

UNIVERSITAS BINA NUSANTARA

Jurusan Komputerisasi Akuntansi

Skripsi Sarjana Komputer

Semester 7 Tahun 2000

SISTEM INFORMASI EKSEKUTIF

PADA PT. SASANA CARAKA MEKARJAYA

STUDI KASUS : BIDANG PEMASARAN

Meiliana (0223970594)

Ireine Poputra (0223971005)

Kelas/Kelompok:PSA/08

Abstrak

Informasi memegang peranan penting dalam perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian kegiatan perusahaan, namun karena perkembangan teknologi informasi yang bergerak cepat menyebabkan informasi yang semakin beragam, oleh karena itu eksekutif harus dapat memanfaatkan data yang diperoleh sebaik mungkin agar dapat menjadi informasi yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produktifitas dari perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan yaitu studi pustaka dan wawancara langsung dengan pihak eksekutif PT Sasana Caraka Mekarjaya.

SIE Pemasaran merupakan salah satu alternatif pemecahan masalah bagi eksekutif karena SIE Pemasaran memberikan kemudahan dalam melakukan analisis dan perbandingan terhadap informasi yang disajikan.

Kata Kunci

Sistem Informasi, Eksekutif, Sistem Informasi Eksekutif

Prakata

Penulis mengucapkan puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan rahmat yang telah dilimpahkan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk gelar kesarjanaan pada Universitas Bina Nusantara.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih memiliki kelemahan dan kekurangan. Oleh karena itu, penulis berharap semoga skripsi ini berguna bagi siapapun yang tertarik dan berkepentingan dalam masalah Sistem Informasi Eksekutif.

Selanjutnya, penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar – besarnya kepada yang terhormat :

1. Ibu Th. Widia S., Ir., MM. Rektor Universitas Bina Nusantara
2. Ibu Henny Hendarti, S.Kom., MM. Selaku Ketua Program Studi Komputerisasi Akuntansi
3. Ibu Nelly, S.Kom. selaku dosen pembimbing yang banyak memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Andry Herawan selaku Wakil Direktur Operasional PT. Sasana Caraka Mekarjaya.
5. Ibu Inna selaku Personalia PT Sasana Caraka Mekarjaya yang telah banyak membantu pada waktu survei.
6. Bapak Pieter selaku Kepala EDP PT Sasana Caraka Mekarjaya yang telah banyak membantu menjelaskan mengenai sistem PT Sasana Caraka Mekarjaya.

7. Bapak Sukur selaku Supervisor Penjualan PT Sasana Caraka Mekarjaya yang telah banyak membantu dalam menjelaskan kegiatan operasional PT Sasana Cakara Mekarjaya.
8. Seluruh Staff pengajar Universitas Bina Nusantara yang telah memberikan pengetahuan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
9. Papa, Mama dan Kakak yang telah memberikan dukungan moril dan materiil.
10. Teman – teman atas segala bantuan, saran dan doa kepada penulis sejak kuliah hingga penyusunan skripsi ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberkati semua pihak yang penulis sebutkan di atas.

Jakarta, Desember 2000

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul Dalam	i
Halaman Persetujuan	ii
Halaman Pernyataan Dewan Penguji	iii
Abstrak	iv
Prakata	v
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel	x
Daftar Gambar	xii
Daftar Lampiran	xv

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Ruang Lingkup	2
1.3 Tujuan dan Manfaat	2
1.4 Metodologi	3
1.5 Sistematika Penulisan	4

BAB 2 LANDASAN TEORI

2.1 Sistem Informasi Eksekutif.....	6
2.1.1 Sistem	6
2.1.2 Informasi	6
2.1.3 Sistem Informasi	8
2.1.4 Eksekutif	11

2.1.5	Konsep Dasar Sistem Informasi Eksekutif.....	12
2.1.6	Model Executive Information System (EIS)	15
2.1.7	Karakteristik Sistem Informasi Eksekutif (EIS)	17
2.1.8	Konsep Manajemen dalam Sistem Informasi Eksekutif (EIS).....	17
2.1.9	Faktor – Faktor Penentu Keberhasilan sistem Informasi Eksekutif (EIS)	18
2.1.10	Saran – Saran Untuk Memperbaiki Sistem Informasi Eksekutif (EIS)	20
2.1.11	Trend Sistem Informasi Eksekutif Masa Depan	21
2.1.12	Perbandingan SIM, DSS, dan SIE	22
2.2	Sistem Pemasaran	23
2.2.1	Pemasaran dan Konsep Pemasaran.....	23
2.2.2	Strategi Pemasaran	24
2.2.3	Analisa SWOT	24
2.2.4	Bauran Pemasaran	25
2.2.5	Ramalan Penjualan	26

BAB 3 ANALISIS SISTEM YANG BERJALAN DAN PERANCANGAN SISTEM

YANG DIUSULKAN

3.1	Analisis Sistem Yang Berjalan	27
3.1.1	Riwayat Perusahaan.....	27
3.1.1.1	Struktur Organisasi	28
3.1.1.2	Tugas dan Wewenang	29
3.1.2	Diagram Arus Data (<i>Data Flow Diagram / DFD</i>) Sistem Informasi Yang Sedang Berjalan	33

3.1.3	Prosedur Sistem Yang Berjalan	35
3.1.4	Basis Data Yang Dipergunakan	39
3.1.5	Analisis Sistem yang Berjalan (<i>Critical Success Factor</i>)	49
3.1.6	Permasalahan Pada Sistem yang Berjalan	50
3.1.7	Usulan Pemecahan Masalah	50
3.2	Perancangan Sistem yang Diusulkan	51
3.2.1	Perancangan Model Sistem Informasi Eksekutif / Arsitektur Sistem Informasi Eksekutif	51
3.2.2	Rancangan Basis Data Baru	53
3.2.3	Rancangan Dialog	63
3.2.4	State Transition Diagram (STD)	64
3.2.5	Rancangan Layar	76
3.2.5.1	Rancangan Layar Login	77
3.2.5.2	Rancangan Layar Menu Utama	78
3.2.5.3	Rancangan Layar Menu Informasi Internal	79
3.2.5.4	Rancangan Layar Menu Informasi Eksternal	80
3.2.5.5	Rancangan Layar Menu Fasilitas	81
3.2.5.6	Rancangan Layar Informasi Penjualan	82
3.2.5.7	Rancangan Layar Evaluasi Penjualan	83
3.2.5.8	Rancangan Layar Informasi Pelanggan	84
3.2.5.9	Rancangan Layar Informasi Promosi	85
3.2.5.10	Rancangan Layar Forecasting	86
3.2.5.11	Rancangan Layar Informasi Pesaing.....	87
3.2.5.12	Rancangan Layar Informasi Pasar	88

3.2.6 Rencana Implementasi	89
3.2.6.1 Matrik Aktifitas	89
3.2.6.2 Tatalaksana Sistem yang Diusulkan	89
3.2.6.3 Jadwal dan Implementasi	91

BAB 4 EVALUASI DAN IMPLEMENTASI

4.1 Pendapat Eksekutif Terhadap Sistem yang Diusulkan	92
4.2 Kelebihan dan Kekurangan Sistem yang Diusulkan	93
4.2.1 Kelebihan Sistem yang Diusulkan	93
4.2.2 Kelemahan Sistem yang Diusulkan	94

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	95
5.2 Saran	95

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN – LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

FOTOCOPY SURAT SURVEY

Daftar Tabel

Tabel 2.1 Perbedaan karakteristik antara EIS, DSS dan SIM	22
Tabel 2.2 Perbedaan karakteristik antara EIS, DSS dan SIM	23
Tabel 3.1 File Master Customer	39
Tabel 3.2 File Master Tipe Chanel Outlet.....	40
Tabel 3.3 File Master Wilayah Penjualan.....	41
Tabel 3.4 File Master Salesman	41
Tabel 3.5 File Master Supervisor	42
Tabel 3.6 File Master Saluran Distribusi	43
Tabel 3.7 File Master Saluran Distribusi Per Pelanggan Per Jenis Grup Barang	43
Tabel 3.8 File Master Stock	44
Tabel 3.9 File Faktur	45
Tabel 3.10 File Master Penjualan	46
Tabel 3.11 File Surat Jalan	47
Tabel 3.12 File Tanda Terima Titipan Peti-Botol	48
Tabel 3.13 File Promosi	49
Tabel 3.14 Tabel Pasar.....	54
Tabel 3.15 Tabel File Penjualan.....	55
Tabel 3.16 Tabel File Penjualan 2.....	55
Tabel 3.17 Tabel Penjualan Pertahun.....	56
Tabel 3.18 Tabel File Pesaing.....	56
Tabel 3.19 Tanel File Promosi.....	57

Tabel 3.20 Tabel File Budget.....	57
Tabel 3.21 Matrik Aktifitas	83
Tabel 3.22 Jadwal dan Implementasi	85

Daftar Gambar

Gambar 2.1 Pengaruh Tingkatan Manajemen	8
Gambar 2.2 Hubungan Antara Sistem Informasi	10
Gambar 2.3 Hubungan Tingkatan Sistem Informasi, Tipe Sistem Informasi , dan Penggunaan Sistem Informasi	11
Gambar 2.4 Perusahaan Tanpa suatu Sistem Informasi Eksekutif	14
Gambar 2.5 Perusahaan Dengan Sistem Informasi Eksekutif	15
Gambar 2.6 Model Sistem Informasi Eksekutif	16
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. Sasana Caraka Mekarjaya	28
Gambar 3.2 Diagram Contex Sistem Informasi Pemasaran PT. Sasana Caraka Mekarjaya	33
Gambar 3.3 Diagram Nol Sistem Informasi Pemasaran PT. Sasana Caraka Mekarjaya.	34
Gambar 3.4 Diagram Alir Dokumen Penjualan Tunai PT Sasana Caraka Mekarjaya ...	36
Gambar 3.5 Diagram Alir Dokumen Penjualan Tunai PT Sasana Caraka Mekarjaya ...	37
Gambar 3.6 Diagram Alir Dokumen Penjualan Tunai PT Sasana Caraka Mekarjaya ...	38
Gambar 3.7 ERD Sistem Informasi	52
Gambar 3.8 Model EIS PT. Sasana Caraka Mekarjaya	53
Gambar 3.9 Rancangan Dialog Sistem Yang Diusulkan	58
Gambar 3.10 State Transition Diagram Sistem Informasi Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	59
Gambar 3.11 State Transition Diagram Layar Menu Informasi Internal Sistem Informasi Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	60
Gambar 3.12 State Transition Diagram Layar Menu Informasi Eksternal Sistem	

Informasi Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	61
Gambar 3.13 State Transition Diagram Layar Menu Informasi Eksternal Sistem	
Informasi Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	62
Gambar 3.14 State Transition Diagram Layar Informasi Penjualan Sistem Informasi	
Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	63
Gambar 3.15 State Transition Diagram Layar Evaluasi Penjualan Sistem Informasi	
Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	64
Gambar 3.16 State Transition Diagram Layar Informasi Pelanggan Sistem Informasi	
Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	65
Gambar 3.17 State Transition Diagram Layar Informasi Promosi Sistem Informasi	
Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	66
Gambar 3.18 State Transition Diagram Layar Forecasting Sistem Informasi	
Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	67
Gambar 3.19 State Transition Diagram Layar Informasi Pesaing Sistem Informasi	
Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	68
Gambar 3.20 State Transition Diagram Layar Informasi Pasar Sistem Informasi	
Eksekutif PT. Sasana Caraka Mekarjaya	69
Gambar 3.21 Rancangan Layar Login	71
Gambar 3.22 Rancangan Layar Menu Utama	72
Gambar 3.23 Rancangan Layar Menu Informasi Internal	73
Gambar 3.24 Rancangan Layar Menu Informasi Eksternal	74
Gambar 3.25 Rancangan Layar Menu Fasilitas	75
Gambar 3.26 Rancangan Layar Informasi Penjualan	76
Gambar 3.27 Rancangan Layar Evaluasi Penjualan.....	77

Gambar 3.28 Rancangan Layar Informasi Pelanggan	78
Gambar 3.29 Rancangan Layar Informasi Promosi	79
Gambar 3.30 Rancangan Layar Forecasting	80
Gambar 3.31 Rancangan Layar Informasi Pesaing	81
Gambar 3.32 Rancangan Layar Informasi Pasar	82

Daftar Lampiran

Lampiran Tabel Simbol Diagram Arus Data (Data Flow Diagram).....	L1
Lampiran Tabel Simbol Bagan Alir Dokumen	L2
Lampiran Table Simbol Entity Relationship Diagram (ERD)	L4
Lampiran Table Simbol State Transition Diagram (STD)	L4
Lampiran Layar Output	L5
Lampiran Listing Program	L12
Lampiran Laporan.....	L76