sistem informasi survei:

1. *Activity Diagram Register*

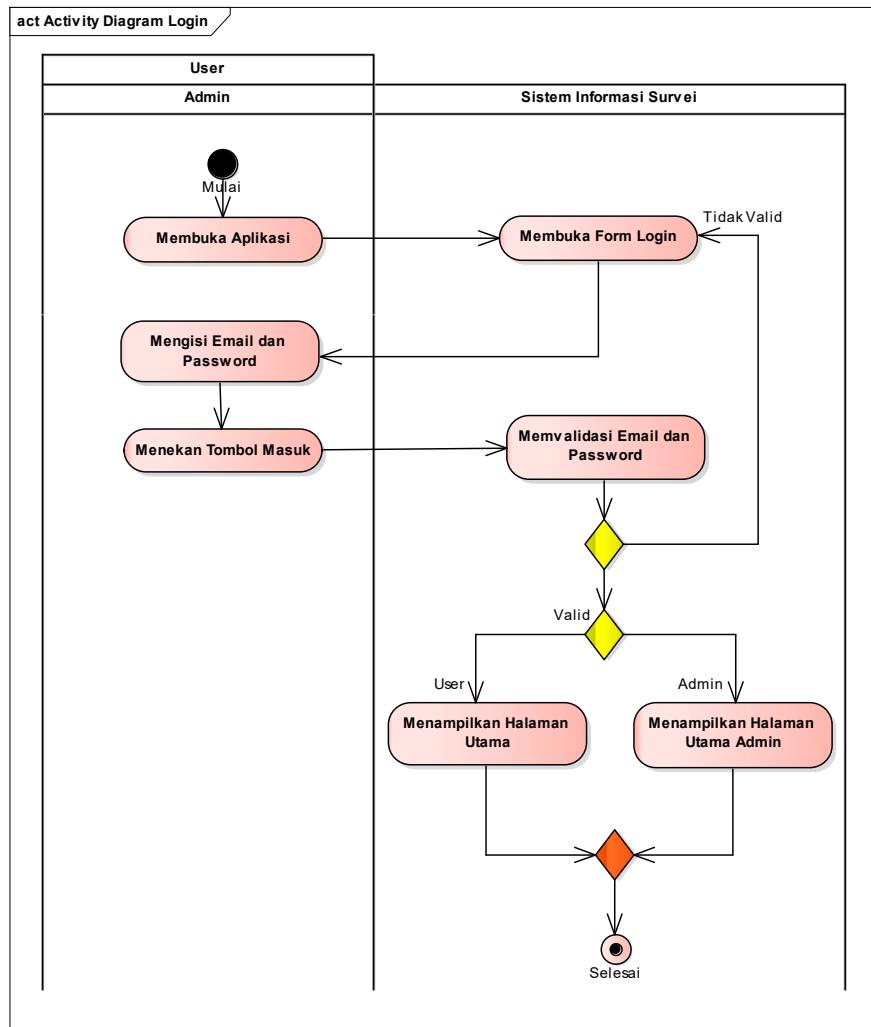
Activity diagram ini menjelaskan alur aktivitas yang dilakukan oleh *user* maupun *admin* yaitu Staf *Training Execution* dan *Dealer (Sales Head)* untuk membuat akun untuk dapat mengakses kedalam sistem informasi survei. Berikut Gambar V.3 merupakan *activity diagram register*:



Gambar V.3 *Activity Diagram Register* Sistem Informasi Survei Usulan
 Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

2. *Activity Diagram Login*

Activity diagram ini menjelaskan alur aktivitas yang dilakukan oleh *user* maupun *admin* yaitu *Staf Training Execution* dan *Dealer (Sales Head)* untuk mendapatkan akses kedalam sistem informasi survei. Berikut Gambar V.4 merupakan *activity diagram* *login*:

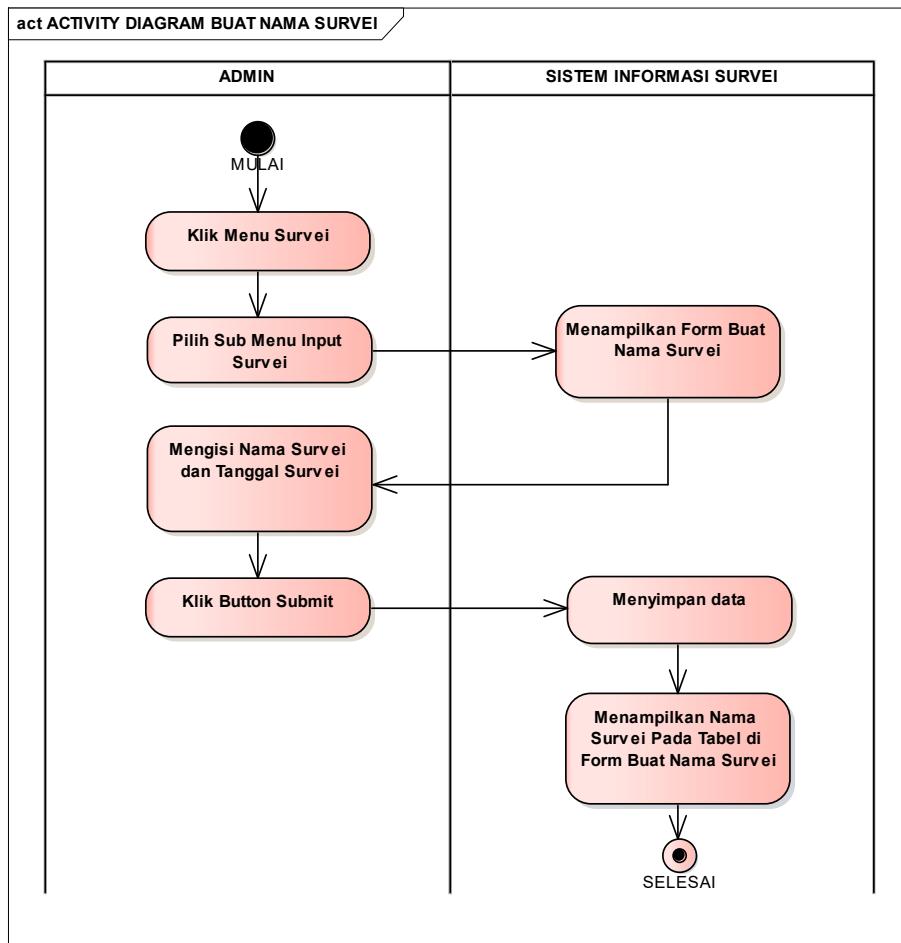


Gambar V.4 *Activity Diagram Login* Sistem Informasi Survei Usulan

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

3. *Activity Diagram Meng-input Nama Survei*

Activity diagram ini menjelaskan alur aktivitas yang dilakukan oleh *admin* yaitu *Staf Training Execution* untuk memasukan data berupa nama survei dalam Sistem Informasi Survei. Berikut Gambar V.5 merupakan *activity diagram* meng-input nama survei:

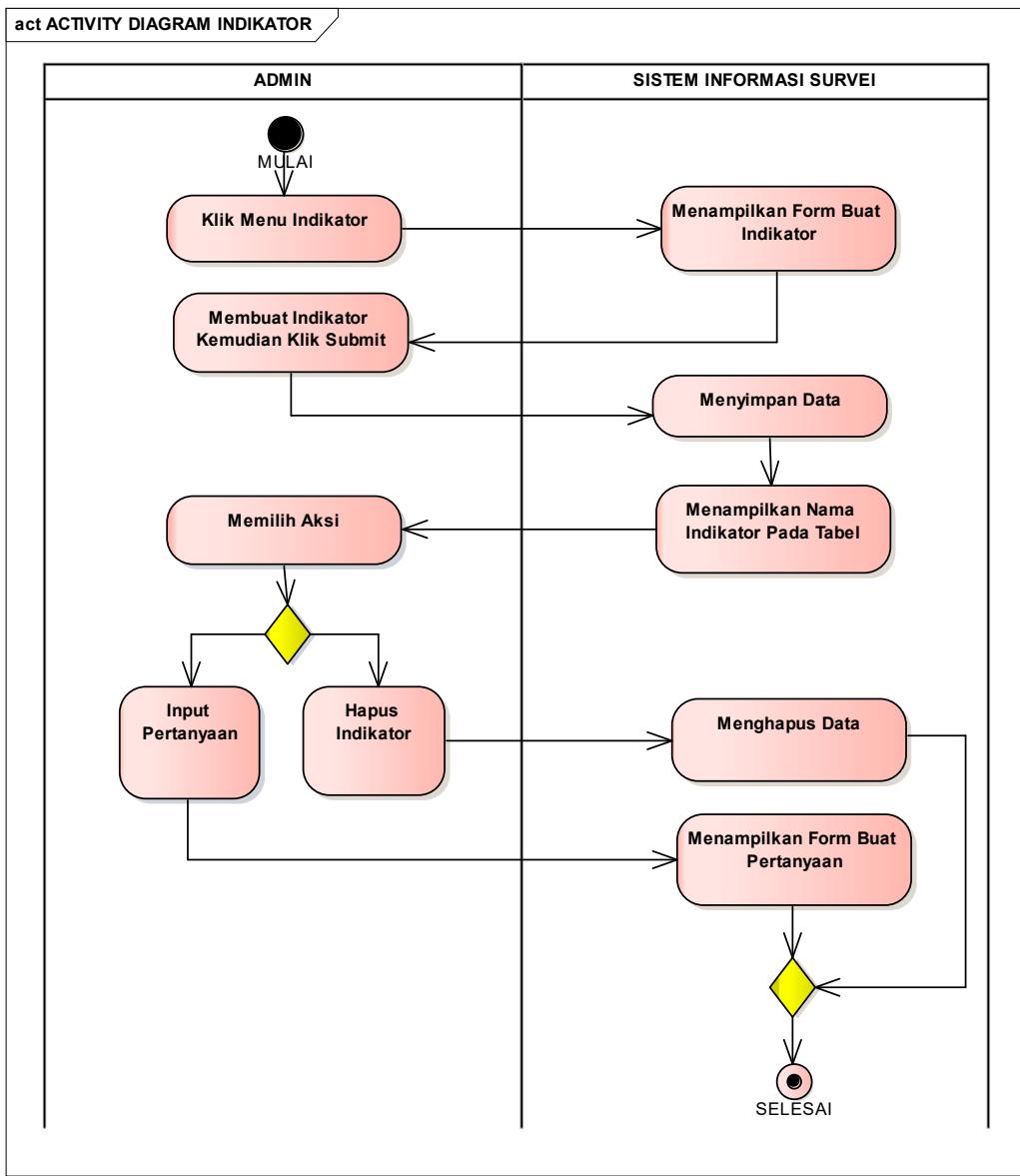


Gambar V.5 *Activity Diagram Input Nama Survei Sistem Informasi Survei Usulan*

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

4. *Activity Diagram Meng-input Indikator Survei*

Activity diagram ini menjelaskan alur aktivitas yang dilakukan oleh *admin* yaitu *Staf Training Execution* untuk memasukan data berupa indikator survei dalam Sistem Informasi Survei. Berikut Gambar V.6 merupakan *activity diagram* meng-*input* indikator survei:

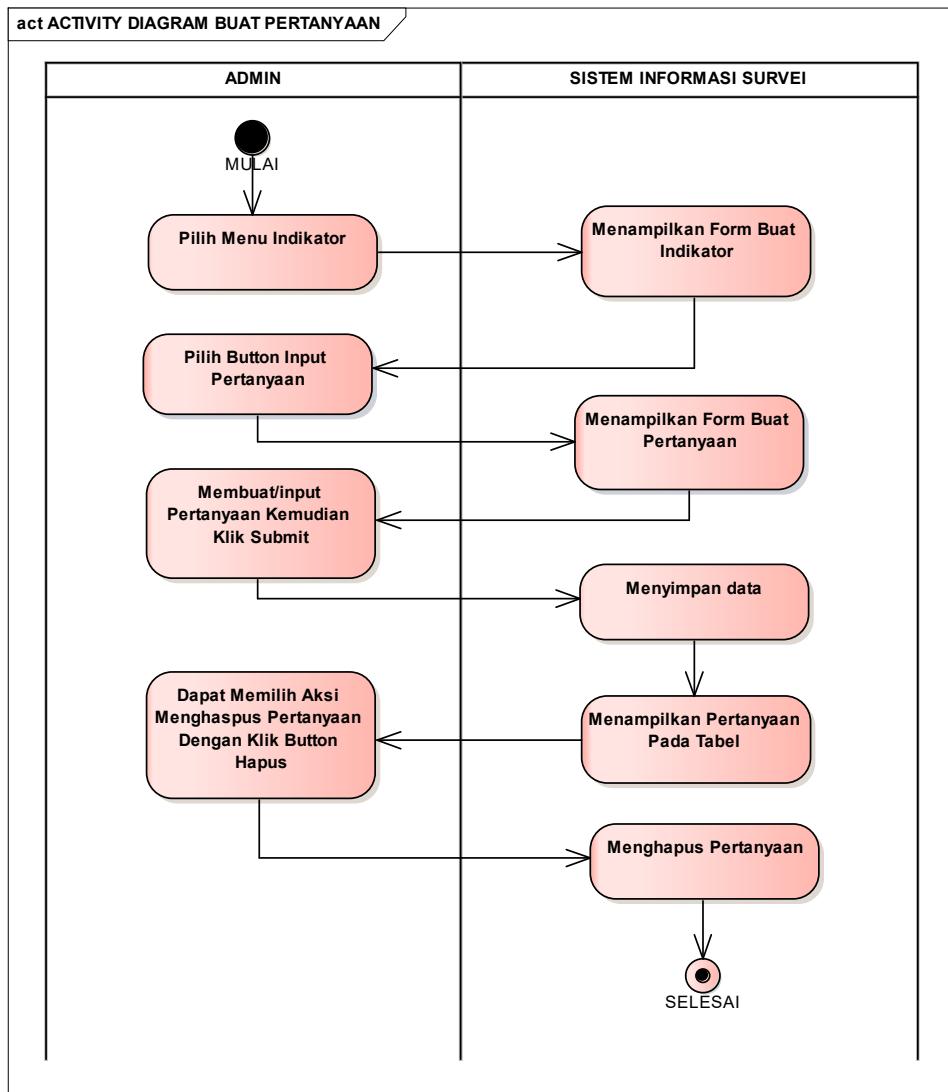


Gambar V.6 *Activity Diagram Input Indikator Survey Sistem Informasi Survei Usulan*

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5. *Activity Diagram Meng-input Pertanyaan Survei*

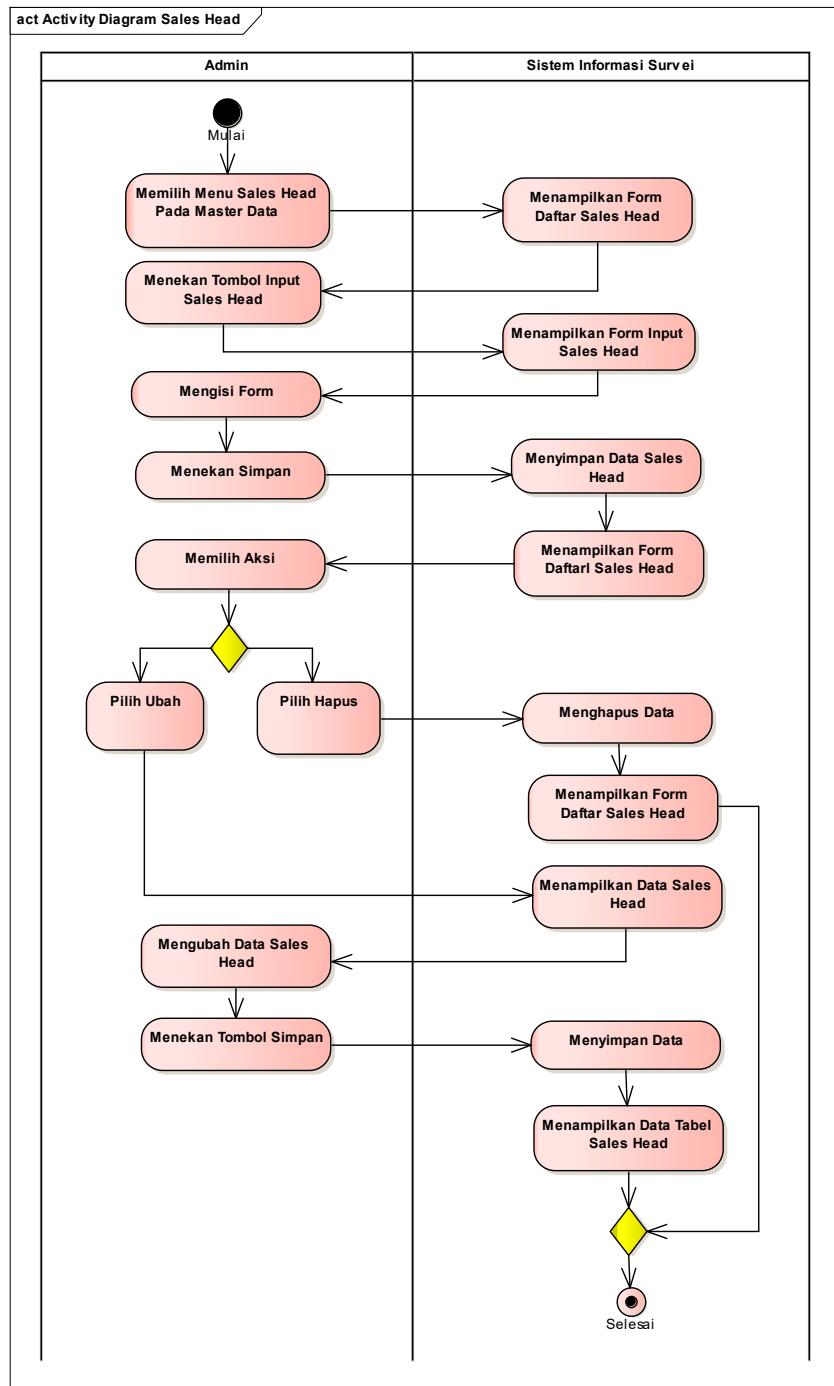
Activity diagram ini menjelaskan alur aktivitas yang dilakukan oleh *admin* yaitu *Staf Training Execution* untuk memasukan data pertanyaan survei dalam Sistem Informasi Survei. Berikut Gambar V.7 merupakan *activity diagram* meng-input pertanyaan survei:



Gambar V.7 *Activity Diagram* Meng-input Pertanyaan Survei Sistem Informasi Survei
 Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

6. *Activity Diagram* Mengelola Data Master Sales Head

Activity diagram ini menjelaskan alur aktivitas yang dilakukan oleh *admin* yaitu *Staf Training Execution* untuk mengelola data master *sales head* dalam Sistem Informasi Survei. Berikut Gambar V.8 merupakan *activity diagram* mengelola data *data sales head*:

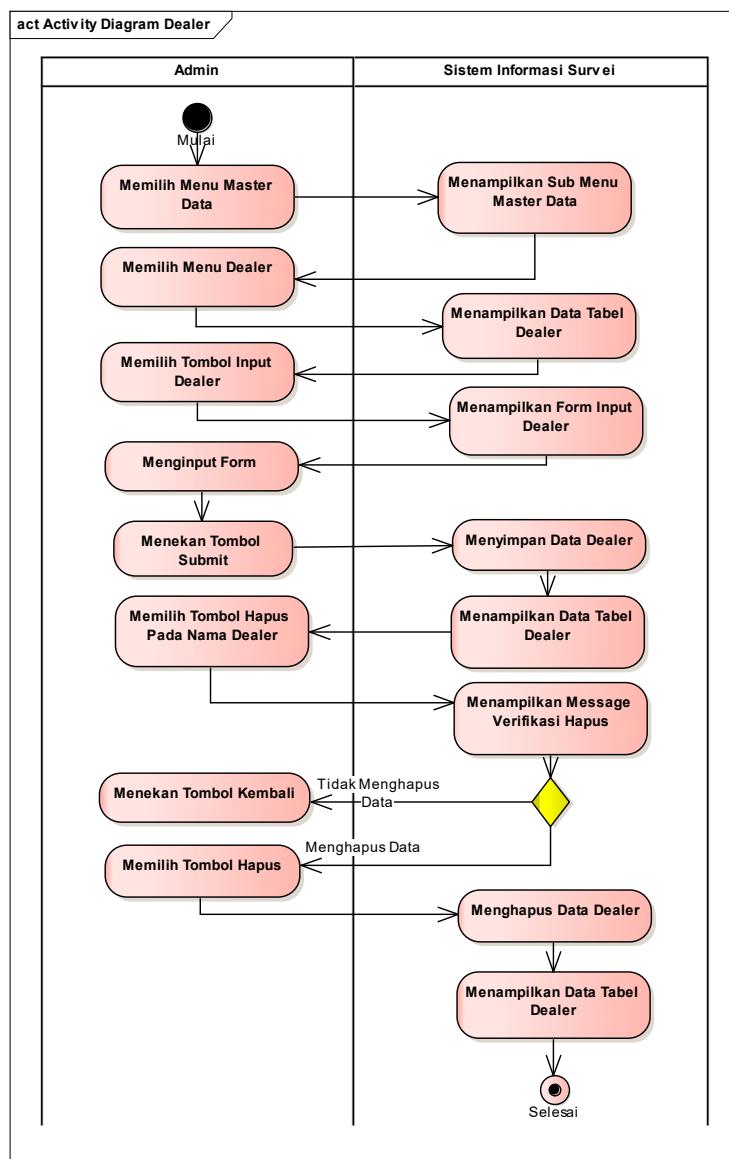


Gambar V.8 *Activity Diagram Mengelola Data Master Sales Head Sistem Informasi Survei Usulan*

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

7. *Activity Diagram Mengelola Data Master Dealer List*

Activity diagram ini menjelaskan alur aktivitas yang dilakukan oleh *admin* yaitu Staf *Training Execution* untuk mengelola data *master dealer* dalam Sistem Informasi Survei. Berikut Gambar V.9 merupakan *activity diagram* mengelola *data master dealer*:



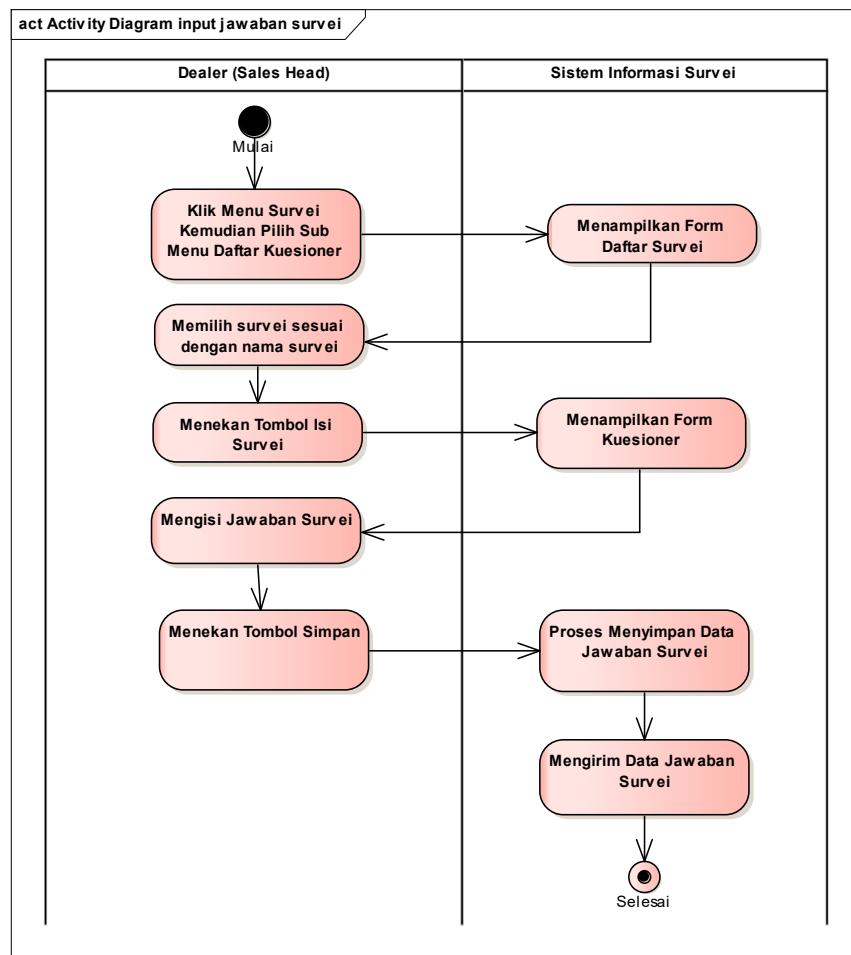
Gambar V.9 *Activity Diagram Mengelola Data Master Dealer List Sistem Informasi Survei*

Usulan

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

8. *Activity Diagram Meng-input Jawaban Survei*

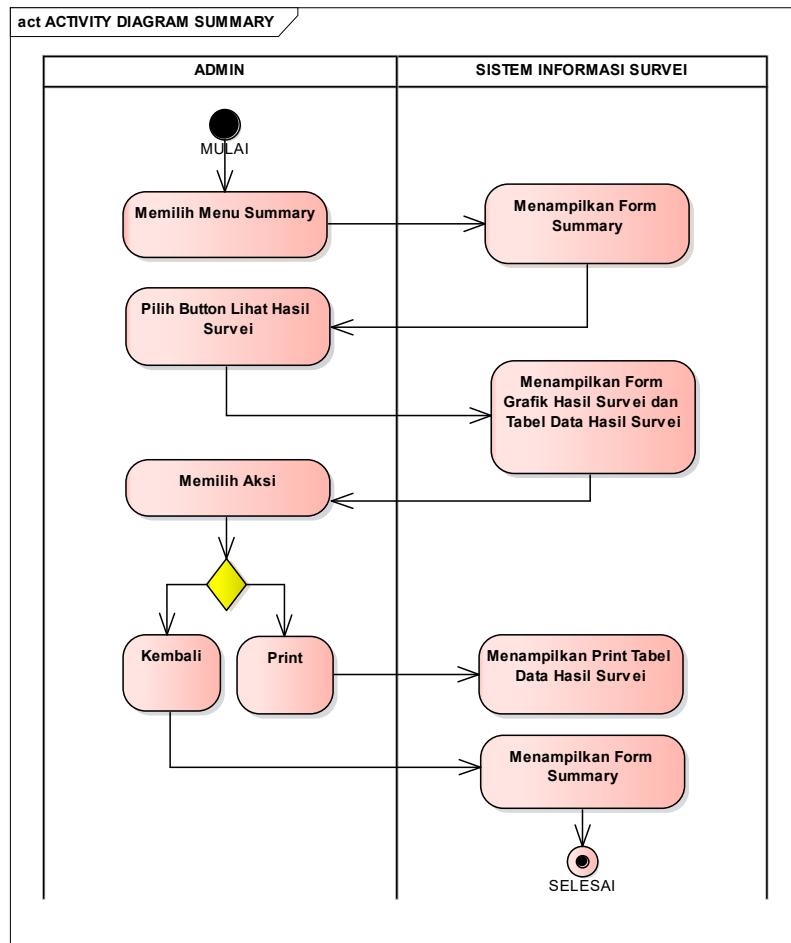
Activity diagram ini menjelaskan alur aktivitas yang dilakukan oleh *Dealer (sales head)* untuk meng-input jawaban survei yang keluar dari Sistem Informasi Survei. Berikut Gambar V.10 merupakan *activity diagram* meng-input jawaban survei:



Gambar V.10 *Activity Diagram* Meng-input Jawaban Survei Sistem Informasi Survei Usulan
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

9. *Activity Diagram Melihat Summary Survei*

Activity diagram ini menjelaskan alur aktivitas yang dilakukan oleh *admin* yaitu *Staf Training Execution* untuk melihat melihat ringkasan hasil survei/summary survei yang terdapat dalam Sistem Informasi Survei. Berikut Gambar V.11 merupakan *activity diagram* mengeksplor summary survei:

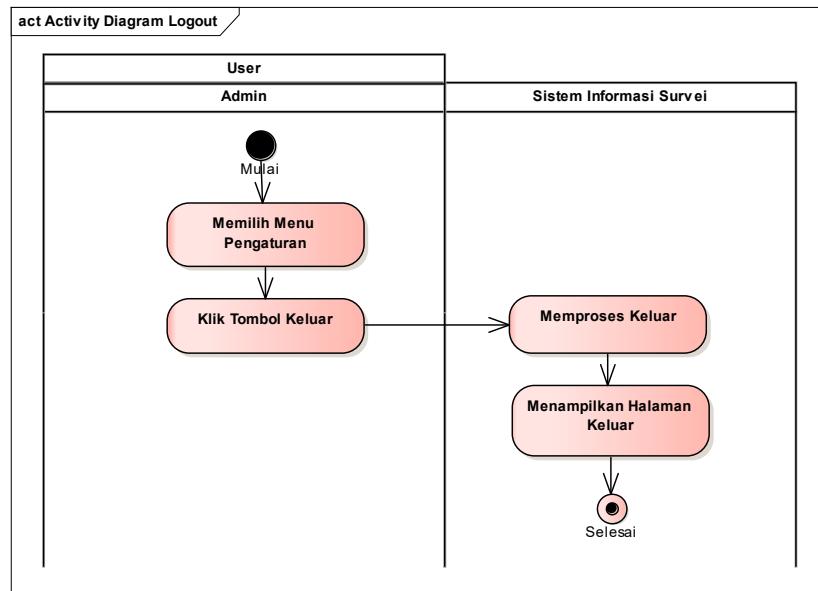


Gambar V.11 *Activity Diagram* Melihat *Summary* Survei Sistem Informasi Survei Usulan

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

10. *Activity Diagram Logout* (Keluar)

Activity diagram ini menjelaskan alur aktivitas yang dilakukan oleh *Admin* dan *user* yaitu *Staf Sales Force Development* dan *Dealer (sales head)* untuk keluar dari Sistem Informasi Survei. Berikut Gambar V.12 merupakan *activity diagram logout*:



Gambar V.12 *Activity Diagram Logout* Sistem Informasi Survei Usulan

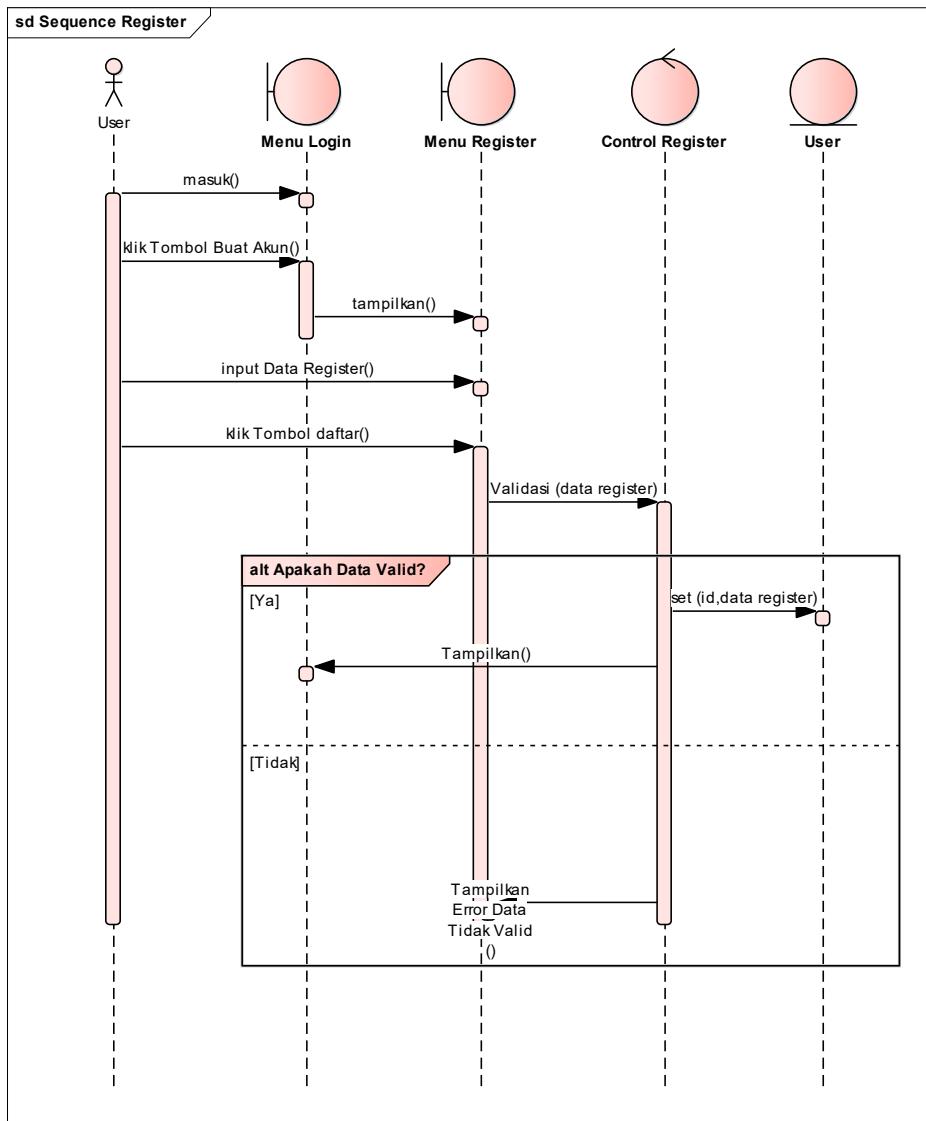
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5.3.3 Sequence Diagram

Sequence diagram menurut (Dennis, et al., 2012) adalah model dinamis yang menunjukkan urutan eksplisit pesan yang lewat diantara objek dalam interaksi didefinisikan. Berikut merupakan beberapa *sequence diagram* usulan dari sistem informasi survei:

1. Sequence Diagram Register

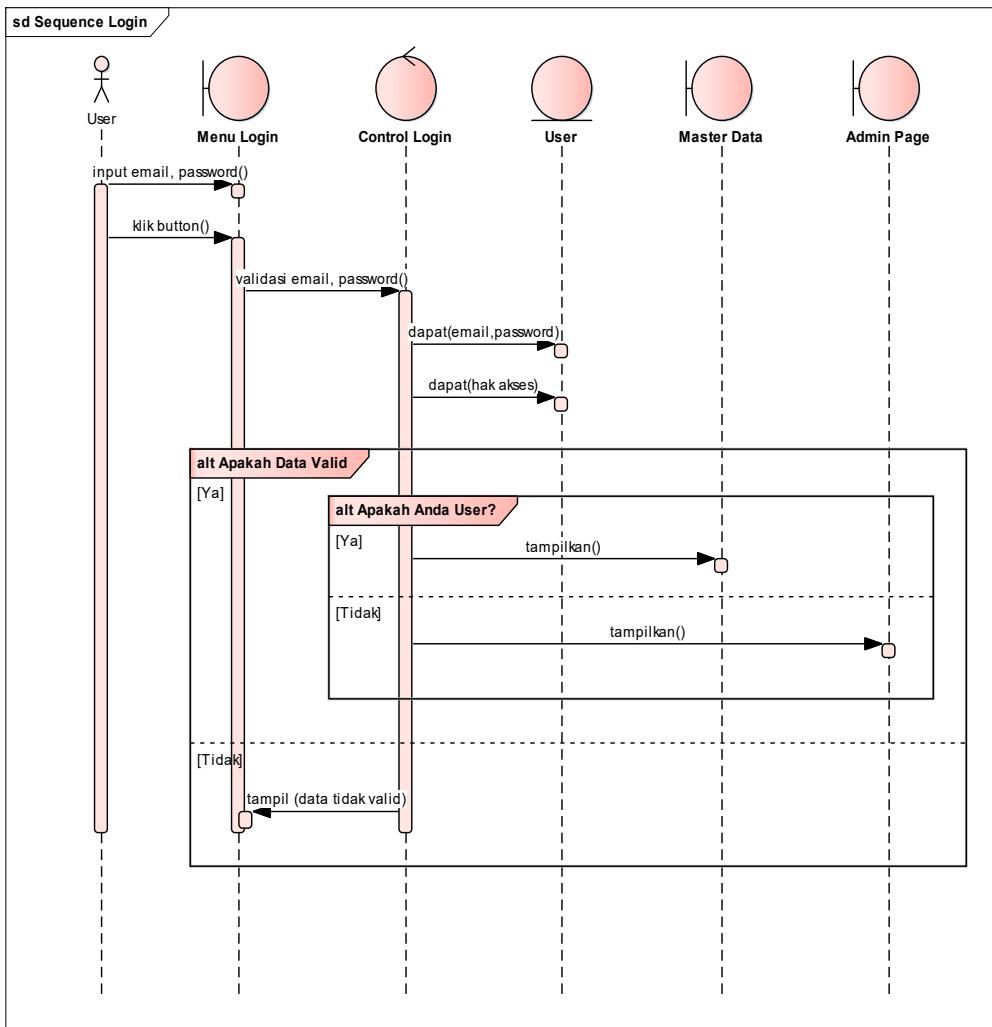
Sequence diagram register merupakan sebuah diagram *sequence* yang menjelaskan interaksi objek-objek dalam sebuah proses *register*. Proses *register* dalam sistem informasi survei ini dilakukan oleh *user* dan *admin* untuk membuat akun agar dapat mengakses sistem. Berikut merupakan *sequence diagram login* yang dapat dilihat pada Gambar V.13:



Gambar V.13 Sequence Diagram Register Sistem Informasi Survei Usulan
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

2. Sequence Diagram Login

Sequence diagram login merupakan sebuah diagram *sequence* yang menjelaskan interaksi objek-objek dalam sebuah proses *login*. Proses *login* dalam sistem informasi survei ini dilakukan oleh *user* dan *admin* agar dapat mengakses sistem. Berikut merupakan *sequence diagram login* dapat dilihat pada Gambar V.14:

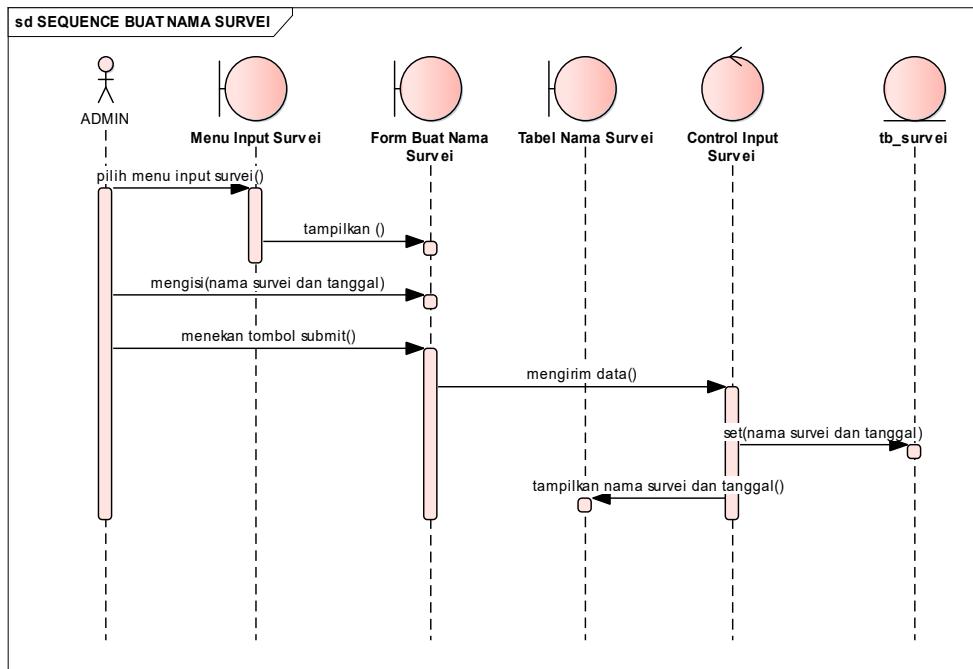


Gambar V.14 Sequence Diagram Login Sistem Informasi Survei Usulan

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

3. Sequence Diagram Meng-input Nama Survei

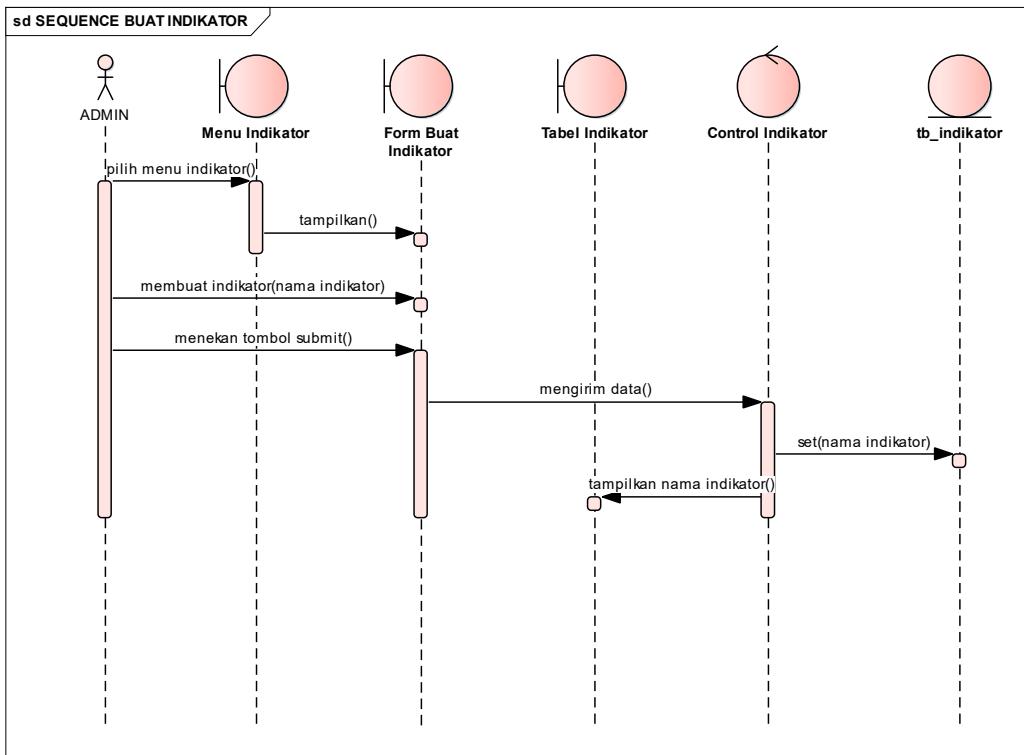
Sequence diagram meng-input nama survei merupakan sebuah diagram *sequence* yang menjelaskan interaksi objek-objek dalam sebuah proses meng-input nama survei. Proses meng-input nama survei dalam sistem informasi survei ini dilakukan oleh *admin*. Berikut merupakan *sequence diagram* meng-input nama survei yang dapat dilihat pada Gambar V.15:



Gambar V.15 *Sequence Diagram* Meng-*input* Nama Survei Sistem Informasi Survei Usulan
 Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

4. *Sequence Diagram* Meng-*input* Indikator Survei

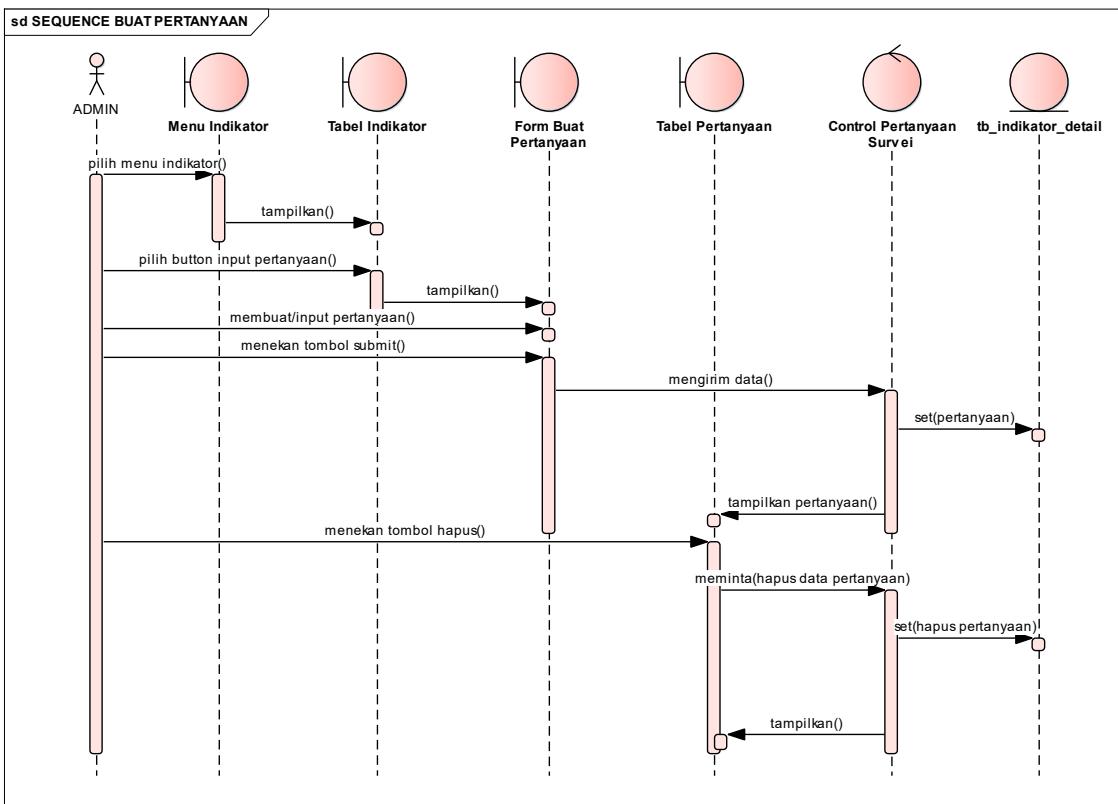
Sequence diagram meng-*input* indikator survei merupakan sebuah diagram *sequence* yang menjelaskan interaksi objek-objek dalam sebuah proses meng-*input* indikator survei. Proses meng-*input* indikator survei dalam sistem informasi survei ini dilakukan oleh *admin*. Berikut merupakan *sequence diagram* meng-*input* indikator survei yang dapat dilihat pada Gambar V.16:



Gambar V.16 *Sequence Diagram* Meng-input Indikator Survei Sistem Informasi Survei Usulan
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5. *Sequence Diagram* Meng-input Pertanyaan Survei

Sequence diagram meng-input pertanyaan survei merupakan sebuah diagram *sequence* yang menjelaskan interaksi objek-objek dalam sebuah proses meng-input pertanyaan survei. Proses meng-input pertanyaan survei dalam sistem informasi survei ini dilakukan oleh *admin*. Berikut merupakan *sequence diagram* meng-input pertanyaan survei yang dapat dilihat pada Gambar V.17:

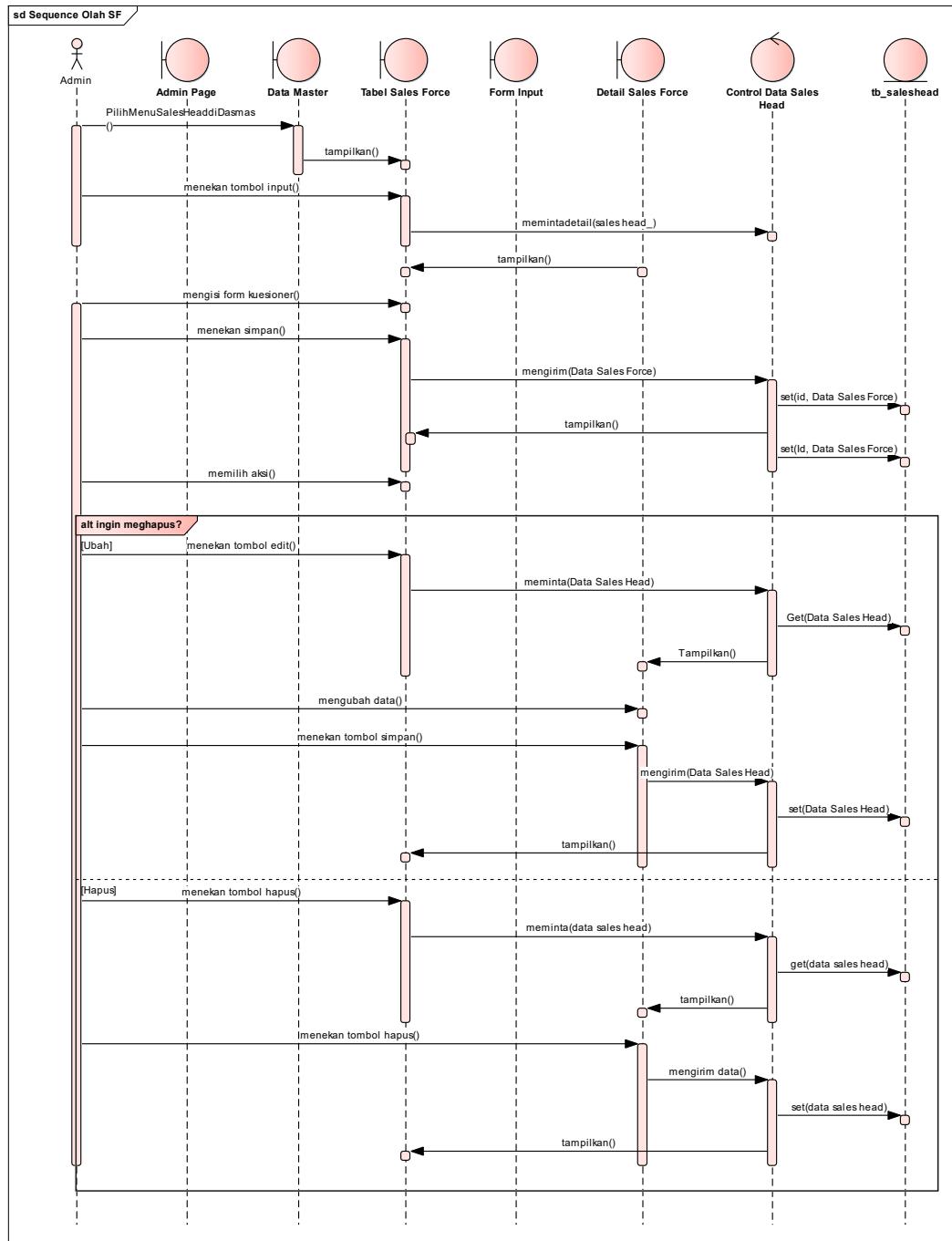


Gambar V.17 Sequence Diagram Meng-input Pertanyaan Survei Sistem Informasi Survei Usulan

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

6. Sequence Diagram Mengolah Data Master Sales Head

Sequence diagram mengolah data master *sales head* merupakan sebuah diagram *sequence* yang menjelaskan interaksi objek-objek dalam sebuah proses mengolah data master *sales head*. Proses mengolah data master *sales head* dalam sistem informasi survei ini dilakukan oleh *admin*. Berikut merupakan *sequence diagram* mengolah data master *sales head* yang dapat dilihat pada Gambar V.18:

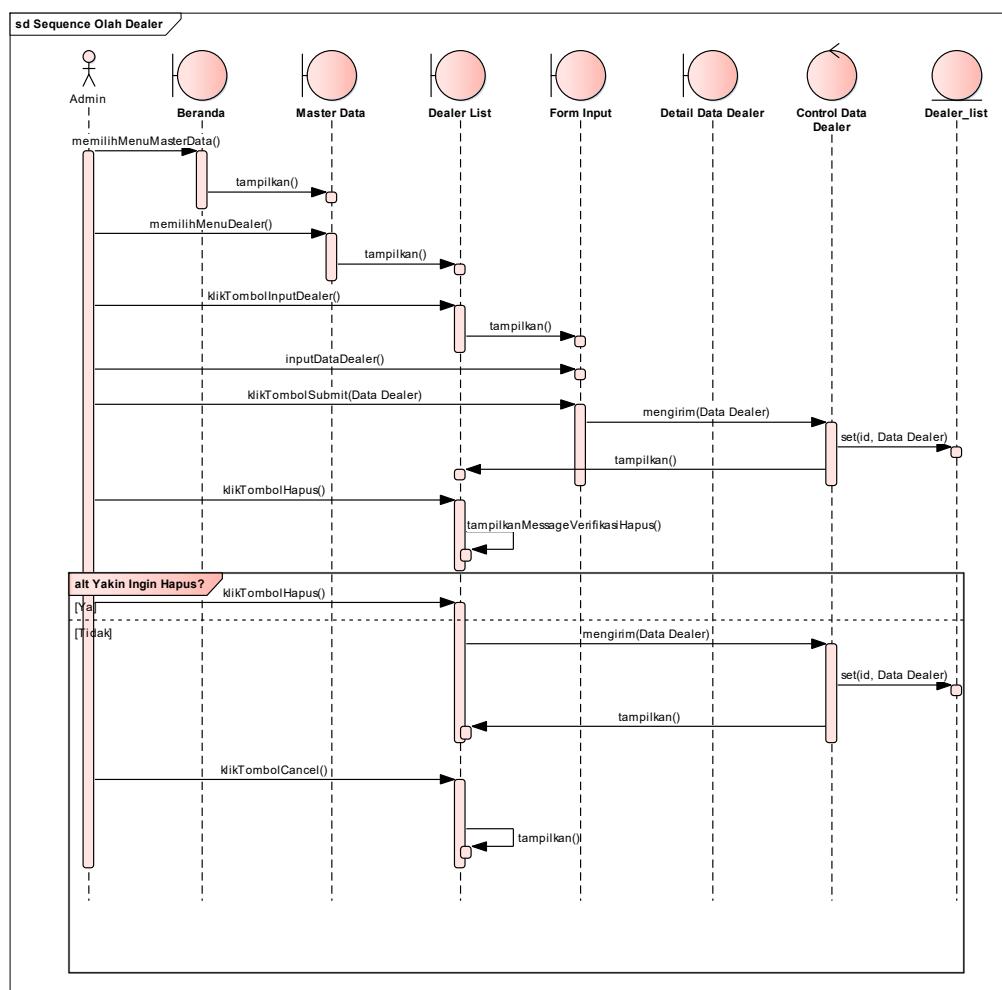


Gambar V.18 Sequence Diagram Mengelola Data Master Sales Head Sistem Informasi Survei Usulan

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

7. *Sequence Diagram Mengolah Data Master Dealer List*

Sequence diagram mengolah *data master dealer list* merupakan sebuah diagram *sequence* yang menjelaskan interaksi objek-objek dalam sebuah proses mengolah *data master dealer list*. Proses mengolah *data master dealer list* dalam sistem informasi survei ini dilakukan oleh *admin*. Berikut merupakan *sequence diagram* mengolah *data master dealer list* yang dapat dilihat pada Gambar V.19:

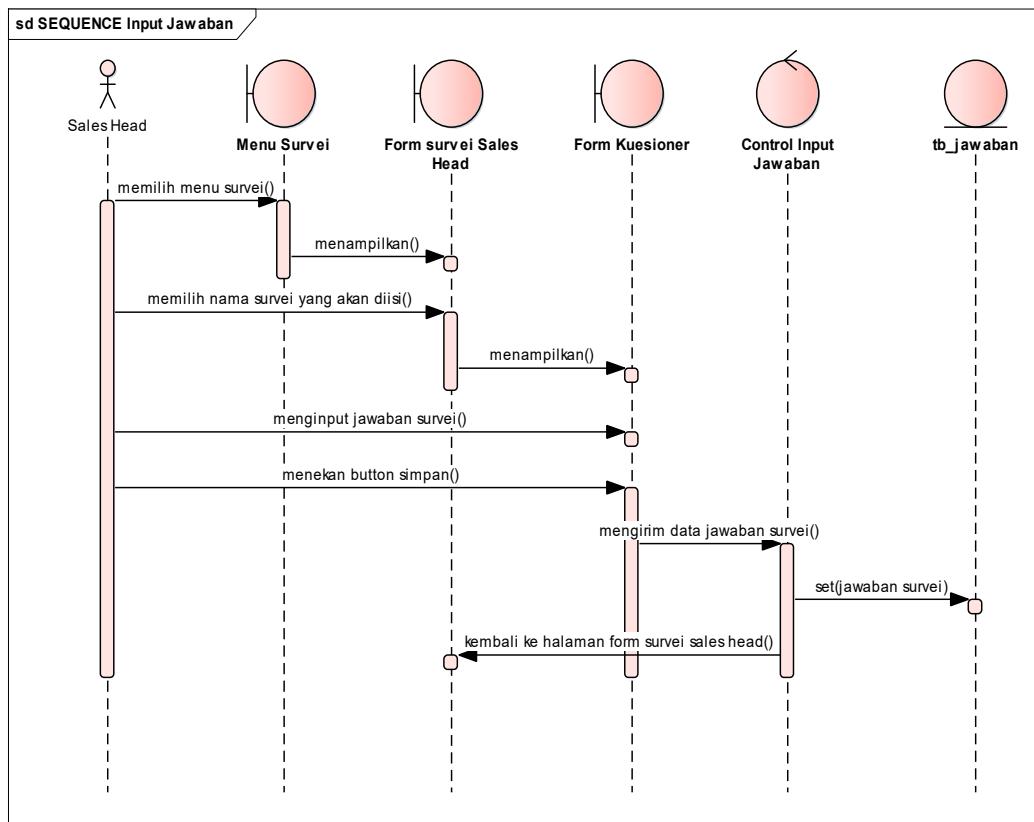


Gambar V.19 *Sequence Diagram Mengelola Data Master Dealer List Sistem Informasi Survei Usulan*

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

8. Sequence Diagram Meng-input Jawaban Survei

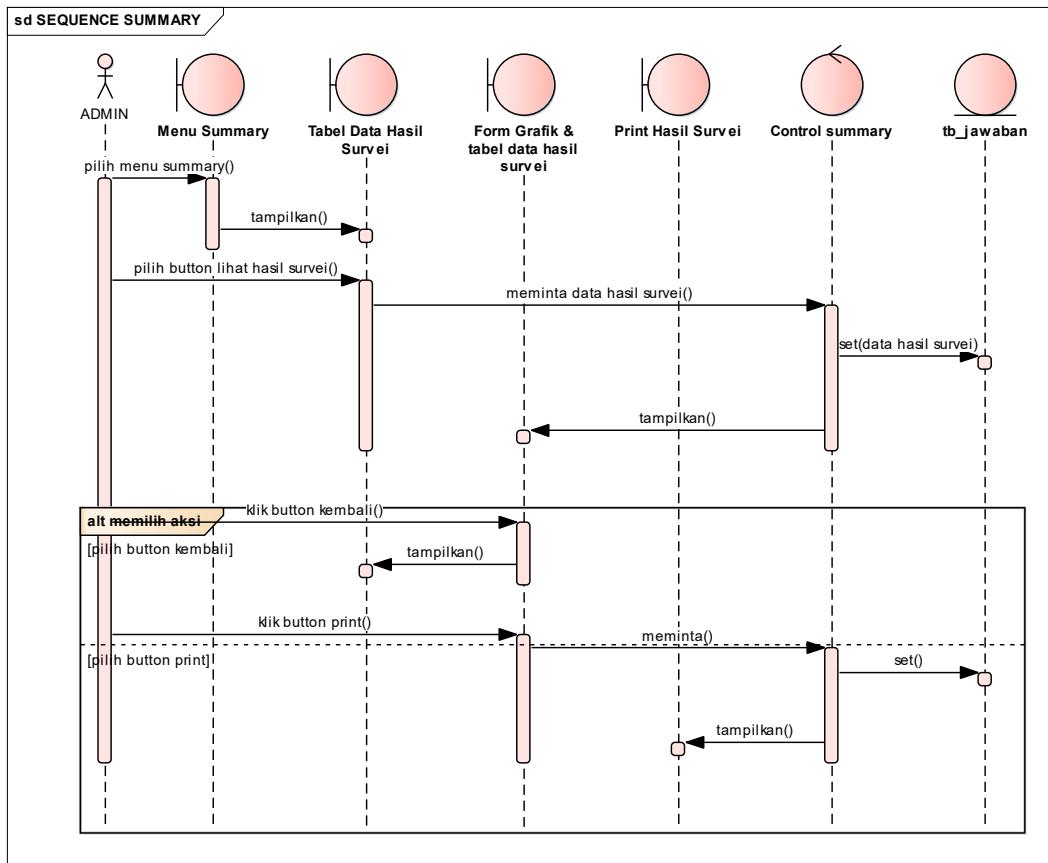
Sequence diagram meng-input jawaban survei merupakan sebuah diagram *sequence* yang menjelaskan interaksi objek-objek dalam sebuah proses meng-input jawaban survei. Proses meng-input jawaban survei dalam sistem informasi survei ini dilakukan oleh *user*. Berikut merupakan *sequence diagram* meng-input jawaban survei yang dapat dilihat pada Gambar V.20:



Gambar V.20 Sequence Diagram Meng-input Jawaban Survei Sistem Informasi Survei Usulan
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

9. Sequence Diagram Melihat Summary Survei

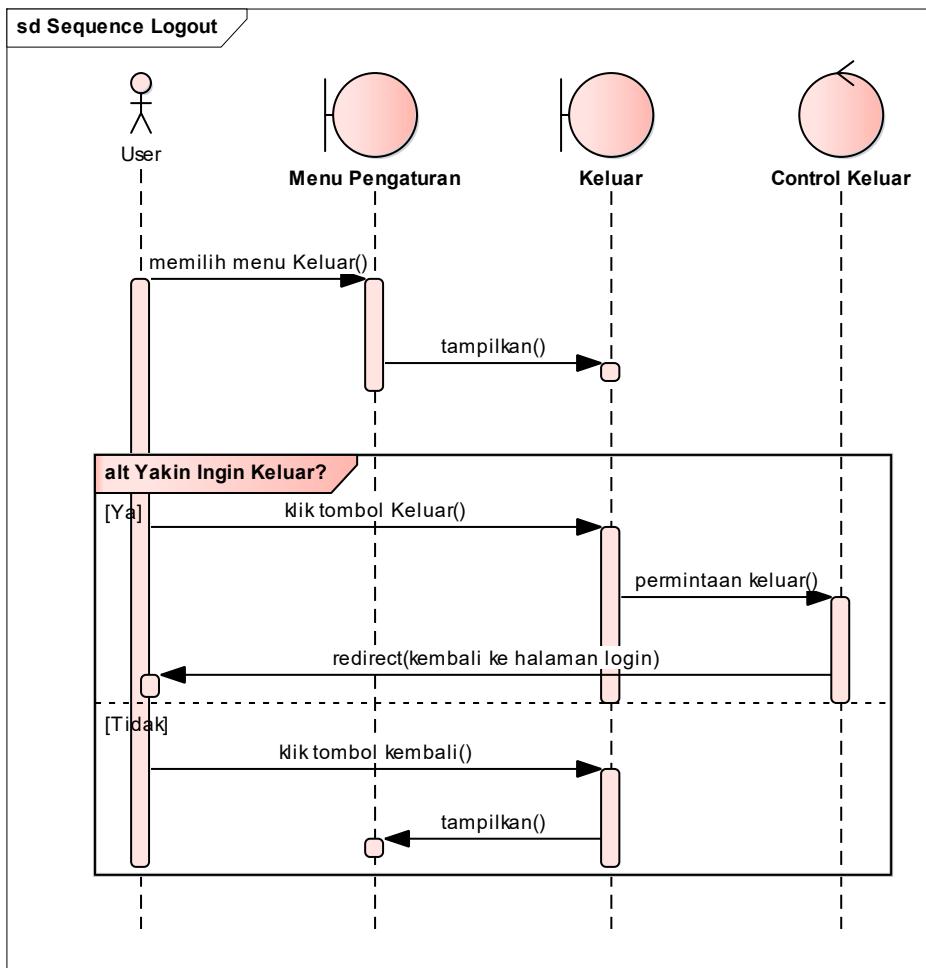
Sequence diagram melihat hasil *summary* survei merupakan sebuah diagram *sequence* yang menjelaskan interaksi objek-objek dalam sebuah proses melihat hasil *summary* survei. Proses melihat hasil *summary* survei dalam sistem informasi survei ini dilakukan oleh *admin*. Berikut merupakan *sequence diagram* melihat hasil *summary* survei yang dapat dilihat pada Gambar V.21:



Gambar V.21 *Sequence Diagram* Melihat *Summary* Survei Sistem Informasi Survei Usulan
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

10. *Sequence Diagram Logout (Keluar)*

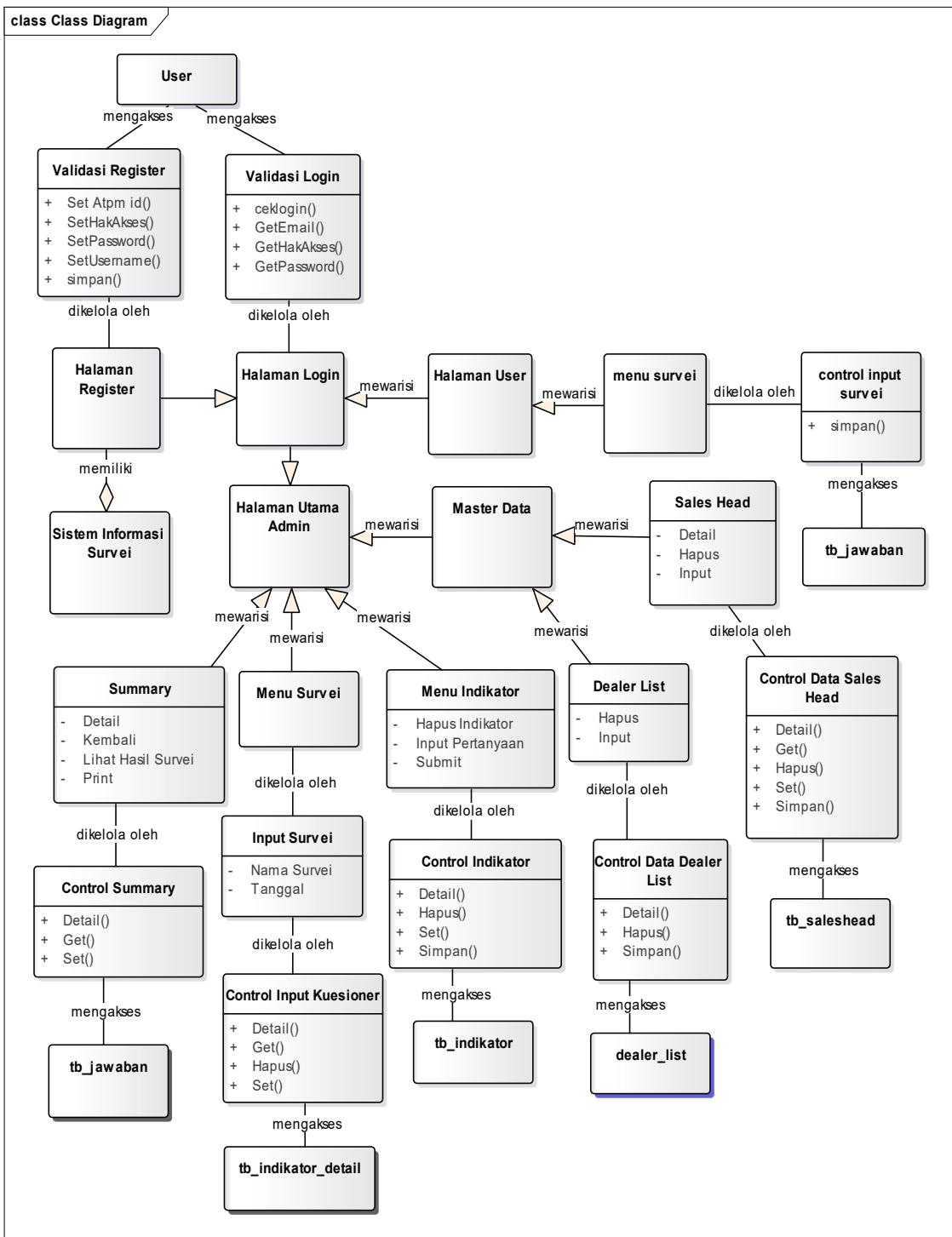
Sequence diagram logout merupakan sebuah diagram *sequence* yang menjelaskan interaksi objek-objek dalam sebuah proses *logout*. Proses *logout* dalam sistem informasi survei ini dilakukan oleh *admin* dan *user*. Berikut merupakan *sequence diagram logout* yang dapat dilihat pada Gambar V.22:



Gambar V.22 Sequence Diagram Logout Sistem Informasi Survei Usulan
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5.3.4 Class Diagram

Class diagram pada usulan sistem informasi survei digunakan untuk menggambarkan struktur sistem dari segi pendefinisiannya kelas-kelas yang akan dibuat, untuk membangun sistem *class diagram* memperlihatkan hubungan antar kelas dan penjelasan detail tiap-tiap kelas di dalam model desain dari suatu sistem. Berikut adalah *class diagram* usulan sistem informasi survei pada Gambar V.23.

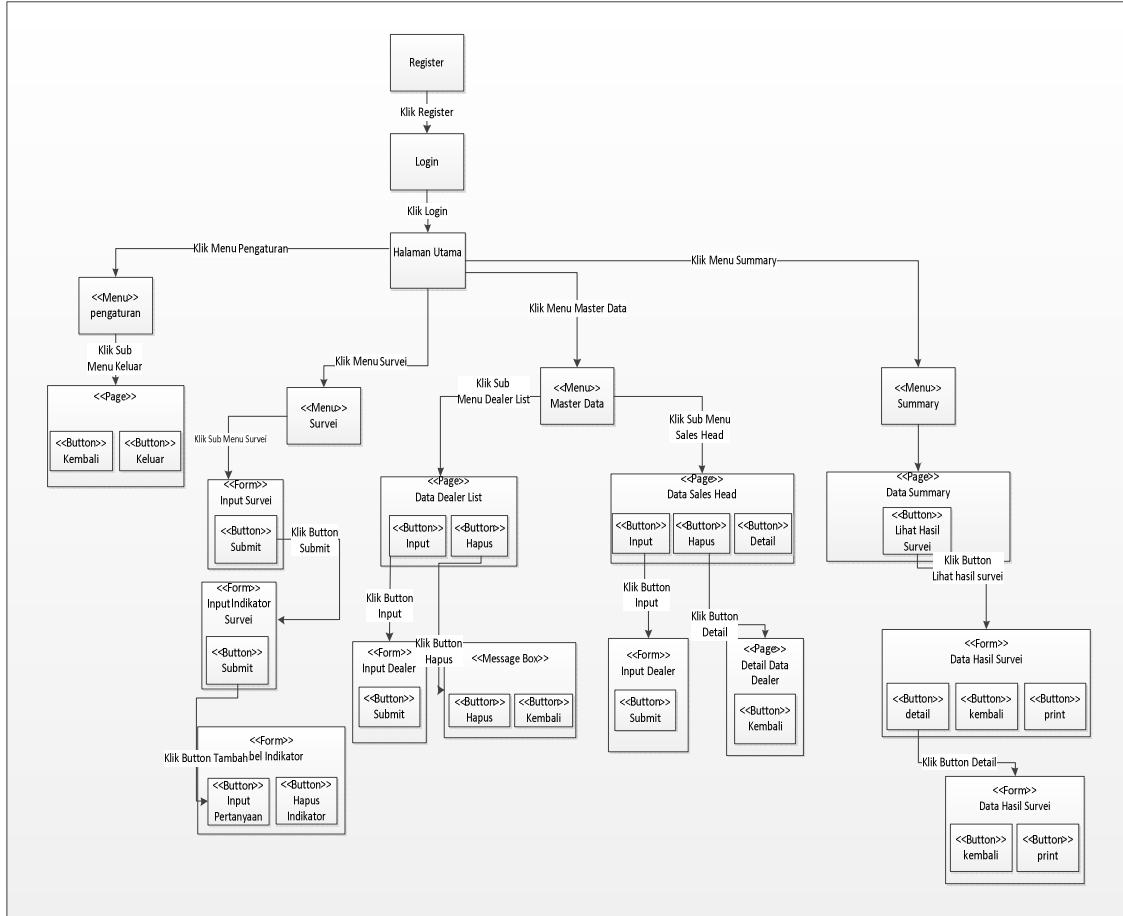


Gambar V.23 *Class Diagram* Sistem Informasi Survei Usulan

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5.3.5 Windows Navigation Diagram (WND)

Windows Navigation Diagram pada sistem usulan digunakan untuk menunjukkan bagaimana navigasi dari halaman-halaman yang terdapat didalam aplikasi, berikut merupakan *Windows Navigation Diagram* sistem informasi survei dapat dilihat pada Gambar V.24.

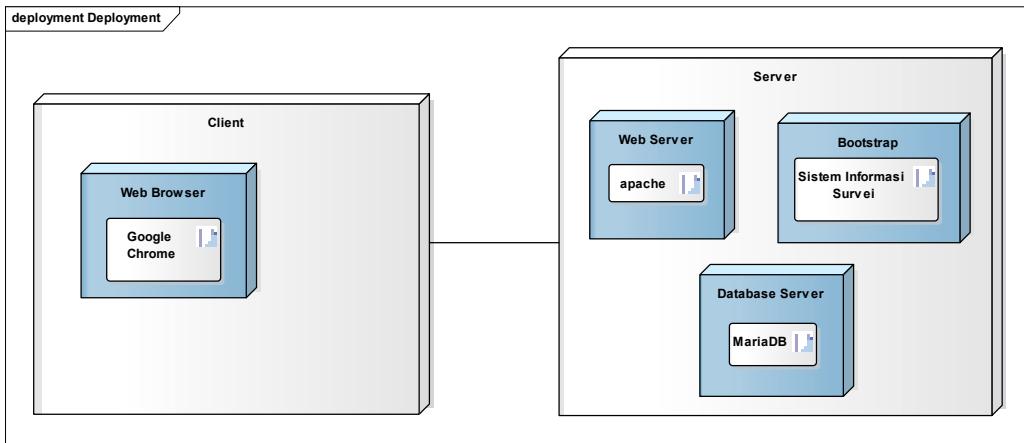


Gambar V.24 Tampilan *Windows Navigation Diagram* Sistem Informasi survei

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5.3.6 Deployment Diagram

Deployment diagram pada usulan sistem informasi survei digunakan untuk mewakili *software* dan cara *software* ditempatkan pada arsitektur fisik atau infrastruktur sistem informasi. Pada Gambar V.25 merupakan *deployment diagram* sistem informasi survei.



Gambar V.25 *Deployment Diagram* Sistem Informasi Survei Usulan

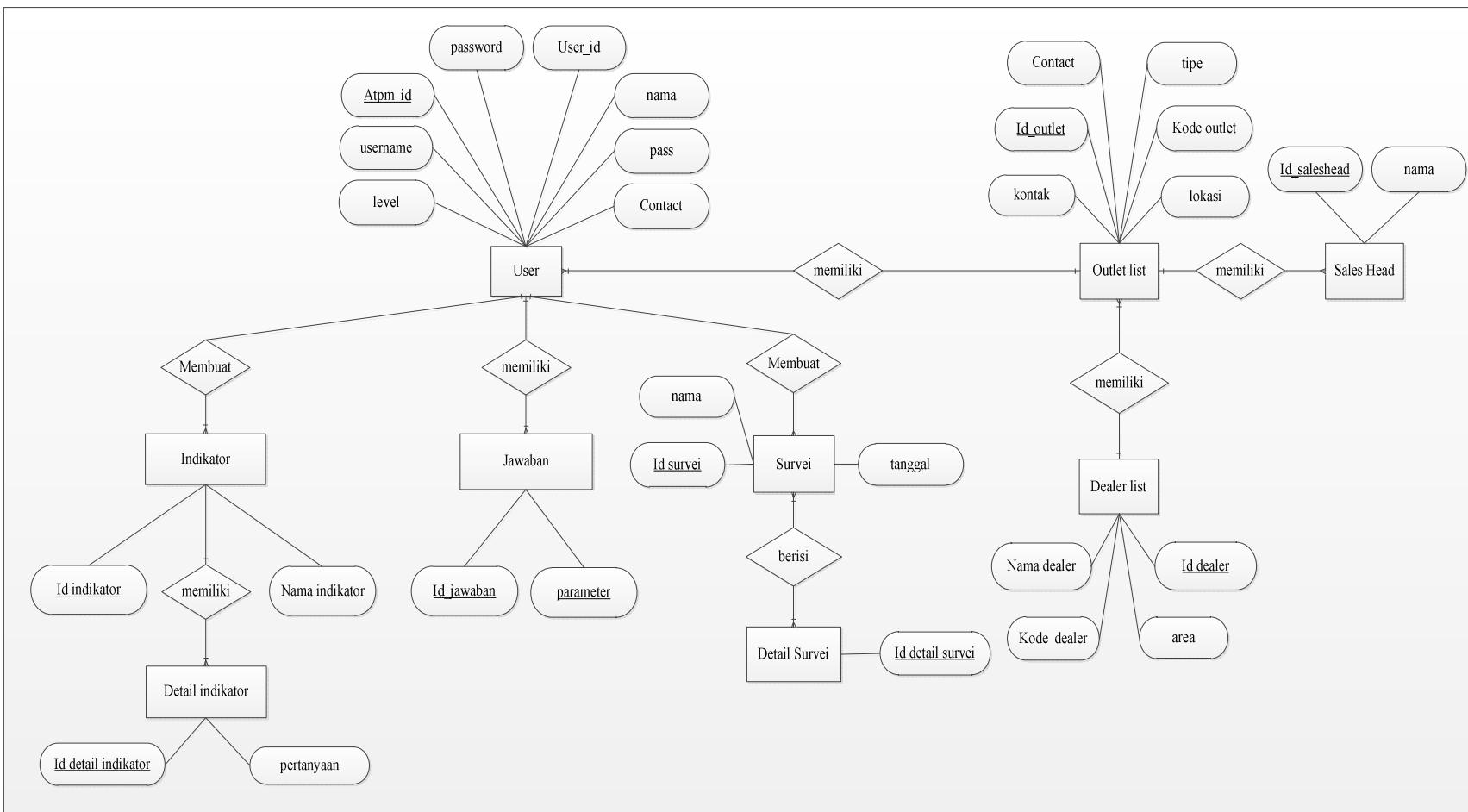
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5.4 Pemodelan Data

Pemodelan data pada sistem informasi survei di PT Suzuki Indomobil Sales menggunakan dua cara yaitu *Entity Relationship Diagram* (ERD) yang digunakan untuk menjelaskan hubungan antar data dalam basis data dan kamus data yang digunakan untuk menjelaskan isi dari *database* yang digunakan dalam sistem usulan.

5.4.1 *Entity Relationship Diagram* (ERD)

Entity Relationship Diagram merupakan suatu model untuk menjelaskan hubungan antar data dalam *database* berdasarkan objek-objek dasar data yang mempunyai hubungan antar relasi. Untuk menggambarkannya digunakan beberapa notasi dan symbol. *Entity Relationship Diagram* sistem survei yang diusulkan dapat dilihat pada Gambar V.26.

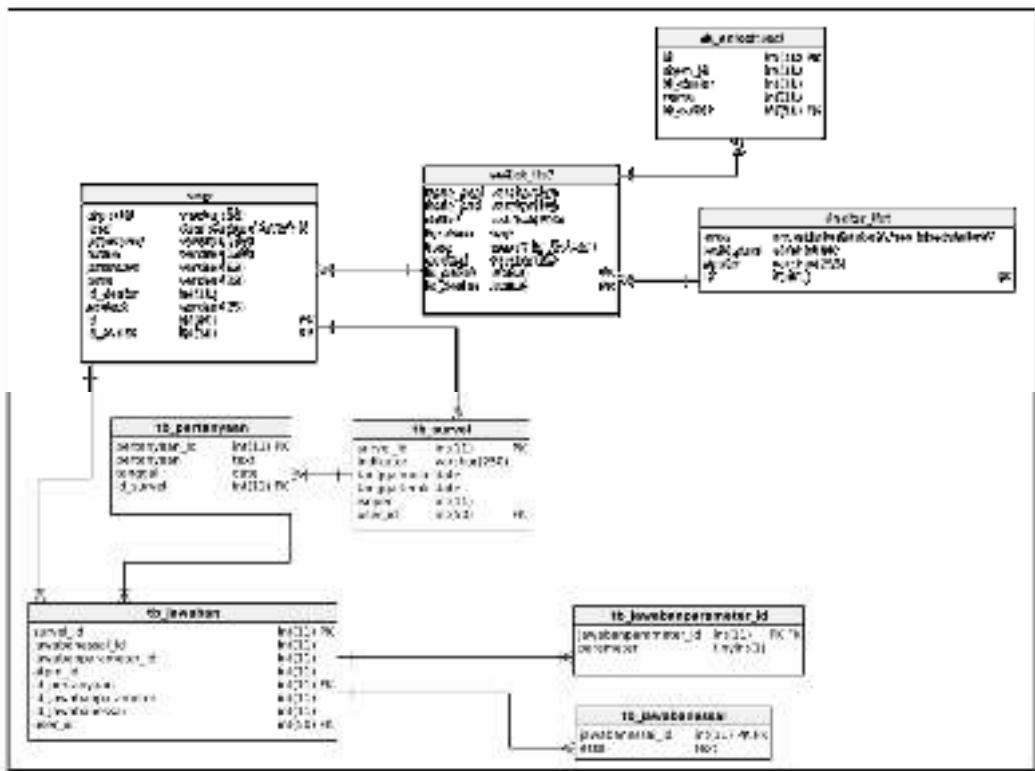


Gambar V.26 *Entity Relationship Diagram* Sistem Informasi Survei Usulan

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5.4.2 Transformasi ERD ke Bentuk *Physical Data Model*

Transformasi ERD ke model *Physical Data Model* merupakan bentuk fisik perancangan basis data yang sudah dilengkapi dengan tipe data untuk setiap kolomnya. Penggambaran transformasi ERD sistem survei ke bentuk *Physical Data Model* yang diusulkan dapat dilihat pada Gambar V.27.



Gambar V.27 Transformasi ERD ke Bentuk *Physical Data Model*(PDM) Sistem Survei Usulan
Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5.4.3 Kamus Data

Kamus data merupakan daftar data yang terdapat dalam sebuah sistem dengan maksud untuk mendefinisikan aliran data di dalam sebuah sistem dengan lengkap dan sesuai dengan sistem, sehingga pengguna mempunyai pengertian yang sama tentang *input*, *output* dan komponen data *store*. Pada tahap perancangan sistem, kamus data digunakan untuk merancang basis data. Berikut adalah kamus data pada sistem informasi survei.

1. Spesifikasi tabel *Dealer List*

- a. Nama tabel : dealer_list
- b. Fungsi : untuk menyimpan data *dealer*
- c. Tipe : *file* data master

Tabel V.15 Tabel Kamus Data *Dealer*

| No | Nama Elemen | Akronim | Tipe Data | Panjang | Keterangan |
|----|-------------|-------------|-----------|---------|--------------------|
| 1 | ID Dealer | id | Int | 11 | <i>Primary Key</i> |
| 2 | Area | area | Enum | | |
| 3 | Kode | kode_dealer | Varchar | 20 | |
| 4 | Dealer | dealer | Varchar | 255 | |

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

2. Spesifikasi tabel *Outlet List*

- a. Nama tabel : outlet_list
- b. Fungsi : untuk menyimpan data *outlet*
- c. Tipe : *file* data master

Tabel V.16 Tabel Kamus Data *Outlet*

| No | Nama Elemen | Akronim | Tipe Data | Panjang | Keterangan |
|----|-------------|-------------|-----------|---------|--------------------|
| 1 | ID Outlet | id_outlet | Int | 11 | <i>Primary Key</i> |
| 2 | Kode dealer | kode_dealer | Varchar | 20 | |
| 3 | Kode outlet | kode_outlet | Varchar | 20 | |
| 4 | Outlet | outlet | Varchar | 100 | |
| 5 | ID Dealer | id_dealer | Int | 11 | <i>Foreign Key</i> |
| 6 | Lokasi | location | Text | | |
| 7 | Tipe | type | Enum | | |
| 8 | Contact | contact | Varchar | 15 | |

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

3. Spesifikasi tabel Jawaban

- a. Nama tabel : tb_jawaban
- b. Fungsi : untuk menyimpan data jawaban
- c. Tipe : *file* data jawaban

Tabel V.17 Tabel Kamus Data Jawaban

| No | Nama Elemen | Akronim | Tipe Data | Panjang | Keterangan |
|----|---------------------|---------------------|-----------|---------|--------------------|
| 1 | Jawaban Parameter | jawabanparameter_id | Int | 11 | <i>Primary Key</i> |
| 2 | ID Survei | survei_id | Int | 11 | |
| 3 | ID Detail Indikator | id_indikator_detail | Int | 11 | |
| 4 | Parameter | parameter | tinyint | 1 | |
| 5 | ID User | id_user | Int | 11 | |

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

4. Spesifikasi tabel *Sales head*

- a. Nama tabel : tb_saleshead
- b. Fungsi : untuk menyimpan data *Sales Head*
- c. Tipe : *file* data master

Tabel V.19 Tabel Kamus Data *Sales Head*

| No | Nama Elemen | Akronim | Tipe Data | Panjang | Keterangan |
|----|---------------|-------------|-----------|---------|--------------------|
| 1 | ID Sales Head | id | Int | 11 | <i>Primary Key</i> |
| 2 | ID Atpm | atpm_id | Varchar | 25 | |
| 3 | Dealer Kode | kode_dealer | Varchar | 25 | |
| 4 | Outlet Kode | kode_outlet | Int | 11 | |
| 5 | Nama | nama | Varchar | 50 | |

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

5. Spesifikasi tabel Surveyi

- a. Nama tabel : tb_survei
- b. Fungsi : untuk menyimpan data survei
- c. Tipe : *file* data survei

Tabel V.20 Tabel Kamus Data Surveyi

| No | Nama Elemen | Akronim | Tipe Data | Panjang | Keterangan |
|----|-----------------|-------------|-----------|---------|--------------------|
| 1 | ID Surveyi | survei_id | Int | 11 | <i>Primary Key</i> |
| 2 | Nama Surveyi | nama_survei | Varchar | 250 | |
| 3 | Tanggal Surveyi | tgl_survei | Varchar | 250 | |

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

6. Spesifikasi tabel *User*

- a. Nama tabel : user
- b. Fungsi : untuk menyimpan data *user*
- c. Tipe : *file* data master

Tabel V.21 Tabel Kamus Data *User*

| No | Nama Elemen | Akronim | Tipe Data | Panjang | Keterangan |
|----|-------------|-----------|-----------|---------|--------------------|
| 1 | ID User | id | Int | 50 | <i>Primary Key</i> |
| 2 | ID Atpm | atpm_id | Varchar | 50 | |
| 3 | Level | level | Enum | | |
| 4 | Username | username | Varchar | 100 | <i>Foreign Key</i> |
| 5 | Nama | name | Varchar | 100 | |
| 6 | Password | password | Varchar | 50 | |
| 7 | Pass | pass | Varchar | 20 | |
| 8 | ID Outlet | id_outlet | Int | 11 | |
| 9 | ID Dealer | id_dealer | Int | 11 | |

| | | | | | |
|----|---------|---------|---------|----|--|
| 10 | Contact | contact | Varchar | 25 | |
|----|---------|---------|---------|----|--|

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

7. Spesifikasi tabel Detail Survei

- a. Nama tabel : tb_survei_detail
- b. Fungsi : untuk menyimpan data id survei, id indikator, id detail
- c. Tipe : *file* data survei

Tabel V.22 Tabel Kamus Data Detail Survei

| No | Nama Elemen | Akronim | Tipe Data | Panjang | Keterangan |
|----|------------------|------------------|-----------|---------|--------------------|
| 1 | ID Detail Survei | id_survei_detail | Int | 11 | <i>Primary Key</i> |
| 2 | ID Survei | survei_id | int | 11 | |
| 3 | ID Indikator | id_indikator | Int | 11 | |

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

8. Spesifikasi tabel Indikator

- a. Nama tabel : tb_indikator
- b. Fungsi : untuk menyimpan data Indikator
- c. Tipe : *file* data indikator

Tabel V.23 Tabel Kamus Data Indikator

| No | Nama Elemen | Akronim | Tipe Data | Panjang | Keterangan |
|----|----------------|----------------|-----------|---------|--------------------|
| 1 | ID Indikator | id_indikator | Int | 11 | <i>Primary Key</i> |
| 2 | Nama Indikator | nama_indikator | Varchar | 35 | |

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

9. Spesifikasi tabel Detail Indikator

- a. Nama tabel : tb_indikator_detail
- b. Fungsi : untuk menyimpan data id indikator, id detail dan pertanyaan
- c. Tipe : *file* data indikator

Tabel V.24 Tabel Kamus Data Detail Indikator

| No | Nama Elemen | Akronim | Tipe Data | Panjang | Keterangan |
|----|---------------------|---------------------|-----------|---------|--------------------|
| 1 | ID Detail Indikator | id_indikator_detail | Int | 11 | <i>Primary Key</i> |
| 2 | ID Indikator | id_indikator | Int | 11 | |
| 3 | Pertanyaan | pertanyaan | Text | | |

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

5.5 Perancangan Antarmuka (*interface*)

Rancangan *interface* (antarmuka) dari program sistem informasi survei ini bertujuan untuk mengambarkan antarmuka aplikasi yang telah dibuat. Rancangan antarmuka ini merupakan bagian yang berhubungan langsung antara pengguna dengan sistem, berikut merupakan rancangan antarmuka sistem informasi survei:

a. Halaman *Register*

The image shows a login form with the following layout:

- A circular placeholder for a logo with the word "LOGO" inside.
- The text "SURVEI SALES HEAD" and "PT SUZUKI INDOMOBIL SALES" centered below the logo.
- A horizontal line separating the header from the login fields.
- The text "Silakan Masuk" centered above the input fields.
- A text input field labeled "Atpm Id".
- A text input field labeled "Password".
- A large blue rectangular button labeled "MASUK" in white capital letters.
- A small link at the bottom right of the button labeled "-Buat akun-".

Gambar V.28 Tampilan Form *Register*

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

b. Halaman *Login*

LOGO

SURVEI SALES HEAD
PT SUZUKI INDOMOBIL SALES

Silakan Daftar!

| | |
|---|---|
| Atpm id | Pilih <input checked="" type="checkbox"/> V |
| Nama | Alamat Email |
| Pilih Dealer <input type="checkbox"/> V | Pilih Outlet <input type="checkbox"/> V |
| Password | |

DAFTAR

-Silakan Masuk-

Gambar V.29 Tampilan *Form Login*

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

c. Halaman Utama untuk *Admin*

LOGO

SURVEI
PT SUZUKI INDOMOBIL
SALES

BERANDA

SURVEI V

INPUT SURVEI

INDIKATOR

MASTER DATA V

DEALER LIST

SALES HEAD

SUMMARY

LOGO

SELAMAT DATANG DI SURVEI SALES HEAD
PT SUZUKI INDOMOBIL SALES

Gambar V.30 Tampilan *Admin*

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

g. Halaman Buat Nama Survei

Gambar V.31 Tampilan Buat Nama Survei

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

h. Halaman *Input* Indikator

Gambar V.32 Tampilan *Input* Indikator Survei

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

i. Halaman *Input* Pertanyaan Survei

| NO | PERTANYAAN | AKSI |
|----|------------|--------------------------------------|
| | | <input type="button" value="HAPUS"/> |

Gambar V.33 Tampilan *Input* Pertanyaan Survei

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

j. Halaman *Master Data Dealer List*

| NO | KODE DEALER | AREA | DEALER | OUTLET | TIPE DEALER | AKSI |
|----|-------------|------|--------|--------|-------------|--------------------------------------|
| | | | | | | <input type="button" value="HAPUS"/> |

Gambar V.34 Tampilan *Master Data Dealer List*

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

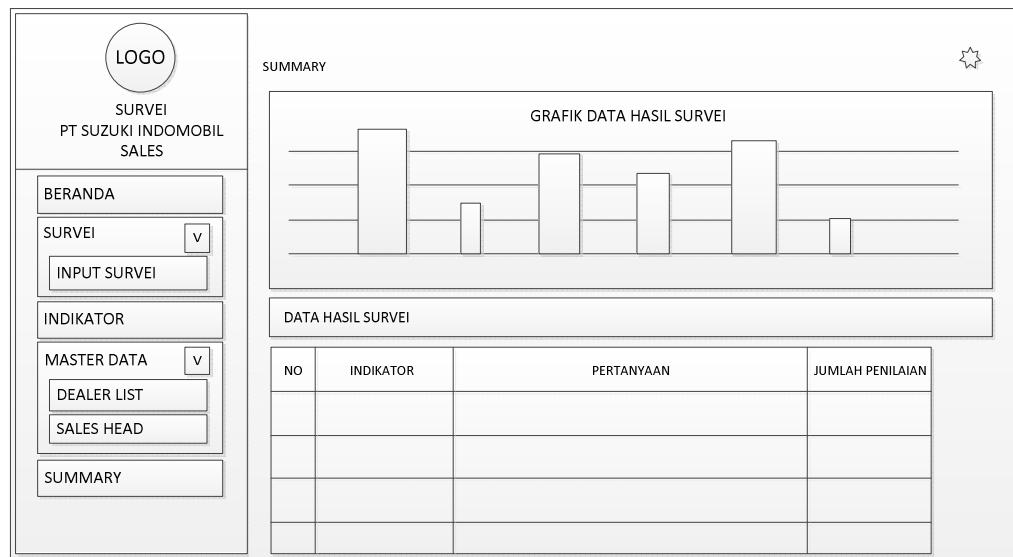
k. Halaman Jawaban Survei

The screenshot shows a web-based survey application. The header contains the logo and the text "SURVEI PT SUZUKI INDOMOBIL SALES". The sidebar on the left has links for "BERANDA", "SURVEI", and "INPUT SURVEI". The main content area is titled "SURVEI SALES HEAD SUZUKI PT SUZUKI INDOMOBIL SALES". It features a table with columns: NO, KODE SURVEI, NAMA SURVEI, TANGGAL SURVEI, and AKSI. A button labeled "ISI SURVEI" is located in the AKSI column. The table is currently empty.

Gambar V.35 Tampilan Jawaban Survei

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

l. Halaman *Summary*



Gambar V.36 Tampilan *Summary*

Sumber: (Hasil Analisis, 2019)

5.6 Implementasi Sistem

Tahap ini adalah tahap pengkodean program menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan *framework Bootstrap* dan dibantu dengan *Sublime Text 3* sebagai aplikasi *editor*. Setiap *interface* berisikan kode program agar setiap objek pada *interface* dapat

dijalankan sesuai fungsinya. Untuk mendukung kebutuhan implementasi sistem diperlukan suatu spesifikasi perangkat lunak (*software*) maupun perangkat keras (*hardware*). Adapun spesifikasi pada sistem informasi survei, sebagai berikut:

1. Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak (*Software*)
 - a. Sistem Operasi : *Microsoft Windows 7*
 - b. *Database Server* : *MariaDB 10.1.40*
 - c. Bahasa Pemrograman : PHP 5 keatas
 - d. Browser : *Google Chrome*
 - e. Framework : *Bootstrap 3*
 2. Analisis Kebutuhan Perangkat Keras (*Hardware*)
 - a. *Processor* : Minimal *Processor Pentium IV*
 - b. RAM : Minimal RAM 512 MB
 - c. *Harddisk* : Minimal *Harddisk 64 GB*
 - d. *Mouse, Keyboard, Monitor* sebagai peralatan muka.

Kebutuhan *non functional requirements* adalah secara umum berisi batasan-batasan pada pelayanan atau fungsi yang disediakan oleh sistem. Kebutuhan *non functional requirements* sistem informasi survei usulan terdapat 4 yaitu:

 - Sistem dapat diakses hanya jika memiliki akses internet
 - Untuk dapat masuk kedalam sistem ini, Staf *Training Execution* maupun *Dealer* harus melakukan *login* terlebih dahulu dengan memasukan alamat *e-mail* dan *password* sesuai dengan yang didaftarkan pada *register*.
 - Sistem hanya membahas pembuatan survei, pengambilan dan pengolahan survei.
 - Sistem hanya menyediakan dalam satu bahasa saja yaitu bahasa Indonesia.

5.7 Pengujian Sistem Informasi Survei

Pada tahap ini dilakukan pengujian terhadap sistem informasi survei dengan menggunakan *blackbox testing* yang hanya berfokus pada fungsional perangkat lunak dengan mendapatkan serangkaian kondisi *input*. Adapun untuk detil tabel pengujian dapat dilihat pada lampiran C.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian selama proses pengumpulan, pengolahan, analisis data dan desain sistem serta implementasi sistem usulan maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Aplikasi sistem informasi survei ini dapat membantu dan mempercepat dalam proses penyebaran survei kepada *sales head* yang ada di setiap *dealer*, mempermudah pengumpulan dan merekap data hasil survei kepada divisi *Sales Force Development*.
2. Dari hasil Sistem informasi survei *sales head* ini dapat menampilkan persentase hasil survei dengan grafik.

6.2. Saran

Saran yang diberikan untuk pengembangan sistem informasi konfirmasi *training* ini selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Sistem informasi survei menggunakan *web* ini masih dalam bentuk usulan teknik. Jika ingin diimplementasikan dalam perusahaan perlu kajian lebih lanjut dengan memperluas batasan masalah dan ruang lingkup penelitian.
2. Jika akan dilakukan percobaan penerapan sistem baru terhadap sistem yang lama sebaiknya dilakukan secara bertahap, untuk menghindari terjadinya kegagalan terhadap sistem yang baru dan diperlukan adanya sosialisasi serta pengenalan untuk penggunaan sistem ini kepada bagian yang akan menerapkannya.

Daftar Pustaka

- A.S, R., & Shalahuddin, M. (2010). *Modul Pembelajaran Pemrograman Berorientasi Objek: Dengan Bahasa Pemrograman C++, PHP, dan Java*. Bandung: Modula.
- Bungin, B. (2009). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Dennis, A. (2010). *System Analysis and Design with UML 2.0*. New York: John Willey and Sons, Inc.
- Dennis, A., Wixom, & Tegarden . (2015). *System Analysis & Design an Object-Oriented Approach with UML* . Danvers: John Wiley and Sons, Inc.
- Dennis, A., WIxom, B. H., & Tegarden, D. (2012). *System Analysis Design UML Version 2.0 AN OBJECT-ORIENTED APPROACH. Fourth Edition*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Ferdinand, A. (2014). *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: BP Universitas Diponegoro.
- Hikmawati, F. (2017). *Metodologi Penelitian*. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Hutahaean, J. (2014). *Konsep Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: Deepublish.
- Indrawan, R., & Yaniawati, R. (2017). *METODOLOGI PENELITIAN Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran untuk Majaemen, Pembangunan, dan Pendidikan (Revisi)*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Jogiyanto. (2005). *Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Jogiyanto. (2010). *Analisis dan Desain Sistem Informasi, Edisi IV*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Ladjmudin, A.-B. b. (2005). *Analisa Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Morissan. (2012). *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Mullins, J. W., & Wlker, J. O. (2013). *Marketing Management : A Strategic, Decision - Making, Apporoach (8th ed.)*. New York, America: The McGrow-Hill Companies, Inc.

- Mulyani, S. (2016). *Metode Analisis dan Perancangan Sistem Edisi Kedua*. Bandung: Abdi Sistematika.
- Muslihudin, Muhammad, & Oktavianto. (2016). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Menggunakan Model Terstruktur dan UML*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Nugroho, B. (2012). *Dasar pemrograman web PHP MySQL dengan Dreamweaver*. Yogyakarta: Gavamedia.
- Rosa, A., & Shalahuddin, M. (2015). *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek. Edisi Kedua*. Bandung: Informatika Bandung.
- Royan, F. M. (2004). *Creating Effective Sales Force : Meningkatkan Penjualan Dengan Rancang Bangun Sales Force Effective*. Yogyakarta: Andi.
- Saputra, P. A., & Nugroho, A. (2017). Perancangan Dan Implementasi Survei Kepuasan Pengunjung Berbasis Web Di Perpustakaan Daerah Kota Salatiga. *JUTI - Volume 15, Nomor 1*, 64.
- Sarwono, J. (2012). *Metode Riset Online: Teori, Praktik, dan Pembuatan Aplikasi (Menggunakan HTML, PHP, dan CSS)*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Satzinger, J. W., Jackson, R. B., & Bu, S. D. (2012). *Introduction to systems analysis and design: an agile, iterative approach*. Singapore: Course Tecnology Cengage.
- Singarimbun, M., & Effendi, S. (2006). *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES.
- Siregar, S. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunarno, A. (2009). *Seluk Beluk E-Commerce*. Yogyakarta: Andi.
- Sutabri, T. (2012). *Konsep Sistem Informasi*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Sutaji, D. (2012). *Sistem Inventory Mini Market Dengan PHP dan JQuery*. Yogyakarta: Lokomedia.
- Usman, Nurdin. (2004). *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Widodo, A. W., & Kurnianingtyas, D. (2017). *Sistem Basis Data*. Malang: UB Press.
- Yakub. (2012). *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Yuhefizar. (2013). *Mudah Membuat Web Profil Multibahasa*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

LAMPIRAN A

KODE PEMPROGRAMAN

LOGIN: (QUERY)

```

$sql="SELECT * FROM $tbl_name WHERE username='$username' and
password='$password';

$result=mysqli_query($conn, $sql);
// Mysql_num_row is counting table row
$rows = mysqli_fetch_assoc($result);
//Direct pages with different user levels
if ($rows['level'] == 'Admin') {
// buat session login dan username
    $_SESSION['username'] = $username;
    $_SESSION['level'] = "admin";
    $_SESSION['login'] = true;
    $_SESSION['user_id'] = $rows['id'];
    // alihkan ke halaman dashboard admin
    header("location:dashboard.php");
}
else
if ($rows['level'] == 'User') {
// buat session login dan username
    $_SESSION['username'] = $username;
    $_SESSION['level'] = "User";
    $_SESSION['login'] = true;
    $_SESSION['user_id'] = $rows['id'];
    // alihkan ke halaman dashboard admin
    header("location:dashboard_user.php");
}

```

REGISTER: (QUERY)

```

$cek = mysqli_num_rows(mysqli_query($conn,"SELECT * FROM user WHERE
username='".$username' or atpm_id='".$atpmid""));

if ($cek > 0){
    echo "<script>window.alert('Email or ATPM ID you entered is already exist!')
    window.location='register.php'</script>";
} else {
    $sql = "INSERT INTO user (atpm_id,level,username,name,
    Password,pass,id_dealer,id_outlet) VALUES
    ('$atpmid','$level','$username','$nama','$password','$pwd2','$dealer','$outlet')";

    $result = mysqli_query($conn, $sql);
    if($result)
    {
        echo "<script>alert('You have been registered! Please Login');
location='index.php';
</script>";
    }
    else
    {
        echo "Error :".$sql;
    }
}

```

INPUT SURVEI: (QUERY)

```

$sql = "INSERT INTO tb_survei (nama_survei, tgl_survei) VALUES
('$nama','$today')";

$result = mysqli_query($conn, $sql);

```

INPUT DETAI SURVEI: (QUERY)

```

$sql = "INSERT INTO tb_survei_detail (survei_id,id_indikator) VALUES
('$survei_id','$id_indikator')";

$result = mysqli_query($conn, $sql);
}elseif ($_POST['aksi'] == 'hapus') {

```

```

$id_survei_detail = $_POST['id_survei_detail'];
echo $sql = "DELETE FROM tb_survei_detail WHERE id_survei_detail =
'$id_survei_detail'";
$result = mysqli_query($conn, $sql);
}

```

INPUT DEALER: (QUERY)

```

$cек = mysqli_num_rows(mysqli_query($conn,"SELECT * FROM dealer_list inner
join outlet_list on outlet_list.kode_dealer=dealer_list.kode_dealer WHERE
outlet_list.kode_outlet='$okode'"));

if ($cek > 0){
echo "<script>window.alert('Dealer you entered is already exist!')
window.location='dealerlist.php'</script>";
} else {
    $sql2 = "INSERT INTO outlet_list
(kode_dealer,kode_outlet,outlet,type) VALUES ('$dkode','$okode','$outlet','$dtipe')";

    $lakukanquey = mysqli_query($conn,$sql2);
    if($lakukanquey)
    {
        echo "<script>alert('You just added n!');
        location='dealerlist.php';
        </script>";
    }
}

```

DELETE DEALER: (QUERY)

```

$id = $row['id_outlet'];
$result = mysqli_query($conn, "DELETE FROM outlet_list WHERE id_outlet=$id")

```

INPUT INDIKATOR: (QUERY)

```

include "config.php";
$nama_indikator = $_POST['nama_indikator'];
$sql = "INSERT INTO tb_indikator (nama_indikator) VALUES ('$nama_indikator')";

```

```

$result = mysqli_query($conn, $sql);
if($result)
{
    echo "sukses";
}

```

INPUT DETAIL INDIKATOR: (QUERY)

```

$sql = "INSERT INTO tb_indikator_detail (id_indikator,pertanyaan) VALUES
('{$id_indikator}', '{$pertanyaan}')";
$result = mysqli_query($conn, $sql);

```

HAPUS INDIKATOR: (QUERY)

```

$sql = "DELETE FROM `tb_indikator` WHERE id_indikator = '$id_indikator'";
$result = mysqli_query($conn, $sql);
$sql2 = "DELETE FROM `tb_indikator_detail` WHERE id_indikator =
'$id_indikator'";
$result2 = mysqli_query($conn, $sql2);

```

HAPUS DETAIL INDIKATOR: (QUERY)

```

$sql2 = "DELETE FROM `tb_indikator_detail` WHERE id_indikator_detail =
'$id_indikator_detail'";
$result2 = mysqli_query($conn, $sql2);

```

INPUT JAWABAN: (QUERY)

```

foreach ($penilaian as $key => $value) {
    $sql = "INSERT INTO tb_jawaban (survei_id, id_indikator_detail, parameter,
    id_user) VALUES ('{$survei_id[$key]}', '{$id_indikator_detail[$key]}', '{$value}', '{$id_user}')";
    $result = mysqli_query($conn, $sql);
}

```

INPUT SALESHEAD: (QUERY)

```

$sql2 = "INSERT INTO tb_saleshead (atpm_id,kode_dealer,kode_outlet,nama)
VALUES ('{$atpm_id}', '{$dealer}', '{$outlet}', '{$nama}')";

```

```

$lakukanquey = mysqli_query($conn,$sql2);
if($lakukanquey)
{
    echo "<script>alert('You just added n!');";
    location='saleshead.php';
</script>";
}

```

HAPUS SALESHEAD: (QUERY)

```

$id = $_GET['id'];
$qry = "DELETE FROM `tb_saleshead` WHERE id='$id'";
$result = mysqli_query($conn,$qry);

```

PRINT HASIL SURVEI:

a) GRAFIK:

```

$sql_grafik = "
SELECT *,sum(a.parameter) as penilaian FROM tb_jawaban as a,
tb_indikator_detail as b, tb_indikator as c WHERE a.id_indikator_detail =
b.id_indikator_detail AND a.survei_id = '$survei_id' AND c.id_indikator =
b.id_indikator GROUP BY b.id_indikator
";
$result_grafik = mysqli_query($conn,$sql_grafik);

```

b) NILAI TERENDAH:

```

$sql_terendah = "SELECT nama_indikator,min(penilaian) as penilaian FROM
(SELECT c.nama_indikator,sum(a.parameter) as penilaian FROM tb_jawaban
as a, tb_indikator_detail as b, tb_indikator as c WHERE a.id_indikator_detail =
b.id_indikator_detail AND a.survei_id = '$survei_id' AND c.id_indikator =
b.id_indikator GROUP BY b.id_indikator ORDER BY penilaian ASC) as b";

```

```

$result_terendah = mysqli_query($conn,$sql_terendah);

```

c) NILAI TERTINGGI:

```
$sql_tertinggi = "SELECT nama_indikator,max(penilaian) as penilaian FROM
(SELECT c.nama_indikator,sum(a.parameter) as penilaian FROM tb_jawaban
as a, tb_indikator_detail as b, tb_indikator as c WHERE a.id_indikator_detail =
b.id_indikator_detail AND a.survei_id = '$survei_id' AND c.id_indikator =
b.id_indikator GROUP BY b.id_indikator ORDER BY penilaian DESC) as b";
```

```
$result_tertinggi = mysqli_query($conn,$sql_tertinggi);
```

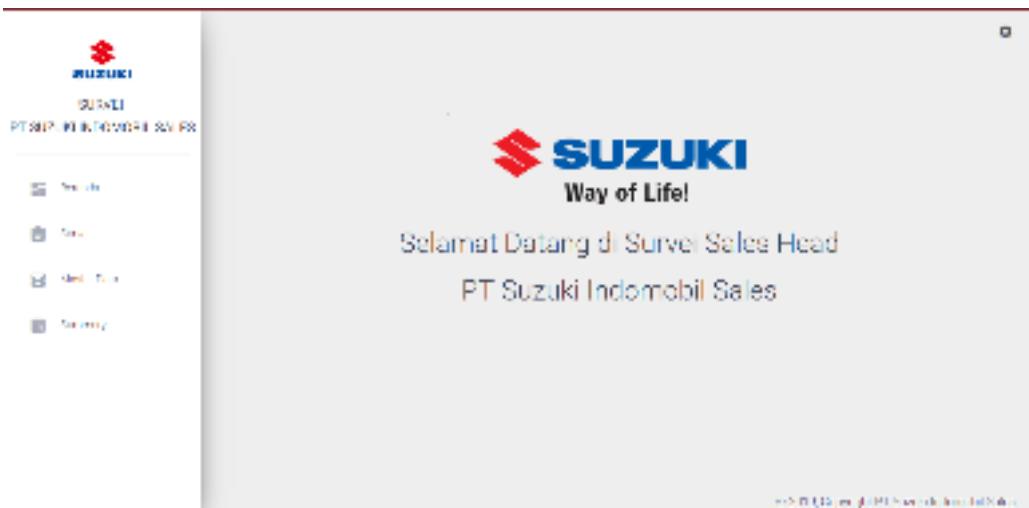
LAMPIRAN B

TAMPILAN PROGRAM

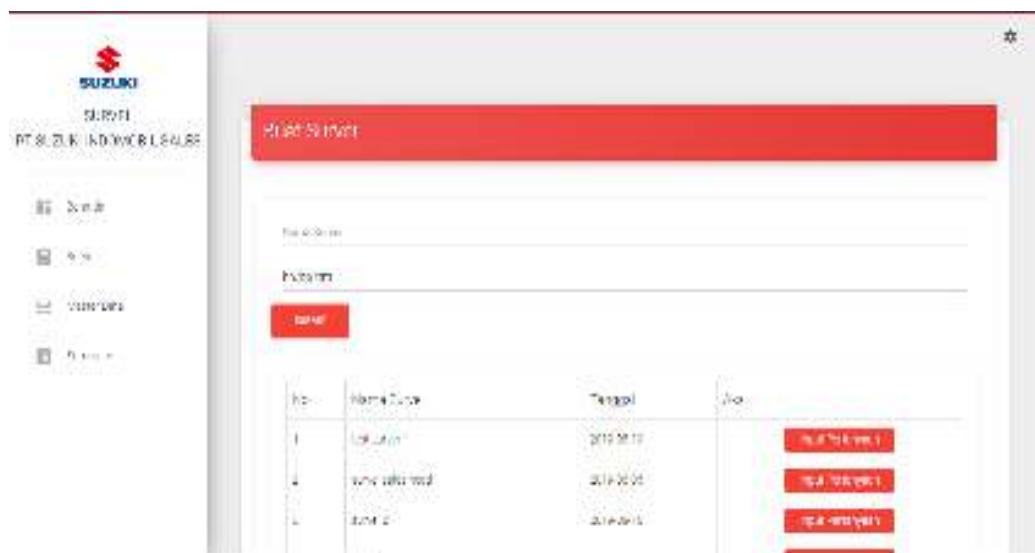
1. Halaman *Login* (masuk)



2. Halaman Utama (Beranda)



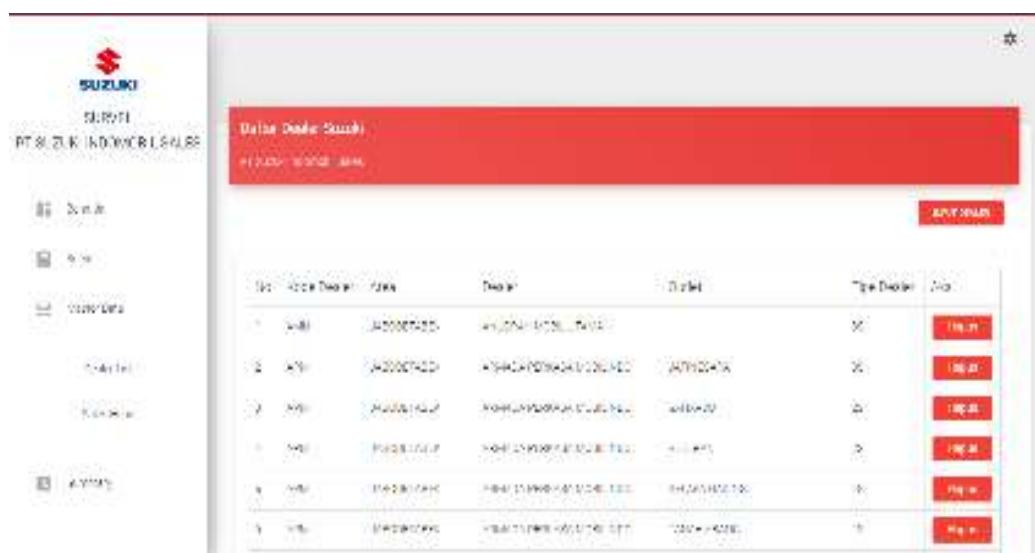
3. Halaman Survei



The screenshot shows a Suzuki dealer survey interface. The top navigation bar includes the Suzuki logo, the text 'SUZUKI', and 'PT S. U. K. KOMERCI S. P. B.'. Below this are four menu items: 'Survei', 'Survei', 'Master Data', and 'Lainnya'. The main content area is titled 'Survei Survei' and contains a table with three rows of dealer information. The columns are 'No.', 'Nama Dealer', 'Alamat', and 'No. Telp.'. The data is as follows:

| No. | Nama Dealer | Alamat | No. Telp. |
|-----|-------------------------------|----------------------|--------------|
| 1 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 |
| 2 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 |
| 3 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 |

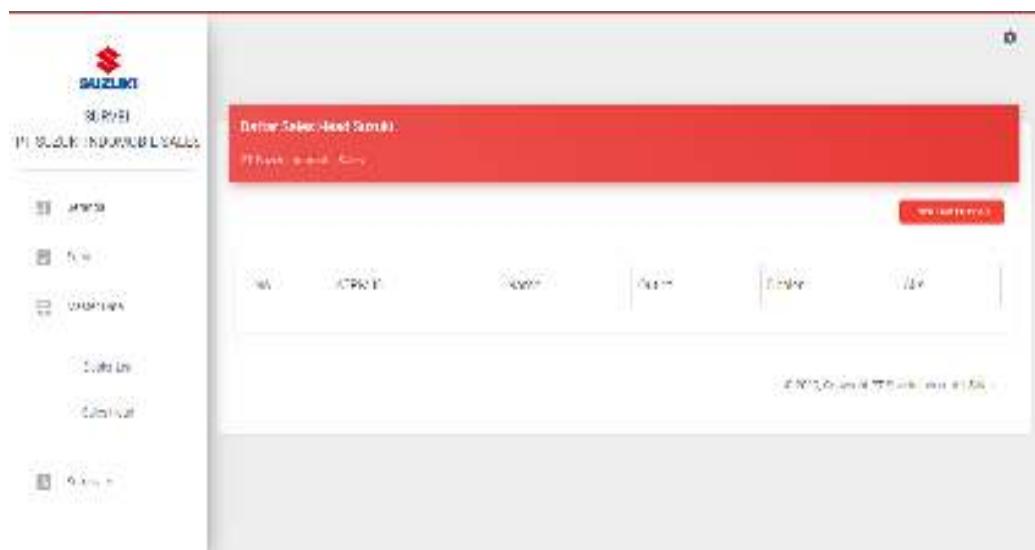
4. Halaman Master Data Dealer List



The screenshot shows a Suzuki dealer master data list interface. The top navigation bar includes the Suzuki logo, the text 'SUZUKI', and 'PT S. U. K. KOMERCI S. P. B.'. Below this are four menu items: 'Survei', 'Survei', 'Master Data', and 'Lainnya'. The main content area is titled 'Master Data Dealer' and contains a table with ten rows of dealer information. The columns are 'No.', 'Nama Dealer', 'Alamat', 'No. Telp.', 'Bantuan', 'Type Dealer', and 'No.'. The data is as follows:

| No. | Nama Dealer | Alamat | No. Telp. | Bantuan | Type Dealer | No. |
|-----|-------------------------------|----------------------|--------------|---------|-------------|-----|
| 1 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 | X | 100.00 | 1 |
| 2 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 | X | 100.00 | 2 |
| 3 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 | X | 100.00 | 3 |
| 4 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 | X | 100.00 | 4 |
| 5 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 | X | 100.00 | 5 |
| 6 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 | X | 100.00 | 6 |
| 7 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 | X | 100.00 | 7 |
| 8 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 | X | 100.00 | 8 |
| 9 | PT. S. U. K. KOMERCI S. P. B. | Jl. P. R. B. No. 123 | 021-12345678 | X | 100.00 | 9 |

5. Halaman Master Data Sales Head



6. Halaman Summary

| No | Name | Tanggal | Aksi |
|----|--------------|------------|---|
| 1 | Adi Suryadi | 2019-06-26 | Edit Delete |
| 2 | Andi Suryadi | 2019-06-26 | Edit Delete |
| 3 | Andi Suryadi | 2019-06-26 | Edit Delete |
| 4 | Andi Suryadi | 2019-06-26 | Edit Delete |
| 5 | Andi Suryadi | 2019-06-26 | Edit Delete |
| 6 | Andi Suryadi | 2019-06-26 | Edit Delete |
| 7 | Andi Suryadi | 2019-06-26 | Edit Delete |
| 8 | Andi Suryadi | 2019-06-26 | Edit Delete |

7. Halaman *Input Kuesioner*



The screenshot shows a mobile application interface for a survey. At the top, there is a header with the Suzuki logo and text: "SURVEY", "PT SUZUKI INDONESIA", and "Survey Sales Real Suzuki". Below the header is a red bar with the text "100% - 100% - 100%". The main content area is a table with the following data:

| No | ID | Nama Dealer | Nama Sales | Tanggal Survey | Aksi |
|----|--------|---------------|---------------|----------------|------------------------|
| 1 | 716415 | PT. SRI SAWIT | PT. SRI SAWIT | 2019-08-15 | Detail |
| 2 | 11162 | PT. SRI SAWIT | PT. SRI SAWIT | 2019-08-15 | Detail |
| 3 | 111232 | PT. SRI SAWIT | PT. SRI SAWIT | 2019-08-15 | Detail |
| 4 | 111362 | PT. SRI SAWIT | PT. SRI SAWIT | 2019-08-15 | Detail |
| 5 | 111363 | PT. SRI SAWIT | PT. SRI SAWIT | 2019-08-15 | Detail |
| 6 | 80001 | PT. SRI SAWIT | PT. SRI SAWIT | 2019-08-15 | Detail |
| 7 | 80002 | PT. SRI SAWIT | PT. SRI SAWIT | 2019-08-15 | Detail |

LAMPIRAN C

BLACK BOX TESTING

1. *Form Register*

| No | Skenario Pengujian | Test Case | Hasil yang diharapkan | Hasil Pengujian | Kesimpulan |
|----|--|-----------|--|--|------------|
| 1 | Pada halaman <i>register</i> sebagai <i>admin</i> , diinputkan <i>atpm id</i> , <i>level user</i> , <i>email</i> dan <i>password</i> | | Mengeluarkan pesan berupa pemberitahuan dimana kesalahan yang terjadi adalah kurangnya digit angka pada <i>atpm id</i> . | Mengeluarkan pesan berupa pemberitahuan dimana kesalahan yang terjadi adalah kurangnya digit angka pada <i>atpm id</i> . | Valid |

2. *Form Login*

| No | Skenario Pengujian | Test Case | Hasil yang diharapkan | Hasil Pengujian | Kesimpulan |
|----|--|-----------|---|---|------------|
| 2 | Pada halaman <i>login</i> , tidak diinputkan <i>email</i> atau <i>password</i> | | Memunculkan pemberitahuan dimana kesalahan terjadi. | Memunculkan pemberitahuan dimana kesalahan terjadi. | Valid |

3. Form Input Survei

| No | Skenario Pengujian | Test Case | Hasil yang diharapkan | Hasil Pengujian | Kesimpulan |
|----|---|-----------|---|---|------------|
| 3 | Pada halaman buat nama survei, jika memilih button “Detail” maka akan menampilkan halaman detail survei | | Menampilkan halaman detail survei untuk meng-input indikator survei | Memunculkan pemberitahuan dimana kesalahan terjadi. Menampilkan halaman detail survei untuk meng-input indikator survei | Valid |

4. Form Input Jawaban Survei

| No | Skenario Pengujian | Test Case | Hasil yang diharapkan | Hasil Pengujian | Kesimpulan |
|----|--|-----------|--|--|------------|
| 4 | Pada halaman Input jawaban survei, jika user sudah menginput jawaban tidak akan bisa lagi meng-input jawaban untuk kedua kalinya | | Menampilkan button “isi survei” dengan warna hitam tanda bahwa tidak bisa lagi meng-input jawaban. | Menampilkan button “isi survei” dengan warna hitam tanda bahwa tidak bisa lagi meng-input jawaban. | Valid |

5. Form Summary

| No | Skenario Pengujian | Test Case | Hasil yang diharapkan | Hasil Pengujian | Kesimpulan |
|----|---|---|---|---|------------|
| 5 | Pada halaman <i>summary</i> , jika memilih <i>button</i> “Lihat Hasil Survei” |  | Menampilkan halaman <i>summary</i> yang selanjutnya dengan hasil survei berupa grafik | Menampilkan halaman <i>summary</i> yang selanjutnya dengan hasil survei berupa grafik | Valid |

6. Mencetak hasil survei

| No | Skenario Pengujian | Test Case | Hasil yang diharapkan | Hasil Pengujian | Kesimpulan |
|----|---|---|----------------------------------|----------------------------------|------------|
| 6 | Pada halaman <i>summary</i> , dapat memilih <i>button</i> “Print” untuk mencetak hasil survei |  | Menampilkan cetakan hasil survei | Menampilkan cetakan hasil survei | Valid |