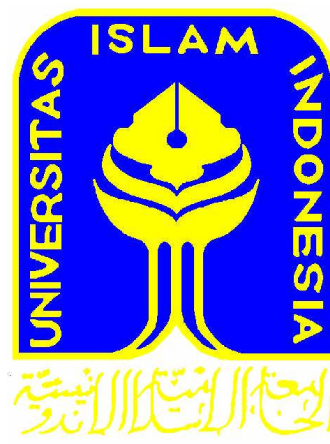


**PORTAL ELEARNING MANAJEMEN
PEMASARAN UNTUK USAHA KECIL
DAN MENENGAH**

TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Jurusan Teknik Informatika**



Oleh:

Nama : Dika Anggara Putra

NIM : 07 523 292

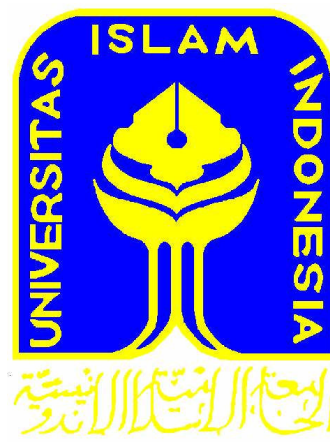
**JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2014

**PORTAL ELEARNING MANAJEMEN
PEMASARAN UNTUK USAHA KECIL
DAN MENENGAH**

TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Jurusan Teknik Informatika**



Oleh:

Nama : Dika Anggara Putra

NIM : 07 523 292

**JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2014

LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

**PORTAL ELEARNING MANAJEMEN
PEMASARAN UNTUK USAHA KECIL
DAN MENENGAH**

TUGAS AKHIR



Yogyakarta, 27 Oktober 2014

Dosen Pembimbing,

Nur Wijyaning Rahayu, S.Kom.

LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PENGUJI**PORTAL ELEARNING MANAJEMEN
PEMASARAN UNTUK USAHA KECIL
DAN MENENGAH TUGAS AKHIR**

Oleh:

Nama : Dika Anggara Putra

NIM : 07 523 292

Telah Dipertahankan di Depan Sidang Penguji Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Jurusan Teknik Informatika
Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta, 7 November 2014

Tim Penguji,

Ketua Nur Wijyaning Rahayu, S.kom. _____Anggota I Izzati Muhimmah, S.T., M.Sc. _____Anggota II Affan Mahtarami, S.Kom., M.T. _____

Mengetahui,

Ketua Jurusan Teknik Informatika

Universitas Islam Indonesia

Hendrik, S.T., M.Eng.

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Dika Anggara Putra

NIM : 07 523 292

Judul tugas akhir :

PORTAL ELEARNING MANAJEMEN PEMASARAN UNTUK USAHA KECIL DAN MENENGAH

Menyatakan bahwa seluruh komponen dan isi dalam laporan tugas akhir ini merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak terdapat tulisan orang lain yang saya akui sebagai karya saya. Apabila di kemudian hari terdapat bukti bahwa ada beberapa bagian dari penelitian ini adalah bukan hasil karya saya sendiri, maka saya siap menanggung segala resiko dan konsekuensi apapun.

Demikian pernyataan ini saya buat, semoga dapat dipergunakan dengan baik sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 7 November 2014

Yang Membuat Pernyataan,

Dika Anggara Putra

HALAMAN PERSEMBAHAN

*Orang tua tercinta,
Ludono tristiadi dan Nur Khoiriyah*

*Istri dan Anaku Tercinta,
Ike Puspitayanti dan Kamelia Puteri Adiana Sari*

*Mertua tercinta,
Eko Sri Puji Utami dan Wiryanto*

*Bude Tercinta,
Eny Suyati dan Sri Murwati*

*Kerabat Tercinta,
Irfan dan Asih*

*Teman – Teman tercinta,
Teman – Temanku Yang Tidak Dapat Saya Sebutkan Satu Persatu*

“You don't choose your family. They are God's gift to you, as you are to them”

~Desmond Tutu~

HALAMAN MOTTO

”Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya...”
(Q.S. Al-Baqarah : 286)

”Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”
(Q.S. Al-Insyirah: 5)

*”Sejumlah godaan datang pada mereka yang tekun, tapi semua godaan pasti
menyerang mereka yang bermalasmalasan”*
(Charles H Spurgeon)

*”Pengetahuan meneliti, agama menginterpretasi. Pengetahuan memberi manusia
kekuatan, agama memberi manusia kebijakan sebagai kontrol”*
(Martin Luther King)

*”Tetaplah berkepala dingin dan rendah hati. Jangan pernah menonjolkan diri,
tapi terus kerjakan sesuatu yang besar”*
(Deng Xiaoping)

*”Agar meyakinkan kita harus bisa dipercaya, agar bisa dipercaya kita harus
kredibel, agar kredibel kita harus jujur”*
(Edward R Murrow)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb.

Alhamdulillah segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat, hidayah serta inayah-Nya, laporan tugas akhir dengan judul “Portal *E-learning* Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil Dan Menengah” ini dapat penulis selesaikan dengan baik.

Laporan tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Jurusan Teknik Informatika Universitas Islam Indonesia, serta sebagai sarana untuk mempraktekkan secara langsung ilmu dan teori yang telah diperoleh selama menjalani masa studi di Jurusan Teknik Informatika Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.

Dalam pembuatan laporan ini, penulis banyak mendapat masukan, arahan, dukungan dan motivasi yang sangat membantu bagi penulis khususnya dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua Orang Tua Tercinta, Ludono Tristiadi dan Nur Khoiriyah yang selalu melimpahkan kasih sayang, doa restu, serta dukungan dan motivasi yang begitu besar dalam setiap langkah.
2. Adik, saudara, dan seluruh keluarga besar yang turut serta memberi dukungan dan doa kepada penulis.
3. Istri dan anak tercinta, Ike Puspitayanti dan Kamelia Puteri Adiana Sari yang selalu menemani, memberi dukungan dan doa, serta memberi banyak bantuan.
4. Bapak Prof. Dr. Edy Suandi Hamid, M.Ec. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Ir. Gumbolo Hadi Susanto, M.Sc. selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
6. Bapak Hendrik, ST.T., M.Eng. selaku Ketua Jurusan Teknik Informatika Universitas Islam Indonesia.

7. Ibu Nur Wijaning Rahayu, S.Kom. selaku dosen pembimbing. Terimakasih atas segala bantuan, dukungan, semangat dan pengetahuannya, serta kemudahan yang telah diberikan.
8. Dosen-dosen pengajar dan karyawan Fakultas Teknologi Industri, khususnya Jurusan Teknik Informatika UII yang memberikan banyak ilmu dan bantuan.
9. Bapak Hendri Lukito selaku direktur PT. Luas Persada Manunggal Kudus, beserta seluruh jajaran karyawan yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian dan terimakasih atas kerjasamanya.
10. Sahabat, teman, dan kenalan yang selalu menemani, memberi motivasi, dukungan, serta doa kepada penulis. .
11. Teman-teman Teknik Informatika UII khususnya angkatan 2007, terimakasih atas kekompakan dan kebersamaannya selama ini.
12. Serta semua pihak dan komponen yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu terselesaikannya Tugas Akhir ini. Terimakasih banyak. Akhir kata dengan ketulusan hati penulis panjatkan doa semoga apa yang telah mereka berikan dengan keikhlasan, mendapat pahala yang setimpal dari Allah SWT.

Penulis menyadari dalam penulisan laporan tugas akhir ini masih jauh dari sempurna, karena keterbatasan kemampuan dan pengalaman. Kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan untuk memperbaiki tugas akhir ini di masa mendatang, dan semoga dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Yogyakarta, 7 November 2014

Dika Anggara Putra

SARI

Dunia pemasaran berkembang dengan pesat, persaingan antar *kompetitor* juga berlangsung ketat. Oleh sebab itu dibutuhkan sarana untuk membantu sebuah perusahaan untuk mengikuti persaingan pasar dan mengimbangi apa yang dilakukan oleh *kompetitor*. Untuk membantu divisi pemasaran sebuah perusahaan diperlukan sebuah pelatihan dan penyampaian materi pemasaran secara cepat dan tepat. Penelitian ini bertujuan untuk membangun sebuah portal *e-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah sebagai sarana untuk memberikan materi pelatihan dan menyampaikan informasi terkini tentang pasar secara cepat kepada *salesman*.

Penelitian ini menggunakan pengembangan *Prototype* untuk membangun sistem dengan menggunakan *Flowchart*, *Data Flow Diagram*, perancangan masukan dan perancangan *Interface*, dan wawancara langsung kepada pihak manajemen PT. Luas Persada Manunggal sebagai tempat studi kasus.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa materi dan pelatihan dapat diberikan kepada *Salesman* secara cepat dan dapat diubah dengan cepat jika ada informasi atau materi baru tentang pemasaran yang harus segera disampaikan kepada *Salesman*.

Kata Kunci: *Elearning*, *Kompetitor* dan *Salesman* .

TAKARIR

<i>DFD</i>	<i>Data Flow Diagram</i> adalah sebuah diagram yang digunakan untuk memperjelas alur masukan dari program.
<i>Interface</i>	<i>Interface</i> adalah sebuah antar muka yang menjembatani antara program dengan pengguna.
<i>Training</i>	<i>Training</i> adalah sebuah proses pelatihan.
<i>Salesman</i>	<i>Salesman</i> adalah Orang yang bekerja sebagai penjual produk.
<i>User</i>	<i>User</i> adalah Orang yang terlibat langsung dalam pemakaian sebuah sistem dan memiliki hak akses tertentu.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PENGUJI.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN HASIL TUGAS AKHIR.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
SARI.....	ix
TAKARIR	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah	2
1.4 Tujuan Penelitian	2
1.5 Manfaat Penelitian	2
1.6 Metodologi Penelitian.....	3
1.7 Sistematika Penulisan	3
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1 Manajemen Pemasaran	5
2.2 Perilaku Konsumen.....	6
2.2.1 Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....	6
2.2.2 Persaingan Pasar	6
2.3 <i>Eksperiental Marketing</i>	7
2.3.1 <i>Elemen Eksperiental</i>	7

2.3 Konsep <i>E-learning</i>	9
2.3.1 Learning Manajemen Sistem	9
2.3.2 Administrator <i>E-learning</i>	10
2.3.1 Penyesuaian Materi <i>E-learning</i>	10
BAB III METODOLOGI.....	11
3.1 Analisis Proses Bisnis	11
3.1.1 Levelling Proses Bisnis.....	11
3.2 Analisis Masalah	12
3.3 Penyebab Masalah	12
3.4 Rekayasa Proses Bisnis	12
3.5 Analisis Kebutuhan	13
3.5.1 Analisis Kebutuhan Masukan.....	14
3.5.2 Analisis Kebutuhan Proses	14
3.5.3 Analisis Kebutuhan Antarmuka.....	15
3.5.4 Diagram Alir.....	17
3.5.5 Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak	18
3.5.6 Analisis Kebutuhan Perangkat Keras	18
3.5.7 Data Flow Diagram	18
3.5.8 Data Flow Diagram Level 1	19
3.5.9 Data Flow Diagram Level 2 Proses Login	21
3.5.10 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen <i>user admin</i>	21
3.5.11 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen <i>user senior</i>	22
3.5.12 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen <i>user junior</i>	23
3.5.13 Data Flow Diagram Level 2 Proses manajemen pengumuman	23
3.5.14 Data Flow Diagram Level 2 Proses manajemen <i>download</i>	24
3.5.15 Data Flow Diagram Level 2 Proses manajemen kritik saran.....	25
3.5.16 Data Flow Diagram Level 2 Proses manajemen kelas.....	25
3.5.17 Perancangan Basis Data	27
3.6 Struktur Tabel	28
3.6.1 Relasi Tabel	30
3.7 Perancangan Antarmuka	31

3.7.1 Antarmuka Halaman Utama	31
3.7.2 Antarmuka Dashboard	31
3.7.3 Antarmuka Halaman Manajemen Pengumuman	32
3.7.4 Antarmuka Halaman <i>Download</i>	33
3.7.5 Antarmuka Halaman Manajemen <i>Salesman Senior</i>	33
3.7.6 Antarmuka Halaman Kritik Saran	34
3.7.7 Antarmuka Halaman <i>Salesman</i>	35
3.7.8 Antarmuka Halaman Utama <i>Salesman</i>	35
3.7.9 Antarmuka Halaman Pengumuman <i>Salesman</i>	36
3.7.10 Antarmuka Halaman <i>Download Salesman</i>	36
3.7.11 Antarmuka Halaman Profile <i>Salesman Senior</i>	37
3.7.12 Antarmuka Halaman Kritik Saran <i>Salesman</i>	38
BAB IV IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN	39
4.1 Implementasi Sistem	39
4.1.1 Halaman Utama <i>User Biasa</i>	39
4.1.2 Halaman Kritik Saran <i>User Biasa</i>	40
4.1.3 Halaman <i>Download User Biasa</i>	41
4.1.4 Halaman Materi <i>User Biasa</i>	42
4.1.5 Halaman Pelatihan <i>User Biasa</i>	43
4.1.6 Halaman Pengumuman <i>User Biasa</i>	44
4.1.7 Halaman <i>Salesman User Biasa</i>	45
4.2 Halaman Utama <i>Junior</i>	46
4.2.1 Halaman ubah Password <i>Junior</i>	46
4.2.2 Halaman Kritik Saran <i>Junior</i>	47
4.2.3 Halaman <i>Download Junior</i>	48
4.2.4 Halaman Materi <i>Junior</i>	49
4.2.5 Halaman Pelatihan <i>Junior</i>	50
4.2.6 Halaman Pengumuman <i>Junior</i>	51
4.2.7 Halaman <i>Salesman Junior</i>	52
4.3 Halaman Utama <i>User Senior</i>	53
4.3.1 Halaman Kritik Saran <i>Senior</i>	54

4.3.2 Halaman Pengumuman <i>Senior</i>	55
4.3.3 Halaman <i>Download Senior</i>	56
4.3.4 Halaman Materi <i>senior</i>	57
4.3.5 Halaman Ubah Profile <i>Senior</i>	58
4.3.6 Halaman Ubah Password <i>Senior</i>	59
4.4 Halaman Administrator.....	60
4.5 Pengujian.....	61
4.5.1 Analisis Kerja Sistem.....	61
4.5.2 Kelebihan Sistem	62
4.5.3 Kekurangan Sistem	62
BAB V PENUTUP.....	63
5.1 Simpulan	63
5.2 Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Kritik Saran	28
Tabel 3.2 <i>Salesman Senior</i>	28
Tabel 3.3 Pelatihan	29
Tabel 3.4 Pengumuman	29
Tabel 3.5 Kelas	30

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Diagram Alir	17
Gambar 3.2 Diagram Konteks	19
Gambar 3.3 Data Flow Diagram Level 1.....	20
Gambar 3.4 Data Flow Diagram Level 2 Proses Login.....	21
Gambar 3.5 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen <i>admin</i>	22
Gambar 3.6 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen <i>user senior</i>	22
Gambar 3.7 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen <i>user junior</i>	23
Gambar 3.8 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen pengumuman	24
Gambar 3.9 Data Flow Diagram Level 2 Proses manajemen download.....	24
Gambar 3.10 Data Flow Diagram Level 2 Proses manajemen kritik saran.....	25
Gambar 3.11 Data Flow Diagram Level 2 Proses manajemen kelas	26
Gambar 3.12 ERD	27
Gambar 3.13 Relasi Antar Tabel	30
Gambar 3.14 Rancangan Antar Muka Halaman Utama.....	31
Gambar 3.15 Rancangan Antar Muka Dashboard.....	32
Gambar 3.16 Rancangan Antar Muka Manajemen Pengumuman.....	32
Gambar 3.17 Rancangan Antar Muka Manajemen <i>Download</i>	33
Gambar 3.18 Rancangan Antar Muka Manajemen <i>Salesman Senior</i>	34
Gambar 3.19 Rancangan Antar Muka Manajemen Kritik Saran	34
Gambar 3.20 Rancangan Antar Muka Halaman <i>Salesman</i>	35
Gambar 3.21 Rancangan Antar Muka Halaman Pengumuman <i>Salesman</i>	36
Gambar 3.22 Rancangan Antar Muka Halaman <i>Download Salesman</i>	36
Gambar 3.23 Rancangan Antar Muka Halaman Profile <i>Salesman Senior</i>	38
Gambar 3.24 Rancangan Antar Muka Kritik Saran <i>Salesman</i>	38
Gambar 4.1 Halaman Home.....	39
Gambar 4.2 Halaman Kritik Saran <i>User Biasa</i>	40

Gambar 4.3 Halaman <i>Download User Biasa</i>	41
Gambar 4.4 Halaman Materi <i>User Biasa</i>	42
Gambar 4.5 Halaman Pelatihan <i>User Biasa</i>	43
Gambar 4.6 Halaman Pengumuman <i>User Biasa</i>	44
Gambar 4.7 Halaman <i>Salesman User Biasa</i>	45
Gambar 4.8 Halaman Utama <i>User Junior</i>	46
Gambar 4.9 Halaman Ubah Password <i>User Junior</i>	47
Gambar 4.10 Halaman Kritik Saran <i>User Junior</i>	48
Gambar 4.11 Halaman <i>Download User Junior</i>	49
Gambar 4.12 Halaman Materi <i>User Junior</i>	50
Gambar 4.13 Halaman Pelatihan <i>User Junior</i>	51
Gambar 4.14 Halaman Pengumuman <i>Junior</i>	51
Gambar 4.15 Halaman <i>Salesman User Junior</i>	52
Gambar 4.16 Halaman Utama <i>User Senio</i>	53
Gambar 4.17 Halaman Kritik Saran <i>User Senior</i>	54
Gambar 4.18 Halaman Pengumuman <i>User Senior</i>	55
Gambar 4.19 Halaman <i>Download user Senior</i>	56
Gambar 4.20 Halaman Materi <i>User Senior</i>	57
Gambar 4.21 Halaman Ubah Profile <i>Senior</i>	58
Gambar 4.22 Halaman Ubah Password <i>Senior</i>	59
Gambar 4.23 Halaman Administrator.....	60

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Strategi pemasaran bisnis adalah sebuah langkah - langkah kreatif yang berkesinambungan dan diupayakan oleh pihak perusahaan guna mencapai target marketing terbaik dalam rangka mewujudkan kepuasan konsumen secara maksimal. Strategi pemasaran diperlukan untuk mencegah berkurangnya minat konsumen serta jatuhnya daya saing produk di lapangan (Kotler, 1997).

Promosi adalah sebuah upaya untuk memperkenalkan sebuah produk kepada konsumen sebagai bagian dari strategi pemasaran, terutama untuk usaha kecil dan menengah yang memiliki produk pendatang baru di pasaran. Sehingga dapat menarik minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Dalam era teknologi informasi dan komunikasi banyak aplikasi berbasis web yang dapat diakses melalui koneksi internet. *E-learning* merupakan dasar dan konsekuensi logis dari perkembangan teknologi informasi dan komunikasi. Dengan menggunakan *E-learning* data dan materi bisa diakses dari manapun dan kapanpun menggunakan koneksi internet.

Persaingan pemasaran sangat ketat dan *salesman* dituntut untuk mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan, karena tercapai atau tidak target pemasaran menentukan rugi dan laba sebuah perusahaan..

Usaha kecil dan menengah bisa menggunakan materi yang ada untuk bersaing dengan pasar tanpa harus mengeluarkan biaya besar dalam mendukung pemasaran produk.

Dengan adanya portal *E-learning* yang memuat *salesman* dapat mengakses materi lebih mudah tanpa terkendala kondisi lapangan maka kendala yang ada dapat teratasi karena sistem *E-learning* bisa diakses dari manapun dengan menggunakan koneksi internet. Dengan sistem ini perusahaan yang memiliki modal terbatas bisa melakukan pelatihan *salesman* dengan efektif tanpa harus mendatangkan pelatih dan mengeluarkan biaya besar.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut, dapat diambil rumusan masalah tentang bagaimana membangun sebuah portal *E-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah untuk memudahkan *salesman* yang merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan untuk memasarkan produk di lapangan. Materi yang dibutuhkan *salesman* dapat di *download* dengan mudah.

1.3 Batasan Masalah

Karena luasnya cakupan permasalahan berdasarkan rumusan masalah tersebut, perlu adanya sebuah batasan masalah agar tidak terjadi kesalahan persepsi, antara lain:

1. Aplikasi ditujukan untuk *salesman*.
2. Aplikasi dibuat dengan bahasa Indonesia.
3. Aplikasi berisi tentang materi pemasaran.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah:

1. Membuat portal *E-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah untuk mendukung materi dan informasi yang dibutuhkan oleh *salesman* dalam mencapai target pemasaran produk.
2. Membangun sebuah sistem informasi yang bisa diakses dengan mudah oleh *salesman*.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini antara lain:

1. Diharapkan aplikasi ini dapat membantu *salesman* untuk membagi informasi pergerakan pasar di lapangan.
2. *Salesman* dapat mencapai target penjualan maksimal dengan bantuan materi dan informasi yang tersedia di aplikasi ini .

1.6 Metodologi Penelitian

Penelitian ini mengembangkan sebuah sistem informasi dengan model pengembangan *prototype*, yaitu:

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data diperlukan untuk mendukung sistem yang akan dibuat karena data yang terkumpul akan digunakan untuk membangun sistem ini.

2. Analisis Kebutuhan

Dalam pembuatan sebuah sistem analisis kebutuhan mencakup proses yang dapat dilakukan untuk membuat sebuah desain sistem yang memadai.

3. Perancangan Sistem

Perancangan sistem diperlukan untuk menentukan struktur dari sistem yang akan dibuat.

4. Membuat Prototype aplikasi

Penerapan rancangan sistem menjadi sebuah aplikasi menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan menggunakan database MySQL.

5. Pengujian Aplikasi

Tahapan akhir yang dilakukan setelah sistem selesai dibangun, yaitu melakukan uji coba terhadap sistem dan menganalisis hasil pengujian dengan kebutuhan sistem sebelumnya. Apabila hasil uji coba menunjukkan hasil yang diinginkan, maka sistem sudah bisa digunakan.

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami laporan tugas akhir ini, berikut merupakan sistematika penulisan keseluruhan dari isi laporan.

Bab I Pendahuluan, memuat tentang latar belakang yang menyebabkan munculnya masalah. Rumusan masalah menegaskan kembali apa yang menjadi permasalahan yang diangkat dalam penelitian. Batasan masalah menjelaskan adanya beberapa hal yang tidak dibahas dalam penelitian. Tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian yang membahas metode pengumpulan data dan metode pengembangan aplikasi untuk menjelaskan secara singkat

langkah-langkah dalam penelitian, dan terakhir sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori, memuat tentang teori-teori yang berhubungan dengan penelitian, antara lain penjelasan mengenai manajemen pemasaran.

Bab III Membahas analisis proses bisnis, analisis masalah, penyebab masalah, dan analisis kebutuhan.

Bab IV Perancangan aplikasi, berisi uraian tentang perancangan aplikasi menggunakan DFD (*Data Flow Diagram*) dengan perancangan basisdata, serta perancangan antarmuka aplikasi.

Bab V Implementasi dan Pengujian, berisi implementasi aplikasi beserta fitur-fiturnya berdasarkan hasil perancangan yang sudah dilakukan sebelumnya. Pengujian dan analisis kinerja aplikasi dilakukan dengan percobaan menjalankan aplikasi dalam beberapa kondisi.

Bab VI Penutup, berisi kesimpulan berdasarkan pembahasan hasil pengujian, dan saran untuk perbaikan dan pengembangan penelitian berikutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Manajemen Pemasaran

Sebelum mendefinisikan manajemen pemasaran, perlu diketahui terlebih dahulu tentang definisi pemasaran secara luas dari berbagai pandangan. Pengertian pemasaran mengandung pengertian yang lebih luas dari sekedar penjualan dan periklanan. Tjiptono (2002:7) memberikan definisi pemasaran, yaitu:

“ Suatu proses sosial dan manajerial dimana individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, pewarnaan, dan pertukaran segala sesuatu yang bernilai dengan orang atau kelompok lain.”

Dari pengertian di atas maka perilaku konsumen merupakan tindakan-tindakan dan hubungan sosial yang dilakukan oleh konsumen perorangan, kelompok maupun organisasi untuk menilai, memperoleh dan menggunakan barang-barang serta jasa melalui proses pertukaran atau pembelian yang diawali dengan proses pengambilan keputusan yang menentukan tindakan-tindakan tersebut.

2.2 Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen menyangkut masalah keputusan yang diambil seseorang dalam mendapatkan dan mempergunakan barang dan jasa. Masalah yang menyangkut pengambilan keputusan lebih banyak dalam hal keputusan seseorang dalam melakukan pembelian. Pemasar meneliti keputusan membeli konsumen secara amat rinci untuk menjawab pertanyaan mengenai apa yang dibeli konsumen, dimana konsumen membeli, bagaimana dan berapa banyak konsumen membeli, serta mengapa konsumen membeli. Pemasar dapat mempelajari apa yang dibeli konsumen untuk mencari jawaban atas pertanyaan mengenai apa yang dibeli.

Menurut Swastha dan Handoko (2000:10) mengatakan:

” kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa-jasa, termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan menentukan kegiatan-kegiatan tertentu.”

Dari pengertian di atas maka perilaku konsumen merupakan tindakan-tindakan dan hubungan sosial yang dilakukan oleh konsumen perorangan, kelompok maupun organisasi untuk menilai, memperoleh dan menggunakan barang-barang serta jasa melalui proses pertukaran atau pembelian yang diawali dengan proses pengambilan keputusan yang menentukan tindakan-tindakan tersebut.

2.2.1 Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Menurut Kotler (2001:144) Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah kebudayaan, faktor sosial, pribadi, psikologis. Sebagian faktor-faktor tersebut kurang diperhatikan oleh pemasar tetapi sebenarnya harus diperhitungkan untuk mengetahui seberapa jauh perilaku konsumen mempengaruhi daya beli.

2.2.2 Persaingan Pasar

Persaingan pasar semakin ketat dan sulit untuk di prediksi, permasalahan yang terjadi menurut Direktur Utama PT. Luas Persada Manunggal Authorized Distributor semen Holcim area kodus adalah sulitnya untuk menyampaikan materi kepada *salesman* yang menjadi ujung tombak dari perusahaan. Hal ini dikarenakan mobilitas *salesman* sangat tinggi dan area yang menjadi target pemasaran sangat luas sehingga untuk penyampaian materi sangat sulit padahal bekal untuk bersaing di ketatnya persaingan pasar adalah materi yang selalu update. Dari sisi *salesman* juga membutuhkan adanya sebuah aplikasi yang memuat semua materi yang ada dan update informasi yang bisa di akses dengan cepat sehingga target pemasaran bisa dipertahankan tanpa terkendala masalah lapangan.

2.3. *Eksperiental Marketing*

Data Experiential sendiri berasal dari kata *experience* yang berarti sebuah pengalaman. Definisi *experience* menurut Schmitt (1999:60):

“Experiences are private events that occur in response to some stimulation.”

Definisinya pengalaman merupakan peristiwa-peristiwa pribadi terjadi dikarenakan adanya stimulus tertentu. Pine II dan Gilmore (1999:12) berpendapat bahwa *“Experience are event that engage individuals in a personal way”* yang berarti pengalaman adalah suatu kejadian yang terjadi dan mengikat pada setiap individu secara personal.

Sedangkan pengertian marketing menurut Evans and Berman (1992:8): *“Marketing is the anticipation, management and satisfaction of demand through the exchange process”* artinya bahwa marketing adalah suatu aktivitas untuk melakukan antisipasi, pengelolaan dan pencapaian kepuasan konsumen melalui proses pertukaran. Bisa dikatakan bahwa pengertian *Experiential Marketing* adalah suatu aktivitas untuk melakukan antisipasi, pengelolaan dan pencapaian kepuasan konsumen melalui proses pertukaran yang merupakan peristiwa-peristiwa pribadi yang terjadi sebagai tanggapan atau beberapa stimulus

2.3.1 Elemen Eksperiental Marketing

Elemen-Elemen *Experiential Marketing* (Schmitt,1999) terdiri dari:

1. *Sense*

‘Sense’ berkaitan dengan gaya (*styles*) dan simbol-simbol *verbal* dan *visual* yang mampu menciptakan keutuhan sebuah kesan. Untuk menciptakan kesan yang kuat, baik melalui iklan, *packaging* ataupun *website*, seorang pemasar perlu memilih warna yang tepat sejalan dengan *company profile*. Pilihan warna ini harus menarik untuk membangkitkan perhatian pelanggan.

2. *Feel*

Perasaan di sini sangatlah berbeda dengan kesan *sensorik* karena hal ini berkaitan dengan suasana hati dan emosi jiwa seseorang. Ini bukan sekedar

menyangkut keindahan, tetapi suasana hati dan emosi jiwa yang mampu membangkitkan kebahagiaan atau bahkan kesedihan.

3. *Think*

Dengan berpikir (*think*) dapat merangsang kemampuan intelektual dan kreativitas seseorang.

4. *Act*

Berkaitan dengan perilaku yang nyata dan gaya hidup seseorang. Hal ini berhubungan dengan bagaimana membuat orang berbuat sesuatu dan mengekspresikan gaya hidup. Riset pasar menunjukkan banyak orang membeli *Volkswagen Beetle* sebagai mobil kedua setelah *BMW* atau *Lexus*. Mereka mempunyai gaya hidup tertentu, konsumen ingin mengendarai mobil yang lebih enak untuk dikendarai. Jadi '*Act*' di sini meliputi perilaku yang nyata atau gaya hidup yang lebih luas. Ada berbagai cara untuk mengkomunikasikan '*Act*'. Dalam *Web salesman* dapat menggunakan *flash animations*, di TV dengan iklan pendek. Sedangkan di lingkungan sosial dapat dilakukan dengan gambar hidup yang dapat bergerak dengan cepat. Media cetak bukanlah pilihan yang baik untuk ini. Pemilihan sarana harus hati-hati dan tepat sehingga dapat membangkitkan pengalaman yang diinginkan.

5. *Relate*

Berkaitan dengan budaya seseorang dan kelompok referensinya yang dapat menciptakan identitas sosial. Seorang *salesman* harus mampu menciptakan identitas sosial (generasi, kebangsaan, etnis) bagi pelanggan dengan produk atau jasa yang ditawarkan.

2.3 Konsep *E-Learning*

Beberapa keuntungan dari *E-learning* tidak hanya meningkatkan akses, tapi juga meningkatkan keterlibatan, meningkatkan pembelajaran, memperluas pengalaman dalam mengeksplorasi, dan memberdayakan peserta didik untuk mengambil tanggung jawab untuk penjadwalan dan mengelola proses pembelajaran. Selain itu juga, pembelajaran yang kontemporer dan dapat diakses dari situs apapun dengan menggunakan teknologi yang tepat dan efektif. Karena sangat menguntungkan, pendekatan biaya yang efektif untuk memfasilitasi belajar kelompok dalam jumlah yang besar menggunakan informasi dan teknologi komunikasi. Selain itu, kebanyakan organisasi menerapkan *E-learning* untuk meningkatkan layanan pembelajaran, sehingga mencapai tujuan bisnis tertentu. Namun, beberapa inisiatif yang disediakan perusahaan untuk mengakses ke *E-learning* adalah dengan menyediakan produk dan sumber daya, baik sumber daya manusia maupun sumber daya lainnya (Choy, 2007, p.11).

2.3.1 *Learning Management System*

Learning Management System menurut Barrit dan Alderman (2004, p.233) merupakan alat atau sistem yang digunakan untuk autentikasi, registrasi, dan akses untuk pembelajaran. Sebagian besar berisi katalog atau list materi yang tersedia dan metode bagi pembelajar untuk mendapatkan materi tersebut. Sistem harus dapat menelusuri keterlibatan peserta untuk setiap materi dan materi apa yang sudah diambil oleh pembelajar. Termasuk fitur-fitur administrasi untuk memungkinkan materi ditambah atau dihapus dari katalog. Beberapa sistem memungkinkan *customisasi learning path* atau *road map* bagi pembelajar berdasarkan fungsi pekerjaan mereka. Tujuan dari *LMS* ini adalah untuk mengotomisasi tugas-tugas *administrative* seperti membuat materi, registrasi, sampai menyediakan laporan untuk manajer.

Penggunaan *E-learning* ternyata sudah banyak berkembang. Masie (2003) berpendapat bahwa melihat penggunaan *E-learning* ini merupakan bagian menyenangkan. Menurutnya, *E-learning* sudah dipergunakan oleh: *worker*

development, career development, new hire orientation, continuing education compliance, customer learning prior to the sale, customer learning post sale, supply chain learning, recreation and affiliation learning, k-12 and higher education.

Menurut Masie (2003) Infrastruktur *E-learning* tersusun dari *enterprise infrastructure* yang mencakup jaringan, web browser, dan database. Aplikasi yang dapat digunakan oleh organisasi terbagi menjadi tiga teknologi, yaitu: *Virtual Classroom (VC), Learning Management System, Learning Content Management System.*

2.3.2 Administrator sistem *E-learning*

Untuk mengelola sistem *E-learning* diperlukan tenaga yang ahli di bidangnya, dalam hal ini adalah *salesman senior* yang sudah lama terjun di bidang pemasaran dan mampu mengarahkan *salesman* pemula untuk menghadapi kerasnya pasar. Sehingga materi dan pelatihan yang dibuat dapat dimengerti dan bisa di terapkan oleh *salesman* di lapangan secara cepat dan tepat.

2.3.3 Penyesuaian materi *e-learning*

Materi yang terdapat dalam sistem harus sesuai dengan keadaan pasar dan disesuaikan dengan kondisi perusahaan yang akan menggunakan sistem ini. Dalam hal ini adalah PT.Luas Persada Manunggal sebagai authorized distributor semen holcim area kodus. Dimana kenadala – kendala yang dialami oleh perusahaan akan disesuaikan dengan materi dan program pelatihan yang akan disajikan dalam sistem. Sehingga isi materi dapat diserap dengan maksimal oleh para *salesman*.

BAB III

METODOLOGI

3.1 Analisis Proses Bisnis

Pada umumnya sebuah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi mempunyai *salesman* yang bertugas untuk memasarkan produk yang ada. Untuk mendapatkan *salesman* yang handal diperlukan proses yang sangat berat dari segi waktu, pikiran dan tenaga. Hal yang penting dalam mendidik seorang *salesman* adalah pelatihan dan penyampaian materi seputar dunia pemasaran. Untuk melakukan pelatihan kepada seorang *salesman* harus dilakukan secara rutin dan sangat menyita waktu dan biaya, perusahaan harus meluangkan waktu seorang *salesman* untuk menjalani pelatihan, menyediakan tempat untuk pelatihan dan menyediakan pelatih. Dalam kegiatan pelatihan digunakan modul yang berisi materi seputar pemasaran.

Walaupun sudah diadakan pelatihan, materi yang ada dalam modul pelatihan adalah materi lama, sedangkan untuk penerapan di lapangan terkadang sangat berbeda dengan isi materi yang disampaikan saat pelatihan. Karena kondisi lapangan bisa berubah dengan cepat mengikuti pergerakan pasar dan kompetitor.

3.1.1 Levelling Proses Bisnis

Semua materi yang diberikan oleh *salesman senior* diterima oleh *salesman* maka *salesman* akan mendapatkan pelatihan langsung di lapangan mengenai apa yang ada dalam materi yang diberikan oleh *salesman senior*. Untuk selanjutnya *salesman* akan mendapatkan materi lebih lanjut dan pelatihan lebih lanjut ketika *salesman* berhasil menyerap dan menerapkan materi pertama di lapangan.

Setelah menerima semua materi dan melakukan pelatihan, semua *salesman* akan dievaluasi oleh *salesman senior* untuk menentukan kandidat baru *salesman senior* yang akan menjadi *team salesman senior*, beberapa aspek yang menjadi pedoman evaluasi adalah seberapa cepat *salesman* menyerap materi yang telah diberikan, hasil implementasi materi di lapangan dan yang paling penting adalah seberapa jauh tingkat keberhasilan *salesman* setelah menerima dan menerapkan materi yang diberikan oleh *salesman senior*. Dalam tahapan ini *salesman* akan

benar – benar di nilai seberapa aktif berinteraksi dengan sistem seperti contohnya *salesman* mendownload materi dan menerapkan dilapangan, kemudian *salesman* memberikan kritikan dan saran kepada *salesman senior* mengenai materi yang telah di *download* dan diaplikasikan ke lapangan.

3.2 Analisis Masalah

Dari analisis proses bisnis diatas dapat diambil beberapa poin permasalahan sebagai berikut:

1. Pelatihan secara langsung kurang efektif untuk pencapaian target yang ditentukan oleh perusahaan.
2. Tidak dimungkinkan untuk melakukan *update* materi pada modul pelatihan yang sudah ada.
3. Usaha kecil dan menengah kesulitan untuk mengadakan pelatihan secara langsung karena terbentur masalah biaya yang cukup tinggi.

3.3 Penyebab Masalah

Munculnya beberapa permasalahan yang telah dibahas sebelumnya disebabkan oleh belum adanya sistem informasi yang bisa digunakan oleh *salesman* untuk menyerap materi – materi pemasaran. Pelatihan konvensional juga memakan biaya yang cukup tinggi dan hasilnya kurang efektif. Selain itu materi yang sudah dibuat menjadi tidak fleksibel dan tidak bisa berkembang mengikuti keadaan pasar moderen yang terus berubah dan sulit untuk diprediksi'

3.4 Rekayasa Proses Bisnis

Untuk menangani permasalahan tersebut, maka dirancanglah sebuah prototipe portal *E-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah yang bisa membantu *salesman* yang dimiliki oleh usaha kecil dan menengah untuk mendapatkan materi dan informasi terkini seputar pemasaran. Sistem informasi ini berfungsi sebagai portal yang digunakan oleh para salesmen untuk mendapatkan materi terbaru dan melakukan update materi yang sudah ada sesuai dengan kondisi pasar. Dengan menggunakan koneksi internet mobilitas *salesman* yang

cukup tinggi tidak lagi menjadi penghalang untuk mendapatkan materi yang dibutuhkan.

Untuk proses pelatihan juga bisa dilakukan dengan menggunakan sistem informasi ini. Seorang salesmen *senior* bisa memberikan materi – materi pemasaran yang bisa diterapkan secara langsung ketika seorang *salesman* melakukan kunjungan langsung kepada pelanggan. Setelah *salesman* menerapkan materi yang diberikan oleh sales *senior* maka *salesman* dapat mengupdate tingkat keberhasilan materi yang diberikan melalui komentar yang akan dilihat oleh *salesman* lain dan *salesman senior*.

Setelah melalui proses tersebut *salesman* akan mendapatkan pelatihan langsung secara rutin dan akan mendapatkan materi yang *ter-update* secara berkala sehingga kemampuan *salesman* untuk bersaing di lapangan sedikit demi sedikit akan bertambah dan mampu mempertahankan target dan konsumen yang ada.

Untuk penerapan di sistem, *user salesman senior* akan mendapatkan *username* dan *password* untuk melakukan login, *username* dan *password* yang didapatkan oleh *user salesman senior* adalah setingkat dengan *user administrator* sehingga *user* tersebut akan memiliki hak akses penuh terhadap sistem. setelah melakukan login *user salesman senior* bisa melakukan manajemen secara penuh terhadap sistem, seperti menambah materi, mengunggah file yang bisa di *download* dan menulis pengumuman yang ditujukan untuk *user salesman*.

3.5 Analisis Kebutuhan

Untuk membangun prototipe portal *E-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah yang dilengkapi dengan beberapa fitur sebagai solusi permasalahan yang telah dibahas sebelumnya, maka dapat dilakukan analisis kebutuhan sebagai berikut.

3.5.1 Analisis Kebutuhan Masukan

Pada sistem ini, terdapat beberapa data yang dapat dimasukkan oleh pengguna, antara lain:

1. Data login pengguna

Data login berisi *username* dan *password* yang harus dimasukkan oleh pengguna untuk dapat masuk dan mengakses sistem.

2. Data kritik saran

Data kritik saran adalah data masukan dari para *salesman* untuk sistem informasi ini.

3. Data pengumuman

Data pengumuman dapat dilihat oleh *salesman* untuk melihat update kondisi pasar dan pengumuman.

4. Data *download*

Data *download* berisi tentang materi yang disediakan dan bisa *download* oleh *salesman*.

3.5.2 Analisis Kebutuhan Proses

Proses-proses yang terdapat pada sistem ini yaitu:

1. Proses login

Proses login adalah sebuah proses yang mencocokkan kesamaan data *username* dan *password user* dengan data *username* dan *password* yang ada di database sistem, sehingga jika dinyatakan cocok akan mendapatkan akses ke dalam sistem.

2. Proses manajemen *salesman senior*

Proses manajemen *salesman senior* adalah sebuah proses manajemen yang bisa dilakukan *user salesman senior* untuk mengubah data, materi dan isi yang ada di dalam sistem.

3. Proses manajemen kritik saran

Proses manajemen kritik saran adalah sebuah proses yang dapat dilakukan *user salesman senior* untuk melakukan perubahan, membalas dan menghapus data kritik saran yang di dimasukan oleh *user salesman*.

4. Proses manajemen pengumuman

Proses manajemen pengumuman adalah sebuah proses yang dilakukan oleh *salesman senior* untuk mengedit data pengumuman meliputi menambah, mengedit dan menghapus pengumuman.

5. Proses manajemen *download*

Proses manajemen *download* adalah sebuah proses yang dilakukan oleh *user salesman senior* untuk melakukan perubahan *download* yaitu meliputi menambah, mengedit dan menghapus data yang bisa *download* oleh *user salesman*.

6. Proses Logout

Proses logout adalah proses dimana *user salesman senior* yang sudah login ingin meninggalkan sistem, sehingga melalui menu login ini, session id yang didapat waktu *user salesman senior* melakukan login akan dihapus dan akses kedalam menu utama akan ditutup sampai *user salesman senior* melakukan proses login kembali ke dalam sistem,

3.5.3 Analisis Kebutuhan Antarmuka

Kebutuhan antarmuka sistem dibuat dengan mempertimbangkan kemudahan penggunaan, sehingga dapat dihasilkan antarmuka yang bersifat ramah pengguna (*user friendly*) dan dapat mengurangi kesalahan penggunaan baik dari sisi masukan dan proses.

Sistem *E-learning* ini mempunyai beberapa halaman yang terbagi menjadi sebelas halaman utama, yaitu:

1. Halaman Login *Administrator*

Halaman ini digunakan *administrator* untuk masuk ke halaman admin dengan cara memasukkan *username* dan *password*.

2. Halaman Utama *Administrator*

Merupakan halaman awal ketika *salesman senior* berhasil melakukan proses login. Melalui halaman ini *salesman senior* memiliki hak akses penuh terhadap profile masing masing dan menu untuk

mengelola sistem informasi ini. Halaman ini adalah halaman penting yang terdapat di sistem ini karena melalui halaman ini semua manajemen pengelolaan informasi dapat dilakukan oleh *salesman senior*.

3. Halaman Manajemen Pengumuman

Di halaman ini *salesman senior* dapat memasukkan, mengubah dan menghapus pengumuman yang ada di sistem

4. Halaman Manajemen *download*

Di halaman ini *salesman senior* dapat memasukkan, mengubah dan menghapus file pada halaman *download* yang ada di sistem

5. Halaman Manajemen *Salesman Senior*

Di halaman ini *salesman senior* dapat memasukkan, mengubah dan menghapus data *salesman* yang ada di sistem

6. Halaman Kritik dan Saran *Salesman Senior*

Di halaman ini *salesman senior* dapat memasukkan atau membalas kritik atau saran yang masuk ke sistem

7. Halaman Profil *Salesman Senior*

Di halaman ini *salesman* dapat melihat profil dari *salesman senior* yang ada di sistem.

8. Halaman Utama *salesman*

Halaman ini merupakan halaman utama dari *user* atau *salesman*, terdapat beberapa menu untuk melihat informasi dalam sistem, yaitu *home*, *pengumuman*, *download*, *salesman*, dan kritik saran

9. Halaman Pengumuman *salesman*

Di halaman ini *salesman* dapat melihat informasi berupa pengumuman yang ada di sistem

10. Halaman *Download Salesman*

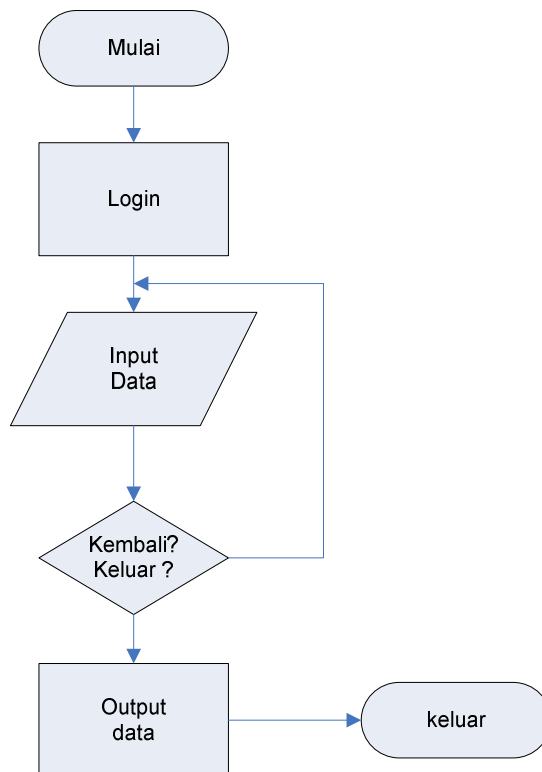
Di halaman ini *salesman* dapat melihat informasi berupa informasi mengenai file-file yang ada di sistem yang bisa di *download*

11. Halaman Kritik dan Saran *Salesman*

Halaman kritik dan saran *salesman* adalah sebuah halaman dimana *user salesman* bisa memasukkan data berupa kritik dan saran yang ditujukan kepada *salesman senior*.

3.5.4 Diagram Alir

Diagram alir digunakan untuk memperjelas dan menyederhanakan rangkaian proses atau prosedur untuk memudahkan pemahaman pengguna terhadap informasi tersebut. Oleh karena itu, *design* sebuah *flowchart* harus ringkas, jelas, dan logis. Dapat dilihat pada gambar 3.1 berikut.



Gambar 3.1 Diagram Alir

3.5.5 Analisis kebutuhan perangkat lunak

Perangkat lunak yang dibutuhkan untuk pengembangan dan implementasi Sistem Portal *E-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah adalah :

1. Microsoft Windows 8
2. Apache2Triad
3. Notepad ++
4. Macromedia Dreamweaver 8
5. Adobe Photoshop
6. Mozilla Firefox
7. MySql

3.5.6 Analisis Kebutuhan Perangkat Keras

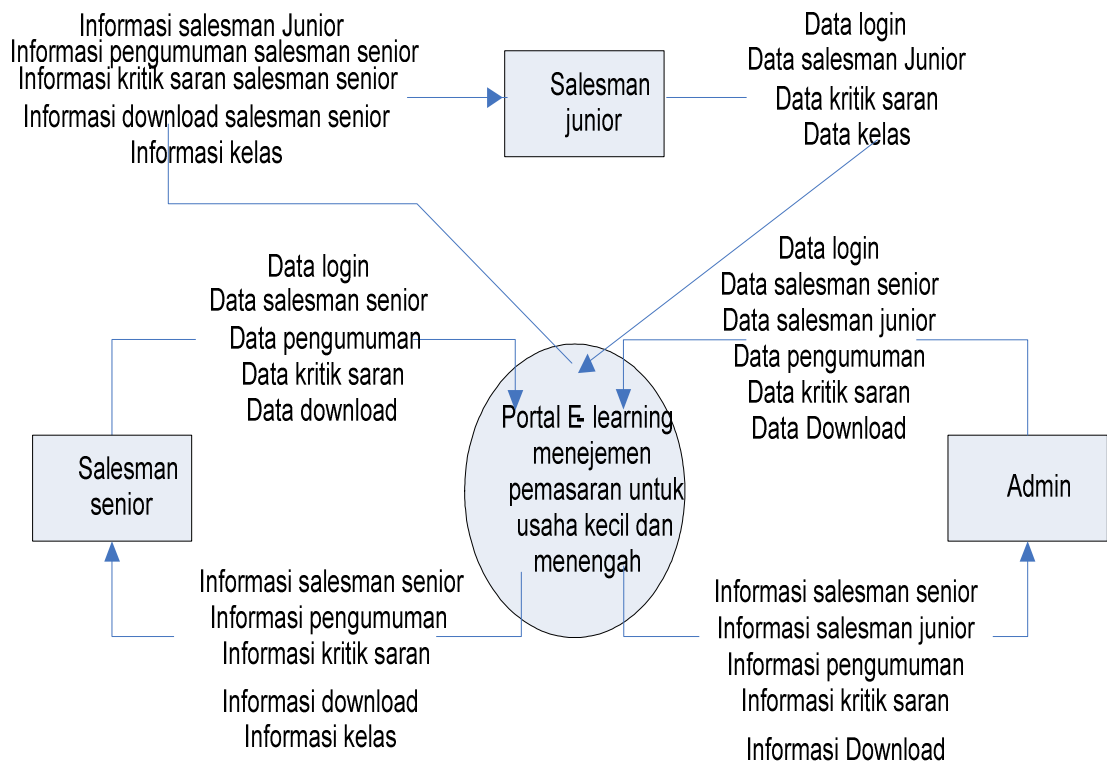
Perangkat keras yang digunakan untuk menjalankan aplikasi ini minimal harus memenuhi spesifikasi sebagai berikut :

1. Komputer dengan Prosesor
2. 512 MB RAM
3. *Harddisk* kapasitas 1 Gigabyte atau lebih
4. Monitor VGA dengan resolusi 1024 x 768
5. *Mouse* dan keyboard

3.5.7 Data Flow Diagram

Pada DFD Level 0 atau konteks diagram Portal *E-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah, dapat digambarkan secara umum mengenai hubungan antara proses dengan *user*. Terdapat tiga level *user*, yaitu admin, *salesman senior* dan *salesman junior*. Admin dapat melakukan kontrol terhadap keseluruhan sistem meliputi manajemen user, manajemen pengumuman, manajemen kritik saran, dan manajemen download, *salesman senior* dapat melakukan input data berupa data login, data *salesman senior*, data pengumuman, data kritik dan saran, dan data *download*. *Salesman junior* hanya dapat memasukkan data login, data berupa data kritik saran dan pilih kelas. Output dari

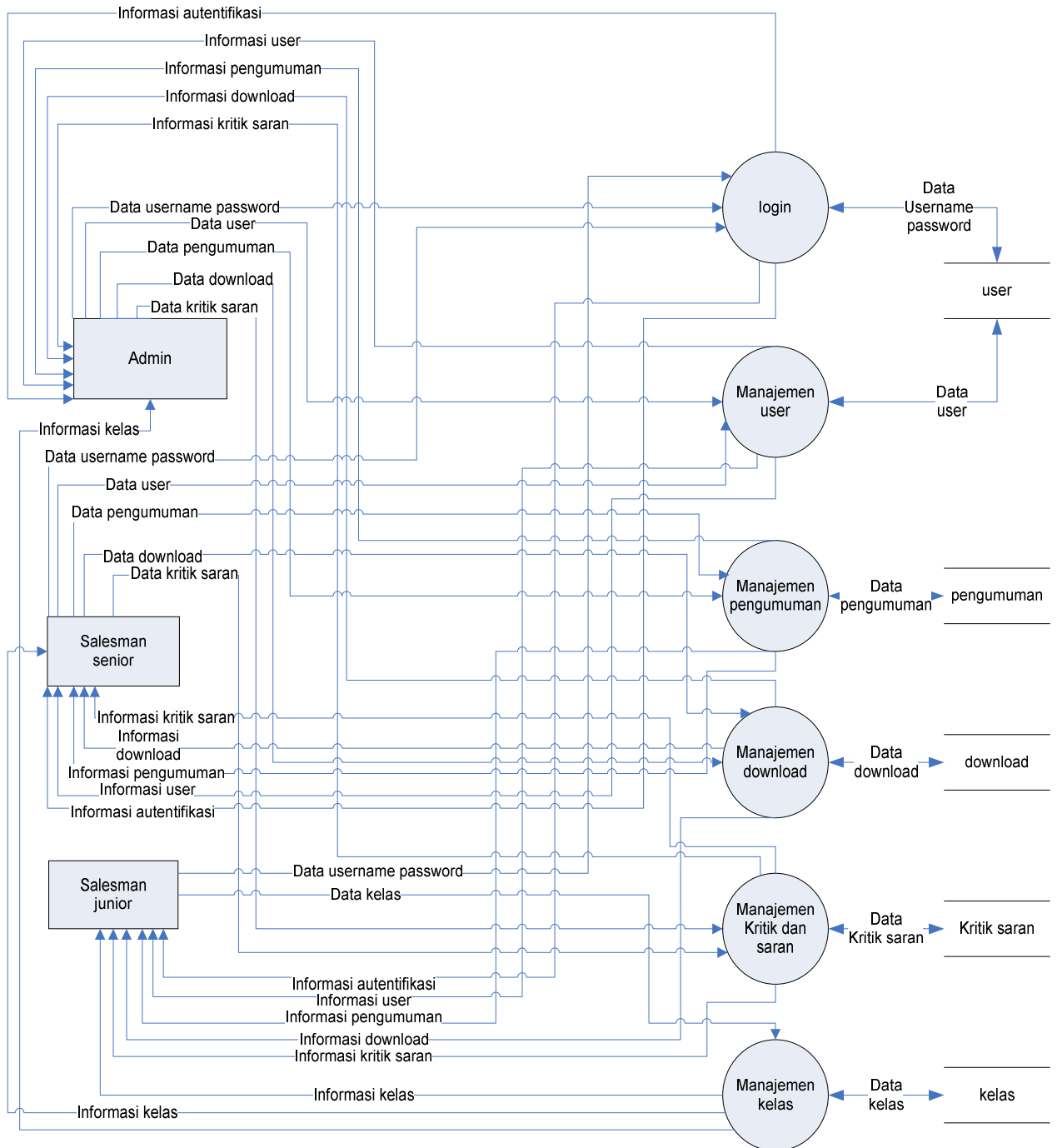
proses adalah berupa informasi *salesman senior*, informasi pengumuman, informasi kritik dan saran, informasi *download* dan informasi kelas yang dapat dilihat oleh keduanya, untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada gambar 3.2 berikut :



Gambar 3.2 Diagram Konteks

3.5.8 Data flow diagram level 1

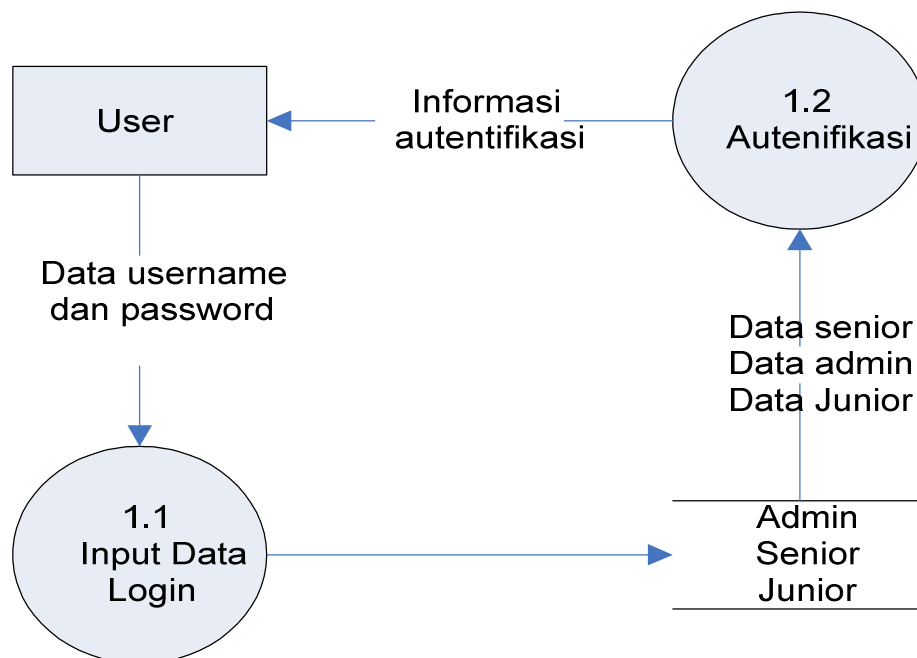
Pada DFD level 1 menggambarkan semua proses yang ada pada Portal *E-learning* Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil dan Menengah. Terdapat 5 proses utama, antara lain: login, manajemen *User*, kritik dan saran, manajemen pengumuman, dan manajemen *download*. Selain itu ada juga entitas-entitas sebagai tempat penyimpanan data, yaitu *User*, kritiksaran, pengumuman, dan *download*. Sedangkan *user* yang terlibat adalah admin, *salesman senior* dan *salesman junior*. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 3.3 berikut :



Gambar 3.3 Data Flow Diagram Level 1

3.5.9 Data Flow Diagram Level 2 Proses Login

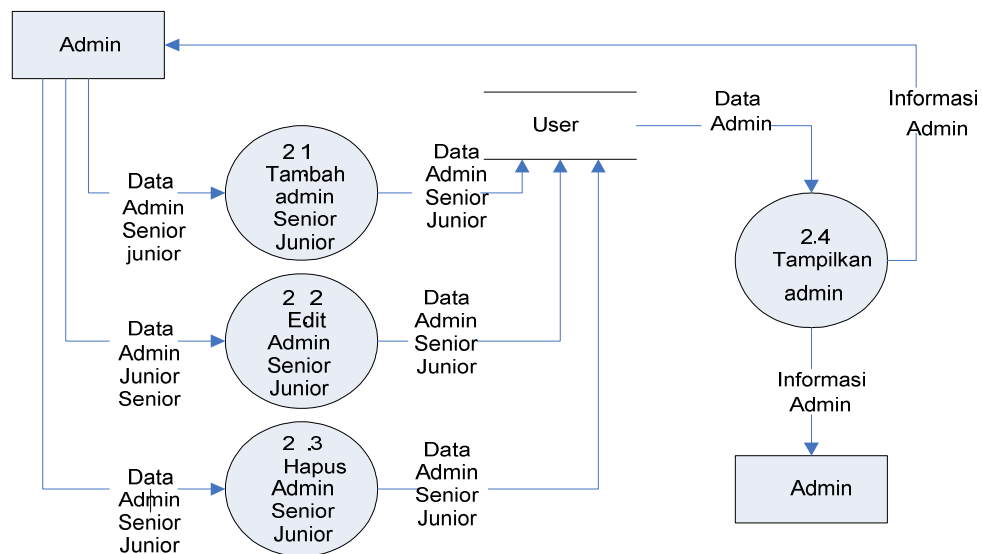
Gambar 3.4 berikut ini merupakan proses login, dapat dibagi lagi menjadi 2 proses, antara lain proses input data login dan proses autentifikasi. Pertama *User* memasukkan data berupa *username* dan *password* untuk diproses dan dicocokkan datanya dengan database *user*. Kemudian data yang dimasukkan dicocokkan pada proses autentifikasi. setelah melewati proses autentifikasi, informasi akan dikirimkan ke *user* apakah data yang dimasukkan diterima atau ditolak dan level user apa yang melakukan login, apakah user admin, salesman senior atau salesman junior.



Gambar 3.4 Data Flow Diagram Level 2 Proses Login

3.5.10 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen User admin

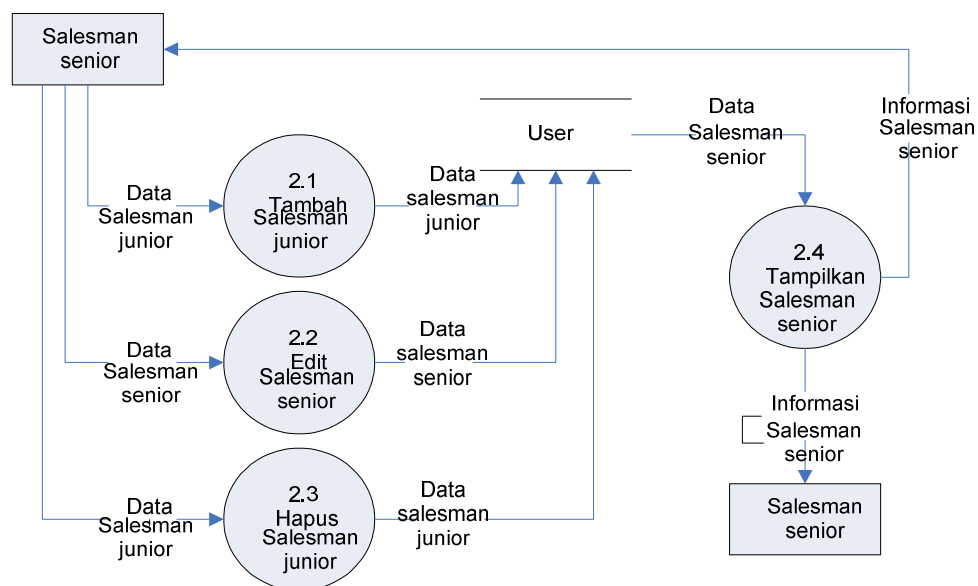
Pada gambar 3.5 berikut. manajemen *User* admin terdapat 4 proses utama yaitu Tambah user, edit *user*, hapus *user* dan tampilkan *user*. *User* admin dapat menambah, mengedit dan menghapus user senior dan junior, dan mengedit profile dirinya sendiri.



Gambar 3.5 Data Flow Diagram Level 2 Proses Menejemen *User Admin*

3.5.11 Data Flow Diagram Level 2 Proses Menejemen *User Salesman Senior*

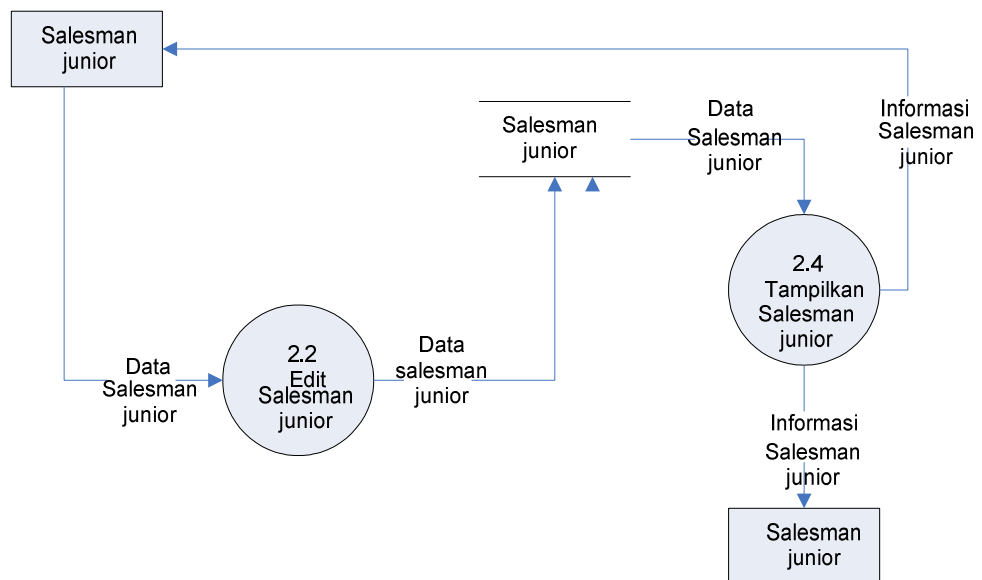
Pada gambar 3.6 berikut manajemen *User Salesman Senior* terdapat 4 proses utama yaitu Tambah *user Salesman junior*, edit *user Salesman senior*, hapus *user salesman junior* dan tampilkan *user Salesman senior*.



Gambar 3.6 Data Flow Diagram Level 2 Proses Menejemen *User Senior*

3.5.12 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen User Salesman Junior

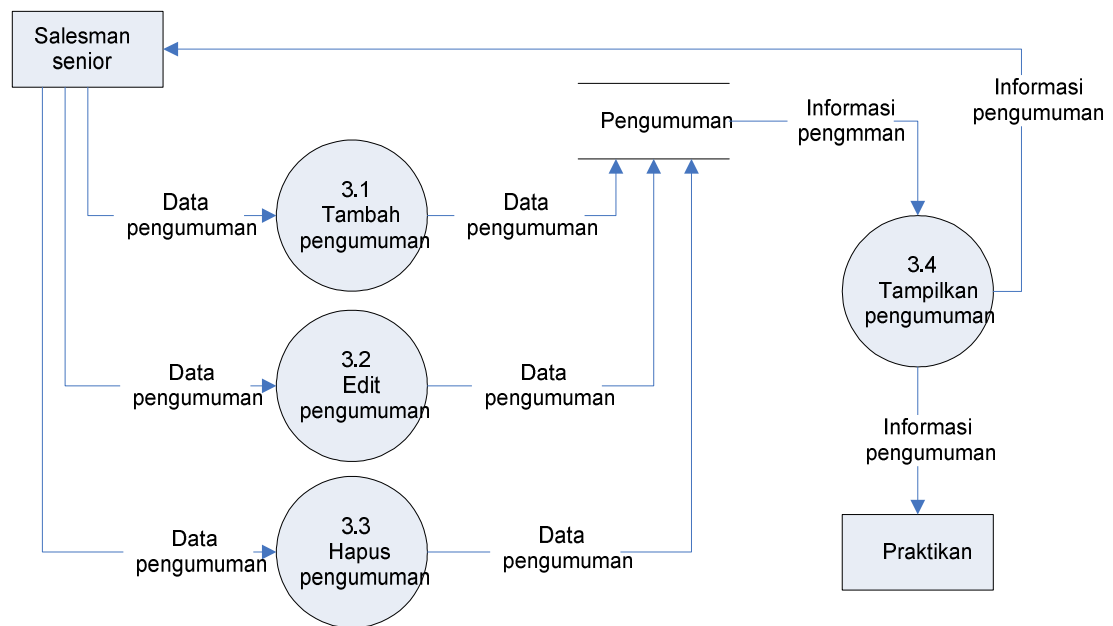
Pada gambar 3.7 manajemen *User Salesman Junior* terdapat 2 proses utama yaitu edit *User Salesman junior* dan tampilkan *User Salesman junior*.



Gambar 3.7 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen User Junior

3.5.13 Data Flow Diagram level 2 Proses Manajemen Pengumuman

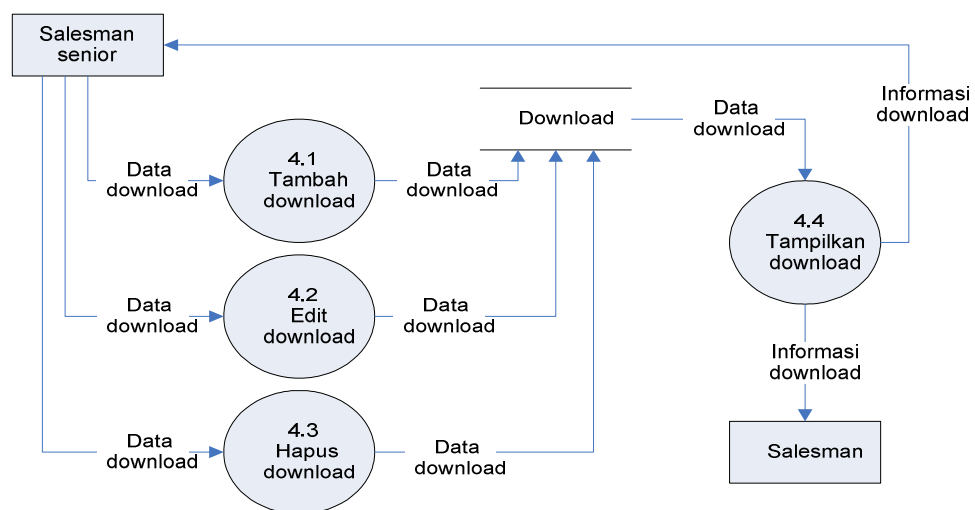
Manajemen pengumuman mempunyai 4 proses utama, yaitu tambah pengumuman, edit pengumuman, hapus pengumuman dan menampilkan pengumuman. *salesman* hanya bisa mendapatkan informasi berupa pengumuman. Sedangkan *salesman senior* dapat menambah, mengedit, maupun menghapus pengumuman yang ada dalam database pengumuman. selengkapnya dapat dilihat pada gambar 3.8 berikut.



Gambar 3.8 Data Flow Diagram Level 2 Proses Manajemen Pengumuman

3.5.14 Data Flow Diagram Level 2 Manajemen Download

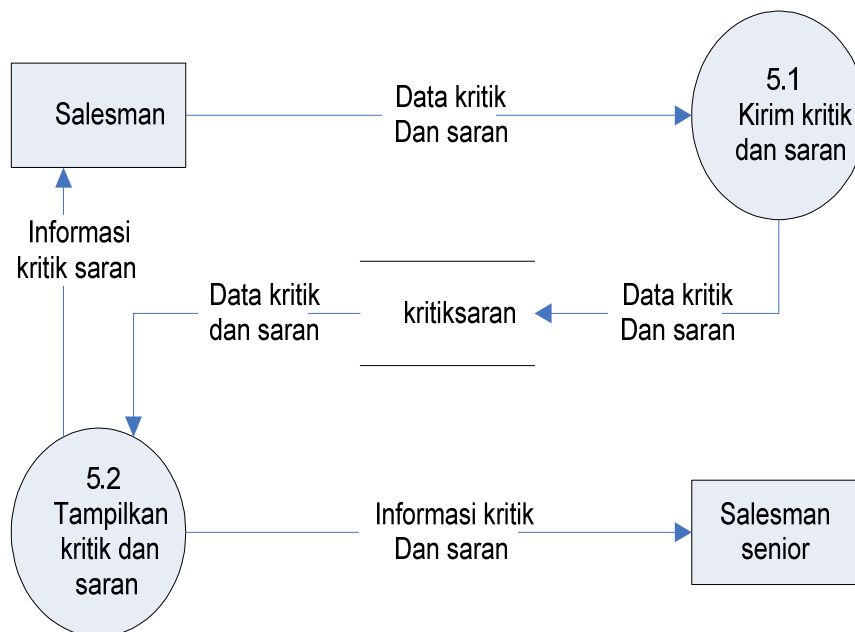
Salesman senior dapat melakukan proses penambahan data *download*, mengedit dan juga menghapus data *download* yang tersimpan dalam database *download*. Data dapat ditampilkan ke *salesman senior* maupun *salesman* berupa informasi *download* yang berupa nama file, ukuran file, dan deskripsi singkatnya selengkapny dapat dilihat pada gambar 3.9 berikut.



Gambar 3.9 Data Flow Diagram Level 2 Manajemen Download

3.5.15 Data Flow Diagram Level 2 Kritik Saran

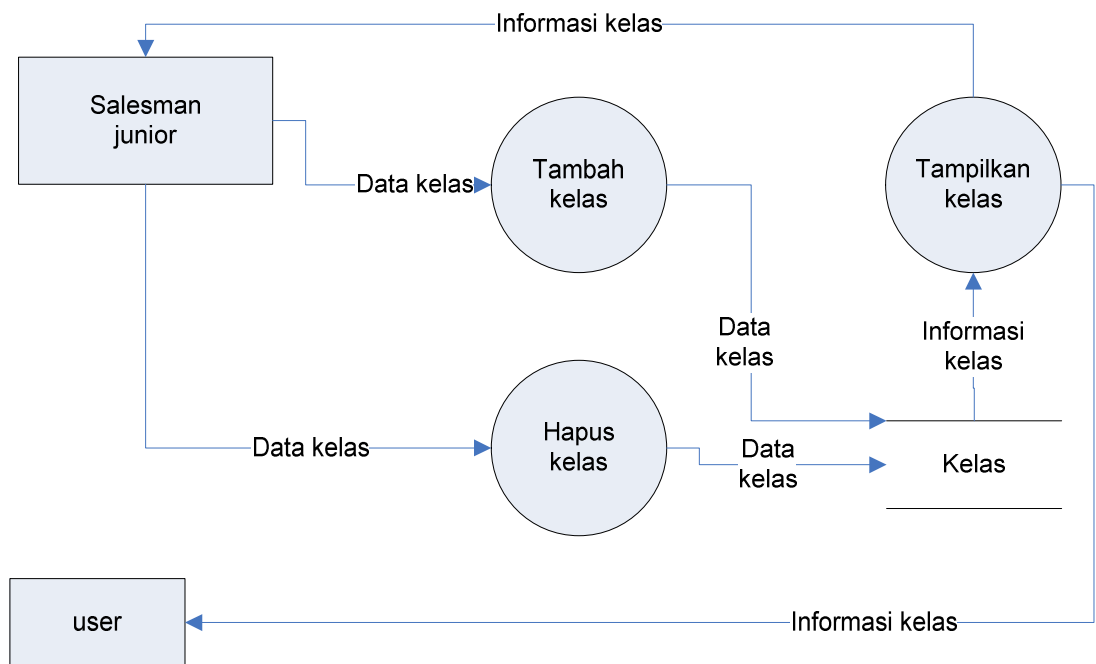
Salesman senior dapat mengirimkan data berupa kritik dan saran yang ditujukan kepada *salesman*. Data akan masuk pada database dan diproses agar dapat ditampilkan untuk dilihat baik oleh *salesman senior* maupun *salesman*. *Salesman senior* juga dapat menulis balasan kepada *salesman* selengkapnya dapat dilihat pada gambar 3.10 berikut.



Gambar 3.10 Data Flow Diagram Level 2 Kritik Saran

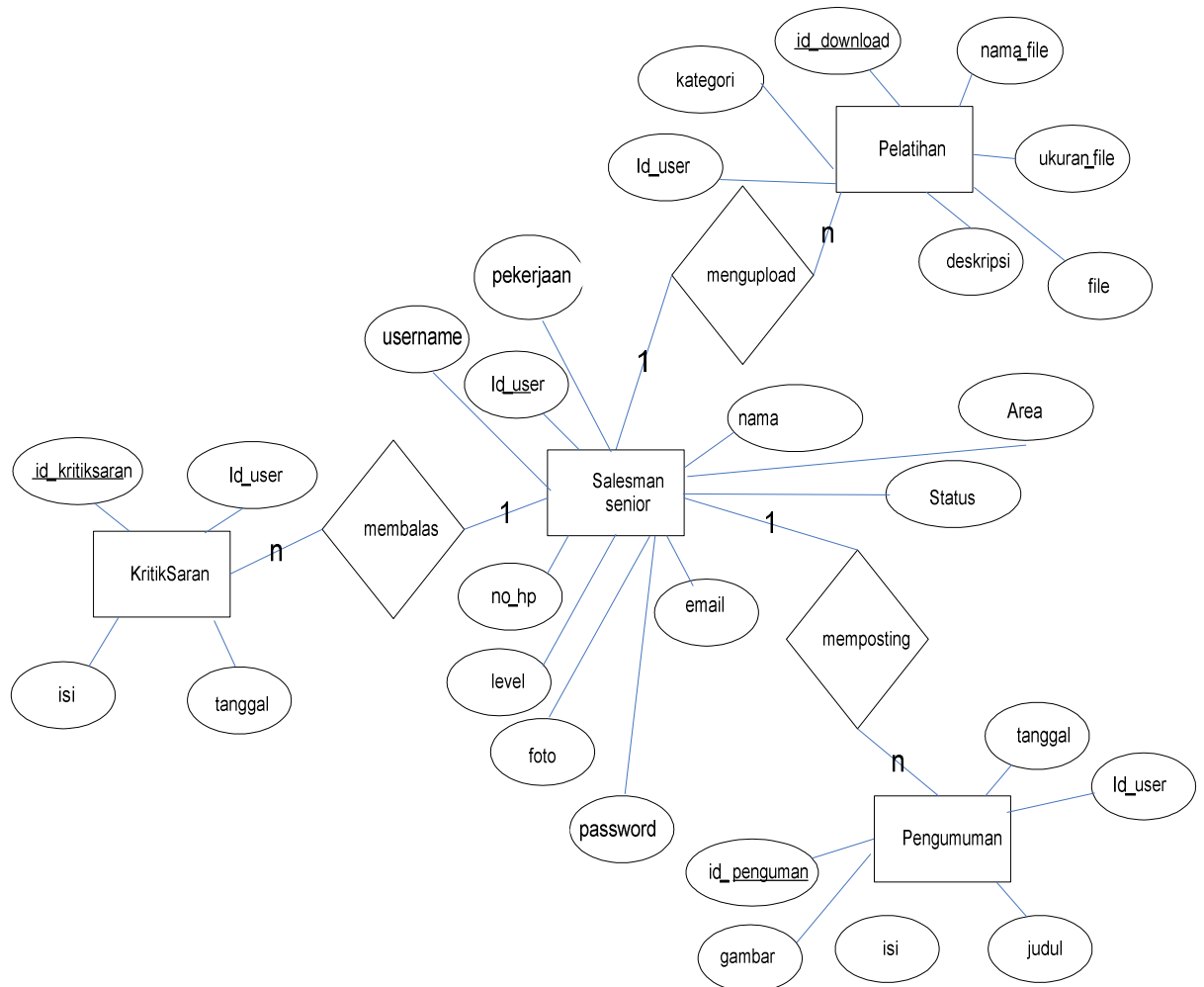
3.5.16 Data Flow Diagram Level 2 Manajemen kelas

Pada menu manajemen kelas salesman junior dapat memilih kelas yang akan di ikuti dan memilih senior yang akan menjadi pengajar. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada gambar 3.11 berikut.



Gambar 3.11 Data Flow Diagram Level 2 manajemen kelas

3.5.17 ERD



Gambar 3.12 ERD

Database dalam Portal *E-learning* Menejemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil dan Menengah mempunyai 4 entitas, antara lain KritikSaran dengan atributnya antara lain: *id_kritik saran*, *tanggal*, dan *id_user*. *Salesman*, mempunyai atribut: *id_user*, *username*, *password*, *nama*, *alamat*, *pekerjaan*, *email*, *hp*, *foto*, *level* dan *area*. *Pengumuman* terdapat atribut: *id_pengumuman*, *id_user*, *tanggal*, *judul*, *gambar* dan *isi*. Dan pada entitas *pelatihan* mempunyai atribut *id_pelatihan*, *id_user*, *tanggal*, *deskripsi*, *file*, *keterangan* dan *katagori*.

3.6 Struktur Tabel

Basisdata Portal *E-leraning* yang diambil hanya pada bagian kritik saran, pengumuman, *salesman* dan *download*. Basisdata ini terdiri empat tabel, yaitu:

a. Tabel 3.1 Tabel KritikSaran

No	Nama Field	Tipe Data	Keterangan
1	id_kritiksaran	int(4)	<i>primary key</i>
2	isi	varchar(1000)	
3	tanggal	dd/mm/yy	
4	Id_user	Int(8)	<i>foreign key</i>

Tabel ini terdapat informasi kritik saran yang dimasukan oleh *salesman*. Table KritikSaran berisi id_kritiksaran, isi, tanggal dan id_user. id_kritiksaran sebagai *primary key*, dan id_user sebagai *foreign key*.

b. Tabel 3.2 Tabel *Salesman Senior*

No	Nama Field	Tipe Data	Keterangan
1	Id_user	int(8)	<i>primary key</i>
2	username	varchar(30)	
3	password	varchar(30)	
4	nama	varchar(12)	
5	alamat	varchar(30)	
6	pekerjaan	varchar(30)	
7	email	varchar(30)	
8	hp	int(8)	
9	foto	varchar(30)	
10	level	varchar(8)	
11	area	varchar(8)	
12	status	varchar(30)	

Tabel ini menyimpan informasi yang dimasukan oleh *salesman senior*. Yaitu meliputi *id_user*, *username*, *password*, *nama*, *alamat*, *pekerjaan*, *email*, *hp*, *foto*, *level* dan *area*. *Id_user* sebagai *primary key*.

c. Tabel 3.3 Tabel Pelatihan

No	Nama Field	Tipe Data	Keterangan
1	<i>id_download</i>	int(4)	<i>primary key</i>
2	<i>tanggal</i>	varchar(30)	
3	<i>judul</i>	varchar(30)	
4	<i>file</i>	varchar(30)	
5	<i>keterangan</i>	varchar(100)	
6	<i>katagori</i>	varchar(30)	
7	<i>Id_user</i>	int(8)	<i>foreign key</i>

Tabel *download* berisi data tentang file atau materi yang dimasukan oleh *salesman senior*. Tabel *download* berisi *id_download*, *tanggal*, *judul*, *file*, *keterangan*, *katagori* dan *id_user*. *id_download* sebagai *primary key* dan *id_user* sebagai *foreign key*.

d. Tabel 3.4 Tabel Pengumuman

No	Nama Field	Tipe Data	Keterangan
1	<i>id_pengumuman</i>	int(4)	<i>primary key</i>
2	<i>tanggal</i>	dd/mm/yy	
3	<i>judul</i>	varchar(30)	
4	<i>gambar</i>	varchar(30)	
5	<i>isi</i>	varchar(1000)	
6	<i>Id_user</i>	int(8)	<i>foreign key</i>

Tabel pengumuman berisi tentang pengumuman yang diberikan oleh *salesman senior* kepada *salesman*. Tabel Pengumuman berisi *id_pengumuman*,

tanggal, judul, gambar, isi dan *id_user*. *id_pengumuman* sebagai *primary key* dan *id_user* sebagai *foreign key*.

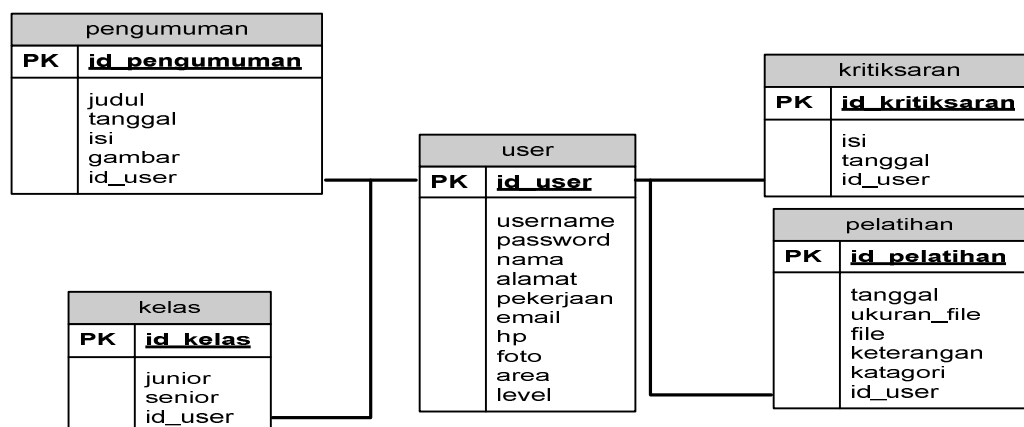
e. Tabel 3.5 Tabel Kelas

No	Nama Field	Tipe Data	Keterangan
1	id_kelas	int(4)	<i>primary key</i>
2	junior	Varchar(30)	
3	senior	varchar(30)	
4	Id_user	varchar(30)	<i>Foreign key</i>

Tabel kelas berisi tentang kelas yang ada dalam sistem dan yang dapat dipilih oleh salesman junior. Tabel kelas berisi *id_kelas* sebagai *primary key*, junior, senior dan *id_user* sebagai *foreign key*.

3.6.1 Relasi Tabel

Relasi tabel yang menggambarkan hubungan antar tabel Portal *E-learning* Menejemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil dan Menengah. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 3.13 berikut.



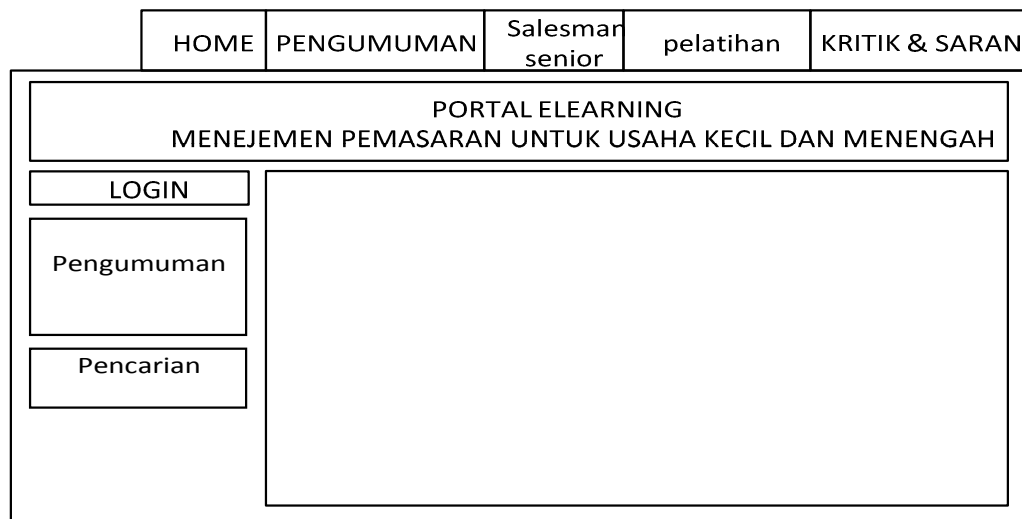
Gambar 3.13 Relasi Antar Tabel

3.7 Perancangan Antarmuka

Antarmuka prototipe Portal *E-learning* Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil dan Menengah dibuat dengan sederhana namun dapat menyampaikan informasi yang dibutuhkan secara efektif dan interaktif kepada pengguna.

3.7.1 Antarmuka Halaman Utama

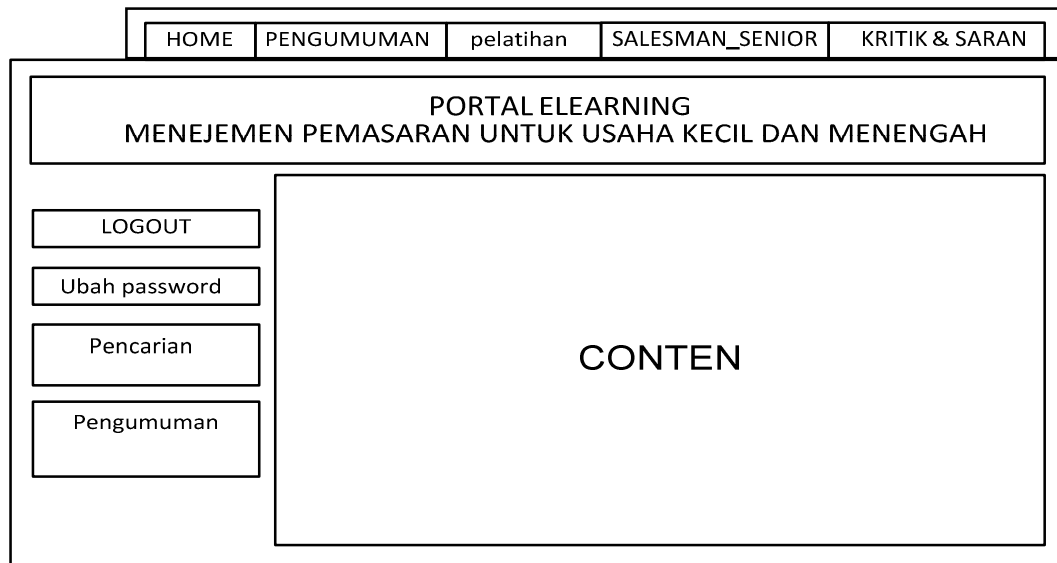
Halaman utama pada sistem ini berisi form *login* yang digunakan untuk masuk dan melakukan semua fitur pada sistem sebagai *administrator*. Rancangan halaman utama dapat dilihat pada gambar 3.14 berikut.



Gambar 3.14 Rancangan antarmuka halaman utama

3.7.2 Antarmuka Dashboard

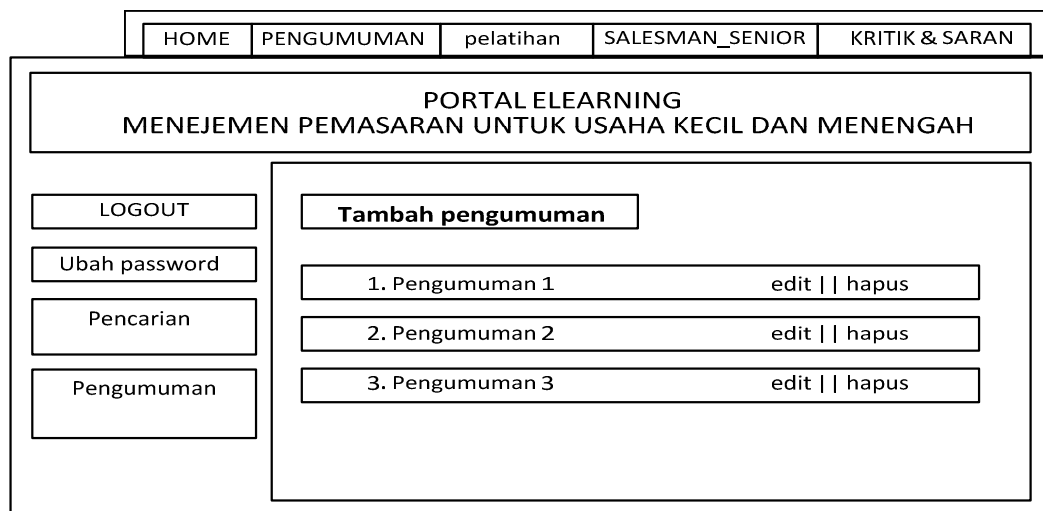
Halaman ini merupakan halaman utama dari *administrator*, terdapat beberapa menu untuk melakukan manipulasi data, yaitu *home*, pengumuman, Pelatihan, *salesman senior*, dan kritik saran. rancangan dapat dilihat pada Gambar 3.15 berikut.



Gambar 3.15 Rancangan antarmuka dashboard

3.7.3 Antarmukan Halaman Menejemen Pengumuman

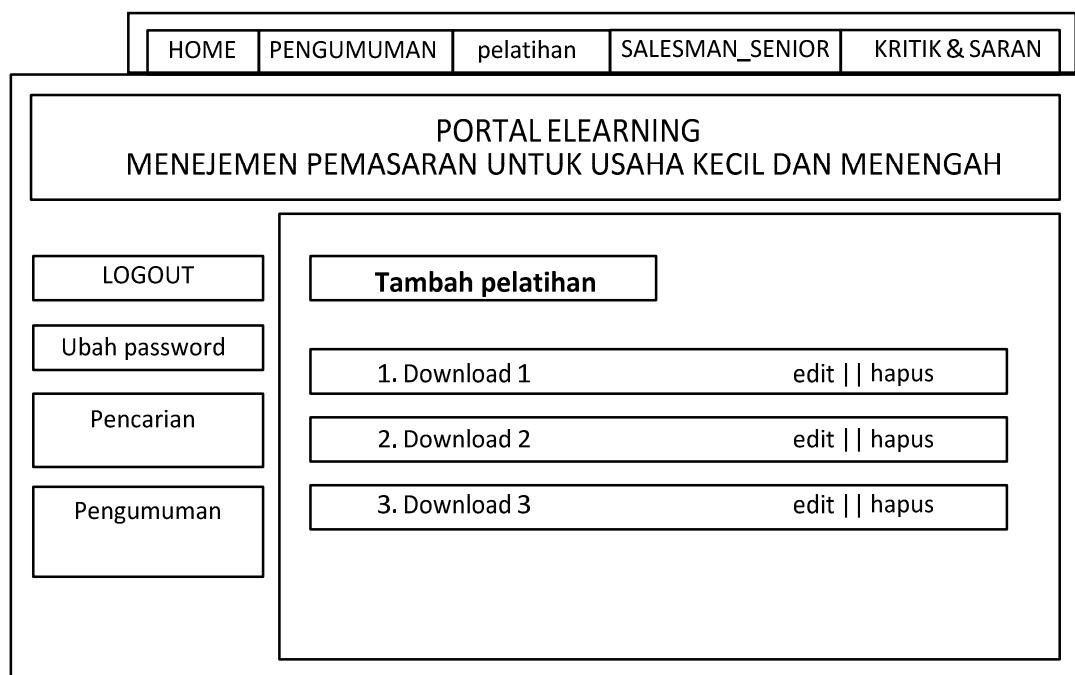
Halaman ini merupakan halaman yang dapat diakses oleh *salesman senior* untuk melakukan proses menejemen pengumuman. Pada halaman ini *salesman senior* bisa melakukan tambah pengumuman, edit pengumuman dan menghapus pengumuman yang ada. Rancangan antarmuka selengkapnya dapat dilihat pada gambar 3.16 berikut.



Gambar 3.16 Rancangan Antarmuka Menejemen Pengumuman

3.7.4 Antarmuka Halaman Menejemen *Download*

Halaman ini merupakan halaman yang dapat diakses oleh *salesman senior* untuk menambahkan, mengganti dan mengurangi file yang dapat di *download* oleh *salesman*. Rancangan antarmuka lebih jelas dapat dilihat pada gambar 3.17 berikut.



Gambar 3.17 Rancangan antarmuka Menejemen *Download*

3.7.5 Antarmuka Halaman Menejemen *Salesman Senior*

Halaman ini adalah halaman yang bisa digunakan *salesman senior* untuk melakukan penambahan data *salesman senior*, pengeditan data *salesman senior* yang sudah ada dan menghapus data *salesman senior*. Rancangan antarmuka lebih jelas dapat dilihat pada gambar 3.18 berikut.

HOME	PENGUMUMAN	pelatihan	SALESMAN_SENIOR	KRITIK & SARAN
------	------------	-----------	-----------------	----------------

PORTAL ELEARNING
MENEJEMEN PEMASARAN UNTUK USAHA KECIL DAN MENENGAH

<p>LOGOUT</p> <p>Ubah password</p> <p>Pencarian</p> <p>Pengumuman</p>	<p style="text-align: center; border: 1px solid black; display: inline-block; margin-bottom: 10px;">Tambah salesman senior</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;">1. Salesman senior 1</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: right;">edit hapus</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;">2. salesman senior 2</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: right;">edit hapus</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;">3. salesman senior 3</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: right;">edit hapus</td> </tr> </table>	1. Salesman senior 1	edit hapus	2. salesman senior 2	edit hapus	3. salesman senior 3	edit hapus
1. Salesman senior 1	edit hapus						
2. salesman senior 2	edit hapus						
3. salesman senior 3	edit hapus						

Gambar 3.18 Rancangan Antarmuka Menejemen *Salesman Senior*

3.7.6 Antarmuka Halaman Menejemen Kritik Saran

Halaman ini bisa digunakan *user salesman senior* untuk melihat kritik saran yang dimasukkan oleh *salesman*, mengedit data kritik saran dan membalas kritik saran yang telah dimasukkan oleh *salesman*. Rancangan antarmuka lebih jelas dapat dilihat pada gambar 3.19 berikut.

HOME	PENGUMUMAN	pelatihan	SALESMAN_SENIOR	KRITIK & SARAN
------	------------	-----------	-----------------	----------------

PORTAL ELEARNING
MENEJEMEN PEMASARAN UNTUK USAHA KECIL DAN MENENGAH

<p>LOGOUT</p> <p>Ubah password</p> <p>Pencarian</p> <p>Pengumuman</p>	<p>nama <input style="width: 150px;" type="text"/></p> <p>Isi pesan : <input style="width: 150px; height: 30px;" type="text"/></p> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;"><input type="button" value="Kirim"/></p>
---	--

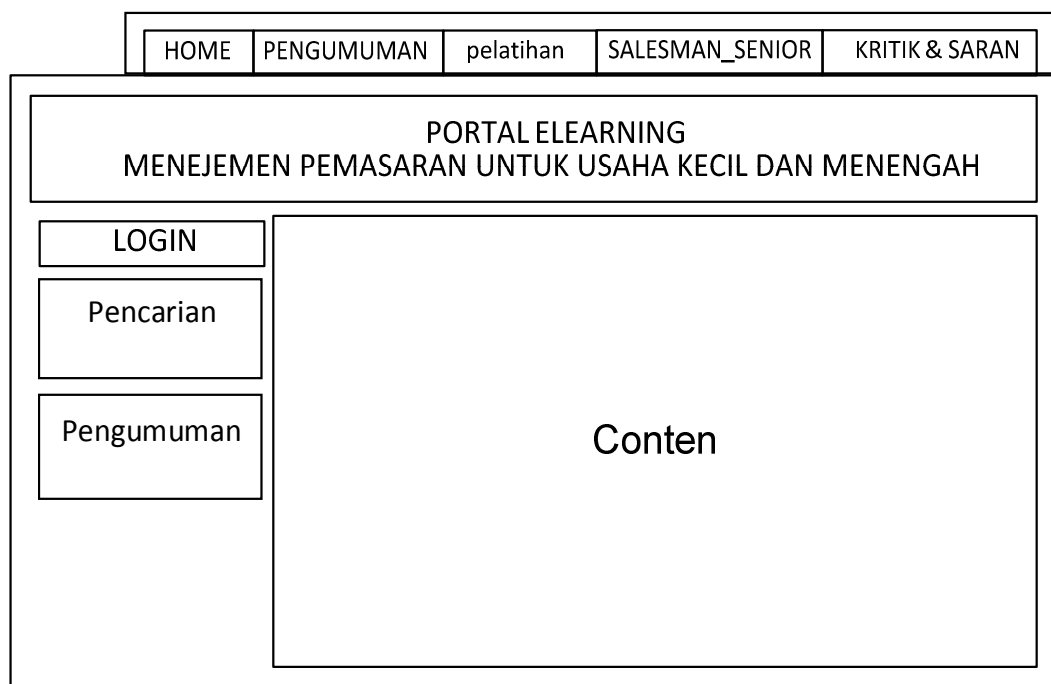
Gambar 3.19 Rancangan Antarmuka Menejemen Kritik Saran

3.7.7 Halaman *Salesman*

Halaman *salesman* ini adalah sebuah halaman yang ditujukan untuk *user salesman*, dimana pada halaman ini *user salesman* dapat melihat profile *salesman senior*, melakukan *download* data, melakukan input data kritik saran dan melihat pengumuman yang diberikan oleh *salesman senior*.

3.7.8 Halaman Utama *salesman*

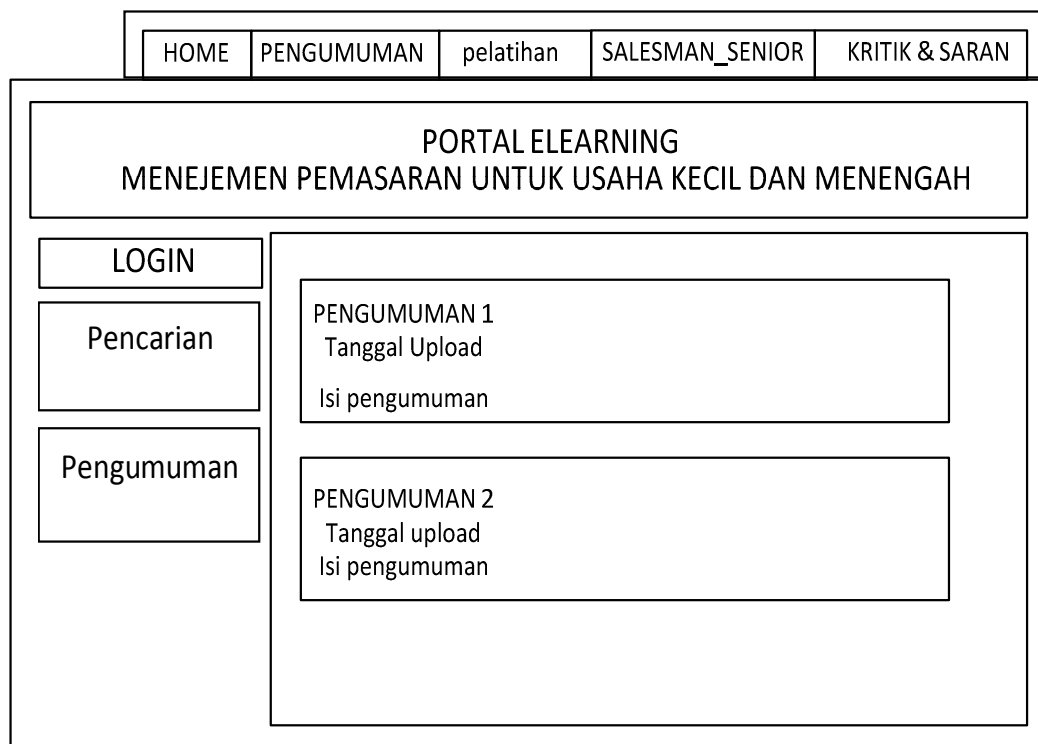
Halaman utama *salesman* merupakan halaman utama dari *user salesman*, pada halaman ini *user salesman* dapat melihat informasi, pengumuman profile *salesman senior* dan mengunduh materi yang diberikan oleh *salesman senior*. Rancangan antarmuka lebih jelas dapat dilihat pada gambar 3.20 berikut.



Gambar 3.20 Rancangan antarmuka Halaman Utama *Salesman*

3.7.9 Halaman Pengumuman *Salesman*

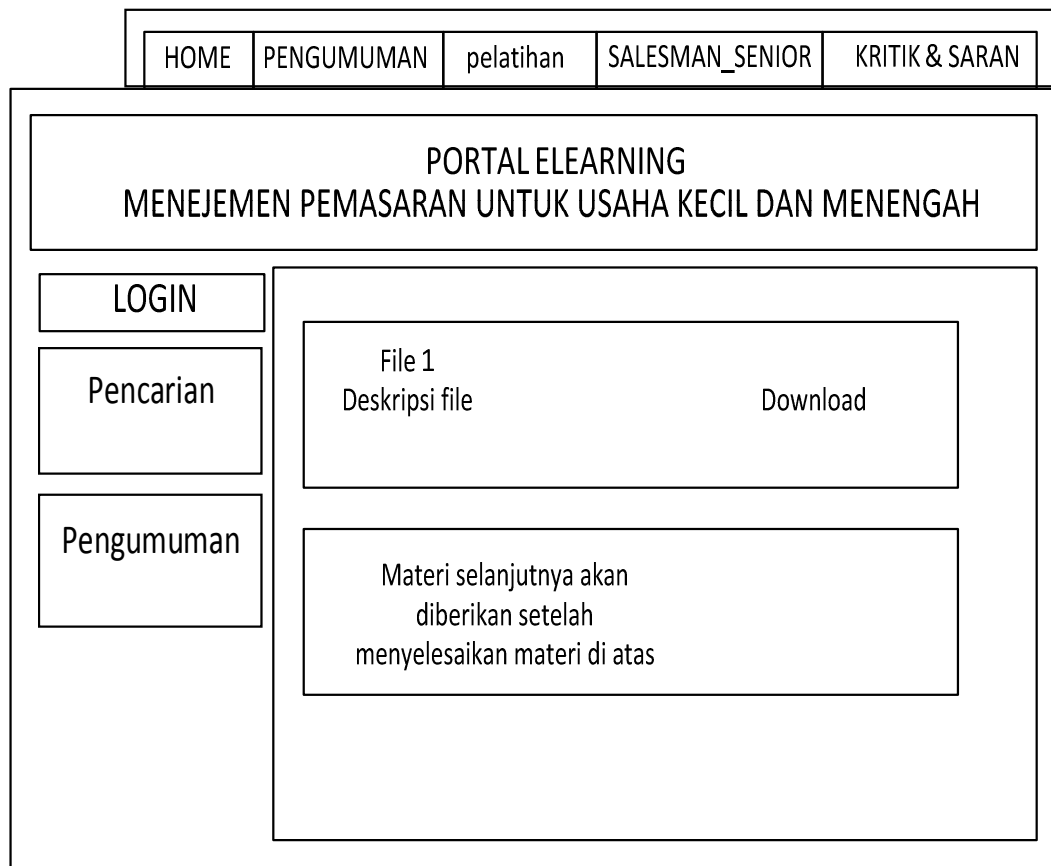
Halaman pengumuman *salesman* adalah halaman yang memuat pengumuman yang diberikan oleh *salesman senior* sehingga pengumuman tersebut bisa dilihat oleh *salesman*. Rancangan antarmuka lebih jelas dapat dilihat pada gambar 3.21 berikut.



Gambar 3.21 Rancangan antarmuka Halaman Pengumuman *Salesman*

3.7.10 Halaman *Download Salesman*

Halaman *download salesman* adalah halaman yang dapat digunakan oleh *salesman* untuk mengunduh data dan materi yang diberikan oleh *salesman senior*. Materi akan diberikan secara bertahap kepada *salesman*. Rancangan antarmuka lebih jelas dapat dilihat pada gambar 3.22 berikut.



Gambar 3.22 Rancangan antarmuka Halaman *Download Salesman*

3.7.11 Halaman Profile *Salesman Senior*

Halaman ini adalah halaman dimana *user salesman* dapat melihat profile lengkap mengenai *salesman senior* yang ada di sistem meliputi data diri dan foto *salesman senior*. Rancangan antarmuka lebih jelas dapat dilihat pada gambar 3.23 berikut.

HOME	PENGUMUMAN	pelatihan	SALESMAN_SENIOR	KRITIK & SARAN
------	------------	-----------	-----------------	----------------

PORTAL ELEARNING
MENEJEMEN PEMASARAN UNTUK USAHA KECIL DAN MENENGAH

<p>LOGIN</p> <p>Pencarian</p> <p>Pengumuman</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 15%; text-align: center;">Foto</td> <td>Nama NIP Email Phone</td> </tr> </table> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 15%; text-align: center;">Foto</td> <td>Nama NIP Email Phone</td> </tr> </table> </div>	Foto	Nama NIP Email Phone	Foto	Nama NIP Email Phone
Foto	Nama NIP Email Phone				
Foto	Nama NIP Email Phone				

Gambar 3.23 Rancangan antarmuka Halaman Profile *Salesman Senior*.

3.7.12 Halaman Kritik Saran *Salesman*

Halaman ini bisa digunakan oleh *salesman* untuk melakukan input data kritik saran yang ditujukan oleh *salesman senior*. Rancangan antarmuka lebih jelas dapat dilihat pada gambar 3.24 berikut.

HOME	PENGUMUMAN	pelatihan	SALESMAN_SENIOR	KRITIK & SARAN
------	------------	-----------	-----------------	----------------

PORTAL ELEARNING
MENEJEMEN PEMASARAN UNTUK USAHA KECIL DAN MENENGAH

<p>LOGOUT</p> <p>Ubah password</p> <p>Pencarian</p> <p>Pengumuman</p>	<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%;">Nama</td> <td><input style="width: 60%;" type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Isi pesan :</td> <td><input style="width: 60%; height: 30px;" type="text"/></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center; margin-top: 10px;"><input type="button" value="Kirim"/></td> </tr> </table>	Nama	<input style="width: 60%;" type="text"/>	Isi pesan :	<input style="width: 60%; height: 30px;" type="text"/>	<input type="button" value="Kirim"/>	
Nama	<input style="width: 60%;" type="text"/>						
Isi pesan :	<input style="width: 60%; height: 30px;" type="text"/>						
<input type="button" value="Kirim"/>							

Gambar 3.24 Rancangan antarmuka Halaman Kritik Saran *Salesman*

BAB IV IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN

4.1 Implementasi Sistem

Bagian ini membahas hasil implementasi dari perancangan pada bab sebelumnya. Selain itu, akan dibahas juga bagaimana tiap proses dan fitur yang ada pada portal *E-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah ini bekerja.

4.1.1 Halaman utama *User* biasa

Halaman home ini akan muncul ketika sistem ini pertama kali digunakan dan kemudian akan melakukan login untuk dapat menggunakan fitur – fitur yang berada di dalamnya. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada gambar 4.1 berikut.



Gambar 4.1 Halaman *Home*

4.1.2 Halaman Kritik Saran *User* Biasa

Gambar 4.2 berikut ini merupakan halaman kritik saran dari pengunjung yang tidak melakukan login sehingga hanya bisa melihat dan tidak bisa melakukan inputan kritik dan saran dan ada peringatan untuk dapat menggunakan menu ini *user* harus melakukan login terlebih dahulu.

The screenshot displays the 'Salesman Inside' e-learning portal interface. At the top, there is a navigation menu with links for 'Home', 'Pengumuman', 'Pelatihan', 'Salesman', and 'Kritik Saran'. The main header features the 'Salesman Inside' logo and the title 'Portal Elearning Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil dan Menengah'. On the left side, there are several utility buttons: 'Hari Ini' (showing the current date and time), 'Login' (with fields for Username and Password), 'Pencarian' (with a search box and a dropdown menu), and 'Pengumuman' (with a list of announcements). The central area contains a feedback form for non-logged-in users. The form includes fields for 'Nama (wajib diisi)', 'Email (wajib diisi)', and a large text area for 'Isi pesan (html restricted)'. A CAPTCHA image with the text '8bwx5' is displayed below the text area, along with a 'Isi angka kode di atas' label. A 'Send' button is located at the bottom right of the form. The page footer contains a small disclaimer: 'www.salesmaninside.com adalah sebuah platform untuk membantu para pebisnis kecil dalam proses bisnis mereka.'.

Gambar 4.2 Halaman kritik dan saran *user* biasa

4.1.3 Halaman *Download User Biasa*

Pada gambar 4.3 berikut ini adalah halaman *download* yang dapat dilihat oleh pengunjung yang tidak melakukan login, dimana pengunjung yang tidak melakukan login bisa melihat informasi file *download* yang ada, akan tetapi tidak bisa mengunduh file tersebut karena menu *download* hanya bisa digunakan oleh *user* yang sudah login.



Gambar 4.3 Halaman *Download User* biasa

4.1.4 Halaman Materi *User Biasa*

Halaman materi ini dapat digunakan oleh pengunjung sistem yang tidak melakukan login untuk melihat informasi materi yang ada di sistem. selengkapnya dapat dilihat pada gambar 4.4 berikut.



Gambar 4.4 Halaman Materi *User Biasa*

4.1.5 Halaman Pelatihan User Biasa

Pada gambar 4.5 berikut adalah halaman pelatihan pengunjung yang tidak melakukan login. Pada halaman ini adalah gabungan dari halaman pelatihan dan halaman *download* pelatihan, sehingga dengan menggunakan menu ini pengunjung dapat melihat list gabungan dari menu materi dan menu *download* secara bersamaan sekaligus.



Gambar 4.5 Halaman Pelatihan User Biasa

4.1.6 Halaman Pengumuman *User Biasa*

Pada gambar 4.6 berikut adalah halaman pengumuman yang dapat dilihat oleh pengunjung yang tidak melakukan login ke dalam sistem, sehingga *user* yang tidak memiliki akun untuk login ke dalam sistem dapat melihat pengumuman yang tertera di dalam sistem.



Gambar 4.6 Halaman Pengumuman *User Biasa*

4.1.7 Halaman *Salesman User* biasa

Pada Gambar 4.7 berikut adalah halaman yang berisi informasi tentang member yang telah terdaftar ke dalam sistem, di dalamnya ada informasi lengkap mengenai profile dan identitas member.

The screenshot displays the 'Salesman Inside' portal interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Home', 'Pengumuman', 'Pelatihan', 'Salesman', and 'Kritik Saran'. The main header features the logo 'Salesman Inside' and the title 'Portal Elearning Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil dan Menengah'. Below the header, the page is divided into several sections:

- Header Information:** 'Halaman: 1' is displayed in the top right corner.
- Time and Date:** A box shows the current time as '10:25:35 pm' and the date as 'Senin, 27 Oktober 2014'.
- Login Section:** Includes fields for 'Username' (filled with 'penlor') and 'Password' (filled with 'xxx'), a 'Login' button, and a link for 'Perubahan kata kunci Admin'.
- Pencarian (Search):** Features a search box, a dropdown menu set to 'pengumuman', and a 'Cari' button.
- Pengumuman (Announcements):** Shows a list of announcements, currently displaying '100 pengumuman'.
- User Profiles:** A list of four user profiles is shown, each with a checkbox and the following details:
 - User 1:** Nama: wenzar1, Alamat: budak, Pekerjaan: sdnhs, Email: wenzar1@gmail.com, No. telp: 234234
 - User 2:** Nama: wenzar, Alamat: pipi, Pekerjaan: sdnhs, Email: wenzar@gmail.com, No. telp: 12122
 - User 3:** Nama: sdnhs junior, Alamat: ynyyy, Pekerjaan: sdnhsman, Email: sdnhs@gmail.com, No. telp: 99/12
 - User 4:** Nama: Adminsahar, Alamat: Troppakatsahar, Pekerjaan: Marketing (P.L. XYZ), Email: mkt@xyz.com, No. telp: 0898811762

The page number 'Halaman: 1' is also visible at the bottom right corner.

Gambar 4.7 Halaman *Salesman User* Biasa

4.2 Halaman Utama *Junior*

Pada gambar 4.8 Berikut adalah halaman utama yang dimiliki oleh *user junior* setelah melakukan login dengan menggunakan *username* dan *password* yang dimiliki oleh *user junior*.



Gambar 4.8 Halaman Utama *User Junior*

4.2.1 Halaman Ubah Password *Junior*

Pada Gambar 4.9 Berikut adalah halaman yang digunakan oleh *user junior* untuk melakukan perubahan password yang dimilikinya dengan cara memasukan password lama dan kemudian memasukan password yang baru sebanyak dua kali

untuk memastikan bahwa password baru yang dimasukan oleh *user junior* sudah benar dan sesuai yang dikehendaki.



Gambar 4.9 Halaman Ubah Password *Junior*

4.2.2 Halaman Kritik dan Saran *Junior*

Pada gambar 4.10 Berikut adalah halaman yang dapat digunakan oleh *user junior* untuk memasukan kritikan dan saran ke dalam sistem dan menu ini juga dapat digunakan untuk melihat kritikan dan saran yang sudah masuk dan sekaligus melihat tanggapan dari admin sistem.



Gambar 4.10 Halaman Kritik Saran *User Junior*

4.2.3 Halaman *Download Junior*

Pada gambar 4.11 berikut ini adalah halaman yang bisa digunakan oleh *user junior* untuk melihat daftarmateri yang ada dan *user junior* juga dapat menggunakan menu ini untuk mengunduh file yang sudah di unggah ke dalam sistem.



Gambar 4.11 Halaman *Download User Junior*

4.2.4 Halaman Materi *Junior*

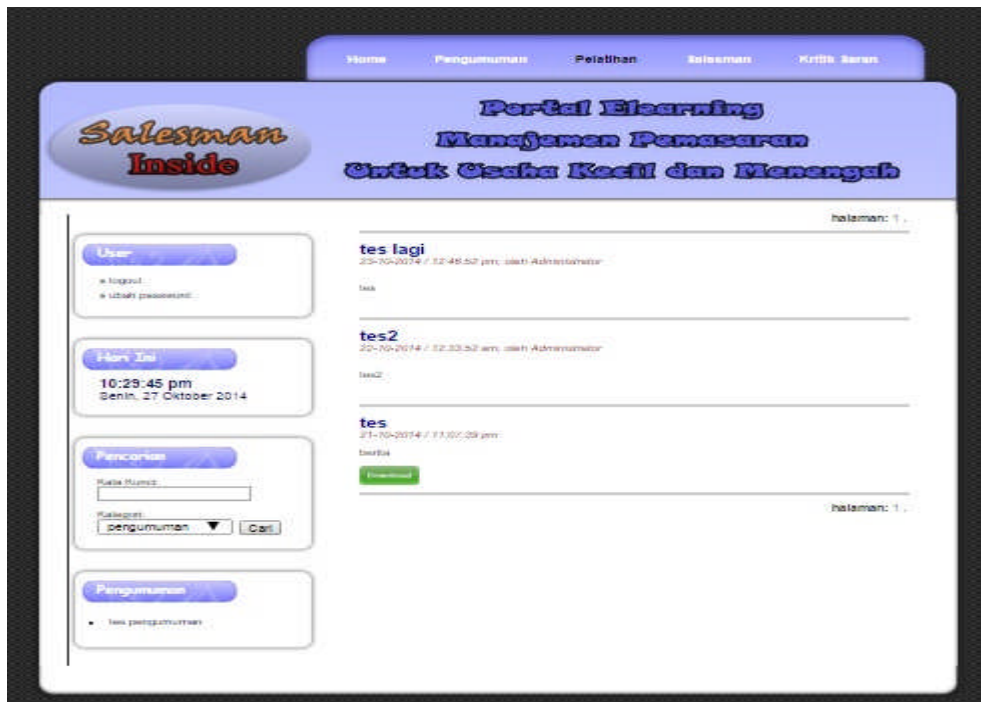
Pada gambar 4.12 berikut ini adalah halaman materi *user junior* yang di dalamnya terdapat materi - materi yang di unggah oleh admin dan *user senior* sehingga *user junior* dapat membaca materi tersebut melalui sistem.



Gambar 4.12 Halaman Materi *user junior*

4.2.5 Halaman Pelatihan *Junior*

Pada gambar 4.13 berikut ini adalah halaman yang merupakan gabungan dari menu materi dan menu *download* dimana melalui halman ini *user senior* dapat melihat list materi dan *download* secara bersamaan.



Gambar 4.13 Halaman Pelatihan *User junior*

4.2.6 Halaman Pengumuman *User Junior*

Pada gambar 4.14 berikut ini adalah halaman yang digunakan oleh *user junior* untuk melihat pengumuman yang ada di dalam sistem ini.



Gambar 4.14 Halaman Pengumuman *User Junior*

4.2.7 Halaman *Salesman User Junior*

Pada Gambar 4.15 berikut ini adalah halama untuk melihat profile lengkap dari semua member yang terdaftar di dalam sistem ini. Di dalam fitur ini *salesman junior* tidak dapat mengubah data pribadi yang sudah ada. Untuk melakukan perubahan data *user junior* harus menghubungi admin dan admin akan melakukan perubahan data sesuai yang diinginkan oleh *user junior*.

The screenshot displays a web portal titled "Portal Elearning Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil dan Menengah". The interface includes a navigation menu with "Home", "Pengumuman", "Pelatihan", "Salesman", and "Kritik Isaran". The main content area is divided into two columns. The left column contains several functional boxes: "User" with links for "login" and "ubah password"; "Hari Ini" showing the date and time "10:31:43 pm Senin, 27 Oktober 2014"; "Pencarian" with a search bar and a dropdown menu set to "pengumuman"; and "Pengumuman" with a link to "lihat pengumuman". The right column lists user profiles, each with a checkbox and fields for "Nama", "Alamat", "Pekerjaan", "Email", and "No. telp". The profiles listed are:

- 1. Nama: ankor1, Alamat: kudu, Pekerjaan: ankor, Email: ankor@pentor1@gmail.com, No. telp: 254234
- 2. Nama: ankor, Alamat: jogja, Pekerjaan: ankor, Email: ankor@pentor@gmail.com, No. telp: 12322
- 3. Nama: ankor junior, Alamat: yogyakarta, Pekerjaan: ankor junior, Email: ankor@gmail.com, No. telp: 85712
- 4. Nama: Adminsahabat, Alamat: Yogyakarta, Pekerjaan: Marketing PT. XYZ, Email: m8@gmail.com, No. telp: 0898411182

 The page is labeled "halaman: 1" at the bottom right.

Gambar 4.15 Halaman *Salesman User Junior*

4.3 Halaman Utama *User Senior*

Pada Gambar 4.16 berikut ini adalah halaman utama dari *user senior* setelah melakukan proses login ke dalam sistem. Pada halaman ini terdapat beberapa menu yang dapat diakses oleh *user senior*, disini *user senior* dapat melakukan manajemen sistem ini secara keseluruhan akan tetapi masih ada menu yang dibatasi yaitu menghapus *user* dan mengubah data *user* lain, dalam hal ini *user senior* tidak mendapatkan akses kepada menu tersebut.



Gambar 4.16 Halaman Utama *User Senior*

4.3.1 Halaman Kritik dan Saran *Senior*

Pada gambar 4.17 Berikut ini adalah halaman yang didapatkan oleh *user senior* untuk melakukan manajemen kritik dan saran yaitu melihat dan menghapus kritik saran yang masuk dan *user senior* juga bisa memberikan tanggapan secara langsung.



Gambar 4.17 Halaman Kritik dan Saran *Senior*

4.3.2 Halaman Pengumuman *Senior*

Pada gambar 4.18 berikut ini adalah halaman yang di dalamnya terdapat menu untuk mengelola pengumuman yaitu meliputi menambah pengumuman, mengedit pengumuman yang sudah ada dan menghapus pengumuman yang sudah ada. Akan tetapi *user senior* tidak bisa melakukan manajemen kepada pengumuman yang telah dibuat oleh *user senior* yang lain, sehingga masing – masing *user senior* memiliki tanggung jawab atas pengumuman yang di upload masing – masing.



Gambar 4.18 Halaman Pengumuman *User Senior*

4.3.3 Halaman *Download User Senior*

Pada gambar 4.19 berikut adalah halaman yang dapat digunakan oleh *user senior* untuk melakukan manajemen *download* yaitu meliputi menambah file yang bisa di *download*, mengedit file yang bisa di *download* dan menghapus file *download* yang sudah ada. *User senior* hanya bisa melakukan manajemen kepada file yang diunggah masing masing sehingga setiap *user senior* memiliki tanggung jawab terhadap file yang di upload sendiri.



Gambar 4.19 Halaman *download User Senior*

4.3.4 Halaman Materi *User Senior*

Pada gambar 4.20 Berikut adalah halaman yang digunakan oleh *user senior* untuk melakukan manajemen materi yaitu melakukan tambah materi, edit materi dan hapus materi, dalam menu ini *User senior* dibatasi hanya bisa melakukan manajemen kepada materi yang di input masing masing.

The screenshot shows the 'Salesman Inside' E-learning Portal interface. The header includes a navigation menu with 'Home', 'Pengumuman', 'Pelatihan', 'Salesman', and 'Kritik Saran'. The main header text reads 'Portal Elearning Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil dan Menengah'. The sidebar on the left contains sections for 'User' (with login and password fields), 'Hari Ini' (10:37:11 pm, Senin, 27 Oktober 2014), 'Pencarian' (with a search box and a dropdown menu set to 'pengumuman'), and 'Pengumuman' (with a list of announcements).

The main content area is titled 'MANAJEMEN pelatihan' and contains a table with the following data:

No	Nama	Admnistratror	Tanggal
1	isa lagi	Admnistratror	20-10-2014 / 12:46:52 pm
2	isa2	Admnistratror	20-10-2014 / 12:23:52 jam
3	isa	Admnistratror	21-10-2014 / 11:07:39 pm

Gambar 4.20 Halaman Materi *User Senior*

4.3.5 Halaman Ubah Profile *User Senior*

Pada gambar 4.21 berikut adalah halaman yang digunakan oleh *User senior* untuk melakukan manajemen profil masing – masing yaitu meliputi edit data profile dan mengubah foto yang profile yang sudah ada.

The screenshot shows the 'Salesman Inside' e-learning portal. The main header contains the title 'Portal Elearning Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil dan Menengah'. The navigation menu includes 'Home', 'Pengumuman', 'Pelatihan', 'Salesman', and 'Kritik Saran'. The sidebar on the left has sections for 'User' (with 'login' and 'ubah password' links), 'Hari Ini' (showing '10:40:22 pm Senin, 27 Oktober 2014'), 'Pencarian' (with a search box and a dropdown menu set to 'pengumuman'), and 'Pengumuman' (with a 'lihat pengumuman' link).

The main content area is titled 'MANAJEMEN salesman' and contains a table with the following data:

1	senior1	senior1	senior1
2	senior	senior	senior
3	junior	senior junior	senior
4	admin	AdminKritik	senior

Gambar 4.21 Halaman Ubah Profile *User Senior*

4.3.6 Halaman Ubah Password *User Senior*

Pada gambar 4.22 berikut ini adalah halaman yang digunakan oleh *User senior* untuk melakukan perubahan password yang dimiliki dengan cara memasukkan password lama dan memasukkan password baru sebanyak dua kali untuk memastikan tidak ada kesalahan penulisan pada password baru.

Home Pengumuman Pelatihan Salesman Kritik Saran

Salesman Inside

Portal Elearning
Manajemen Pemasaran
Untuk Usaha Kecil dan Menengah

MANAJEMEN user (ubah password)

Password lama:

Password baru:

Konfirmasi:

User

- login
- ubah password

Hari Ini

10:41:58 pm
Senin, 27 Oktober 2014

Pencarian

Pada kata:

Kategori:

Pengumuman

- tela pengumuman

Gambar 4.22 Halaman Ubah Password *User Senior*

4.4 Halaman Administrator

Pada gambar 4.23 berikut adalah halama dari administrator, dimana administrator mempunyai hak akses penuh dari keseluruhan sistem yaitu meliputi manajemen *user*, manajemen kritik saran, manajemen pengumuman dan manajemen *download*.

The screenshot shows the administrator interface of the 'Salesman Inside' portal. The page has a blue header with navigation links: Home, Pengumuman, Pelatihan, Salesman, and Kritik Saran. The main title is 'Portal Elearning Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kecil dan Menengah'. The central content area is titled 'MANAJEMEN salesman' and contains a table of user accounts. On the left side, there are several administrative panels: 'User' with links for 'login' and 'ubah password'; 'Hari Ini' showing the current date and time (10:43:21 pm, Senin, 27 Oktober 2014); 'Pencarian' with a search box and a dropdown menu set to 'pengumuman'; and 'Pengumuman' with a link for 'lihat pengumuman'.

MANAJEMEN salesman					
1	wmscr1	wmscr1	wmscr1		
2	wmscr	wmscr	wmscr		
3	junior2	senior junior	junior		
4	admin	Administrator	admin		

Gambar 4.23 Halaman Administrator

4.5 Pengujian

Pengujian dilakukan dengan demo sistem dengan pihak manajemen dan pihak *salesman* Distributor semen Holcim Kudus PT. Luas Persada Manunggal dan meminta pendapat mengenai portal *E-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah yang sudah dibuat. Pendapat tersebut berdasarkan beberapa poin utama yang berkaitan dengan fitur dan kinerja sistem, yaitu:

1. Kemudahan Penggunaan

Dari aspek kemudahan penggunaan sistem ini, pihak manajemen tidak menemui kendala dan permasalahan yang berarti dalam mempelajari antarmuka dan mencoba fitur-fitur sistem. Hal ini disebabkan karena sistem telah dirancang untuk seminimal mungkin.

2. Tampilan dan Desain

Untuk antarmuka sistem, pihak manajemen mengaku tidak kesulitan dalam menggunakan sistem secara keseluruhan dan sistem mudah dimengerti oleh pengguna baru.

3. Manfaat Sistem

Untuk saat ini dirasa penggunaan sistem dapat digunakan secara maksimal karena sistem dapat mendukung proses pemasaran yang dilakukan oleh para *salesman* dengan lebih mudah, cepat, dan lebih fleksibel karena sistem dapat diakses dimanapun dan kapanpun menggunakan koneksi internet..

4. Peran *Portal E-learning* menggantikan pelatihan *salesman* secara konvensional yang sangat menyita waktu, biaya, dan tenaga.

5. Kejelasan Informasi

Kelengkapan materi yang ada di dalam sistem dapat menunjang persaingan bisnis di lapangan.

4.5.1 Analisis Kerja Sistem

Dari hasil pengujian, dapat dilakukan analisis kerja sistem dan didapatkan beberapa keunggulan dan kelemahan dari portal *E-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah ini, yaitu:

4.5.2 Keunggulan sistem

1. Mudah dalam penggunaan karena fitur- fitur yang ada mudah dimengerti oleh pengguna awam.
2. Tampilan antarmuka menarik, nyaman dipandang, dan tidak membutuhkan waktu yang lama untuk mempelajarinya.
3. Informasi yang disampaikan bisa di update secara cepat.
4. Penyimpanan data pada web server dapat disimpan untuk jangka waktu yang lama.
5. Dapat di akses dengan koneksi internet dari manapun dan kapanpun.

4.5.3 Kelemahan sistem

1. Analisis yang disajikan belum mencakup aspek manajemen pemasaran secara keseluruhan dan terintegrasi dengan distributor lain.

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Dari hasil pembahasan dan pengujian portal *E-learning* manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah yang telah dilakukan, dapat diambil kesimpulan dari penelitian sebagai berikut.

1. Portal *E-learning*.manajemen pemasaran untuk usaha kecil dan menengah dapat mendukung kegiatan pemasaran dan informasi yang dapat di update dengan cepat dapat mengurangi resiko konsumen diambil alih oleh kompetitor.
2. Akses kedalam sistem menggunakan koneksi internet dapat menyelesaikan kendala luasnya area yang dicover oleh seorang *salesman*

5.2 Saran

Berdasarkan analisis kelemahan yang ada pada sistem dan kesimpulan di atas, dapat diambil beberapa saran yang dapat dipertimbangkan apabila akan dilakukan pengembangan terhadap sistem ini, yaitu.

1. Perlu adanya integrasi sistem antar distributor dan pihan perusahaan semen holcim sehingga data akan semakin lengkap
2. Pengembangan untuk proses *online order* dan chek in *salesman* secara *real time* sehingga order yang masuk ke distributor dapat di proses dengan cepat dan kegiatan *salesman* selama di lapangan dapat terpantau.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip 1997. *Manajen Pemasaran , Analisis Perencanaan Implementasi dan Kontrol*, Edisi Bahasa Indonesia Jilid 1, Penerbit PT. Prehallindo, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gray, 2001, *Principles of Marketing* (Ninth Edition), Prentice Hall inc., Upper Saddle River, New Jersey.
- Tjiptono, F., 2002. *Manajemen Jasa*, Edisi II. Cetakan ketiga, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.
- Swasta, Basu dan T Hani Handoko. 2000. *Manajemen Pemasaran: Analisa dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE.
- Choy, S. (2007). *Benefits of e-Learning Benchmarks : Australian Case Studies*. *E-Jurnal of E-Learning*, 11-20.
- Barrit, chuck, Alderman Jr, F.Lee.(2004). *Creating a Reusable Learning Objects Strategy*. Pfeifer, San Fransisco.
- Masie, Elliot. (2003). *E-Learning, the Near Future*. Piskurich, George, (ed.). *The AMA Handbook of E-Learning: Effective Design, Implementation, And Technology Solutions*. New York: AMACOM.