

UNIVERSITAS BINA NUSANTARA

Jurusan Sistem Informasi
Skripsi Sarjana Komputer
Semester Ganjil tahun 2003/2004

PERANCANGAN *DIGITAL DASHBOARD* PADA PT MOBILECOM SOLUSINDO SEJAHTERA

Meiliawati Kartoyo 0400520080

Hengky 0400525200

Verawati 0400527206

Abstrak

Untuk mengikuti perkembangan teknologi informasi yang terus berkembang dan guna mencapai keunggulan kompetitif, PT Mobilecom Solusindo Sejahtera memerlukan suatu bentuk penyajian informasi yang dapat diakses dengan cepat, tepat dan akurat untuk mendukung kekuatan analisis eksekutif dalam pengambilan keputusan. *Digital Dashboard* adalah solusi bagi *knowledge workers* dengan menggabungkan berbagai sumber informasi untuk menampilkan informasi kritis sesuai dengan kebutuhan hanya dalam satu layar.

Metode penelitian yang dilakukan adalah dengan metode analisis dan perancangan. Metode analisis dilakukan dengan studi kepustakaan dan studi lapangan dengan wawancara langsung. Metode perancangan dilakukan dengan menggunakan alat permodelan yaitu *State Transition Diagram (STD)*.

Hasil penelitian yang dilakukan dirancang ke dalam *digital dashboard* yang diharapkan dapat membantu eksekutif PT. Mobilecom Solusindo Sejahtera dalam menganalisa dan mengambil keputusan .

Pengimplementasian *digital dashboard* memerlukan persiapan dan perencanaan yang tepat agar *digital dashboard* yang dirancang dapat diterapkan dan digunakan dengan baik.

Kata Kunci :

Pemasaran, *Finance*, *Digital Dashboard*, Informasi, Eksekutif, Cepat, Tepat, Akurat

PRAKATA

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas karunia dan berkatNya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “PERANCANGAN *DIGITAL DASHBOARD* PADA PT MOBILECOM SOLUSINDO SEJAHTERA” ini dengan baik.

Dengan selesainya skripsi ini, penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang tinggi kepada Ibu Dr.Th.Widia.Soerjaningsih selaku Rektor Universitas Bina Nusantara dan Bapak Johan, S.Kom.,MM sebagai dosen pembimbing dalam skripsi ini.

Ucapan terima kasih dan penghargaan penulis sampaikan pula kepada yang terhormat :

1. Papa, Mama, Kakak, Adik, Keluarga tercinta yang telah memberikan dukungan moril maupun materil.
2. Bapak Ir.Harjanto Prabowo,MM selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer.
3. Bapak Siswono, S.Kom.,MM selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi
4. Bapak Steven Samudera, Bapak Putra Abbas, Bapak Wijaya, Ibu Linda dan segenap karyawan PT MobileCom Solusindo Sejahtera yang telah memberikan waktunya selama penelitian dan pengamatan untuk keperluan skripsi.
5. Bapak She Hiung, S.Kom, Jefry Suria S.Kom, dan teman-teman yang telah memberi dukungan dan masukan guna mendukung penyusunan skripsi ini.
6. Semua pihak yang telah banyak membantu penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak mungkin penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis berharap skripsi ini dapat dijadikan awal bagi pengembangan selanjutnya, sehingga hasil yang telah diperoleh dapat disempurnakan dan lebih berdaya guna di masa mendatang.

Jakarta, Januari 2004

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul Luar	i
Halaman Judul Dalam	ii
Halaman Persetujuan <i>Hardcover</i>	iii
Halaman Pernyataan Dewan Penguji	iv
Abstrak	vii
Prakata	viii
Daftar Isi	x
Daftar Tabel	xix
Daftar Gambar	xxi
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Ruang Lingkup	2
1.3 Tujuan dan Manfaat	3
1.4 Metodologi	3
1.5 Sistematika Penulisan	4
BAB 2 LANDASAN TEORI	
2.1 Teori Umum	6
2.1.1 Pengertian Data dan Informasi	6
2.1.2 Tingkatan Manajemen dan Kebutuhan Informasi	6
2.1.3 Pengertian Eksekutif	10
2.1.4 <i>Knowledge Management</i>	10
2.1.5 CSF (<i>Critical Success Factor</i>)	11

DAFTAR ISI

Halaman Judul Luar	i
Halaman Judul Dalam	ii
Halaman Persetujuan <i>Hardcover</i>	iii
Halaman Pernyataan Dewan Penguji	iv
Abstrak	vii
Prakata	viii
Daftar Isi	x
Daftar Tabel	xix
Daftar Gambar	xxi
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Ruang Lingkup	2
1.3 Tujuan dan Manfaat	3
1.4 Metodologi	3
1.5 Sistematika Penulisan	4
BAB 2 LANDASAN TEORI	
2.1 Teori Umum	6
2.1.1 Pengertian Data dan Informasi	6
2.1.2 Tingkatan Manajemen dan Kebutuhan Informasi	6
2.1.3 Pengertian Eksekutif	10
2.1.4 <i>Knowledge Management</i>	10
2.1.5 CSF (<i>Critical Success Factor</i>)	11

2.2 Teori Khusus	12
2.2.1 Sistem Informasi Eksekutif	12
2.2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Eksekutif	12
2.2.1.2 Karakteristik Sistem Informasi Eksekutif	12
2.2.1.3 Keuntungan Sistem Informasi Eksekutif	13
2.2.2 <i>Digital Dashboard</i>	13
2.2.2.1 Pengertian <i>Digital Dashboard</i>	13
2.2.2.2 Alasan penggunaan <i>Digital Dashboard</i>	15
2.2.2.3 Keuntungan <i>Digital Dashboard</i>	15
2.2.3 Keuangan	17
2.2.3.1 Pengertian Keuangan	17
2.2.3.2 Rencana Keuangan	17
2.2.3.2.1 Kelayakan Bisnis	17
2.2.3.2.2 Pendanaan Bisnis	18
2.2.4 Pemasaran	18
2.2.4.1 Pengertian Pemasaran	18
2.2.4.2 Pokok – pokok Pemasaran	19
2.2.4.3 Bauran Pemasaran	19
2.2.4.4 Strategi dan taktik Pemasaran	20

BAB 3 ANALISIS SISTEM BERJALAN

3.1 Analisa Sistem berjalan pada PT MobileCom Solusindo Sejahtera	22
3.1.1 Latar Belakang PT MobileCom Solusindo Sejahtera	22
3.1.2 Struktur Organisasi PT MobileCom Solusindo Sejahtera	24
3.1.3 Tugas dan Tanggung Jawab	24

3.1.4	Visi dan Misi Perusahaan	26
3.1.5	Model Bisnis, Fungsi Bisnis, dan Proses Bisnis	27
3.1.6	Matriks Fungsi Bisnis dan Proses Bisnis	29
3.1.6.1	Planning pada Fungsi Bisnis Marketing	29
3.1.6.2	Pricing pada Fungsi Bisnis Marketing	30
3.1.6.3	Promotion pada Fungsi Bisnis Marketing	31
3.1.6.4	Sales pada Fungsi Bisnis Marketing	31
3.1.6.5	Customer Relation pada Fungsi Bisnis Marketing	32
3.1.6.6	Customer Support pada Fungsi Bisnis Marketing	32
3.1.6.7	Planning pada Fungsi Bisnis Finance And Administration	32
3.1.6.8	Purchasing pada Fungsi Bisnis Finance And Administration	33
3.1.6.9	Biling And Credit pada Fungsi Bisnis Finance And Administration	33
3.1.6.10	Payment And Collection pada Fungsi Bisnis Finance And Administration	33
3.1.6.11	Recording And Reporting pada Fungsi Bisnis Finance And Administration	34
3.1.7	Database Berjalan	34
3.1.7.1	Database Marketing	34
3.1.7.2	Database Keuangan	46
3.2	Analisa Masalah	49
3.2.1	Analisa CSF terhadap PT MobileCom Solusindo Sejahtera	49

3.2.1.1	Penjualan Produk kepada pelanggan	50
3.2.1.2	Service atau Layanan Perbaikan yang diberikan	50
3.2.2	Masalah yang dihadapi	50
3.2.3	Alternatif Pemecahan Masalah	51
3.2.4	Evaluasi Alternatif Pemecahan Masalah	52
3.2.5	Pemecahan Masalah	54
3.3	Analisa Kebutuhan Informasi	55
BAB 4 PERANCANGAN SISTEM		
4.1	Model Sistem <i>Digital Dashboard</i>	58
4.2	Rancangan Spesifikasi Database <i>Digital Dashboard</i>	59
4.2.1	Rancangan Struktur Database <i>Digital Dashboard</i>	59
4.2.2	Proses Transformasi Database <i>Digital Dashboard</i>	66
4.2.2.1	Proses Transformasi tabel Penjualan	67
4.2.2.2	Proses Transformasi tabel Produk	69
4.2.2.3	Proses Transformasi tabel Promosi	71
4.2.2.4	Proses Transformasi tabel Service	71
4.2.2.5	Proses Transformasi tabel Hutang	73
4.2.2.6	Proses Transformasi tabel Piutang	74
4.2.2.7	Proses Transformasi tabel Profit	75
4.2.2.7.1	Tabel View gross-Profit	75
4.2.2.7.2	Tabel View Net-Profit	77
4.2.2.8	Proses Transformasi Arus Kas	78
4.3	<i>State Transition Diagram (STD)</i>	80
4.4	Rancangan Layar <i>Digital Dashboard</i>	88

4.4.1	Rancangan Layar Login	88
4.4.1.1	Rancangan Layar Login salah	88
4.4.2	Rancangan Layar Home	89
4.4.2.1	Rancangan Layar Home - Lokasi Perkantoran	89
4.4.2.2	Rancangan Layar Home - Peta lokasi	90
4.4.2.3	Rancangan Layar Home - Struktur Organisasi	90
4.4.2.4	Rancangan Layar Home - Contoh Produk	91
4.4.2.5	Rancangan Layar Home - Sejarah Perusahaan	91
4.4.3	Rancangan layar Fasilitas	92
4.4.3.1	Rancangan Layar Fasilitas – Microsoft Outlook Notes	92
4.4.3.2	Rancangan Layar Fasilitas – Microsoft Outlook Contact	93
4.4.3.3	Rancangan Layar Fasilitas – Microsoft Outlook Calendar	93
4.4.3.4	Rancangan Layar Fasilitas – Microsoft Outlook Calculator	94
4.4.3.5	Rancangan Layar Fasilitas – Web Links	94
4.4.3.6	Rancangan Layar Fasilitas – Microsoft Outlook Messages	95
4.4.3.7	Rancangan Layar Fasilitas – Change Password	95
4.4.4	Rancangan Layar Finance	96
4.4.4.1	Rancangan Layar Finance – Account Receivable and Payable	96
4.4.4.1.1	Layar Finance – Account Receivable and Payable	

– Informasi Hutang pada Periode Tertentu	97
4.4.4.1.2 Layar Finance – Account Receivable and Payable	
– Informasi Piutang pada Periode Tertentu	97
4.4.4.2 Rancangan Layar Finance –Income and	
Expense	98
4.4.4.2.1 Rancangan Layar Finance –Income and Expense	
– Informasi Pendapatan untuk periode tertentu	98
4.4.4.2.2 Rancangan Layar Finance –Income and Expense	
– Informasi Pengeluaran kas untuk periode	
tertentu	99
4.4.4.2.3 Rancangan Layar Finance –Income and Expense–	
Informasi Pendapatan untuk tahun tertentu	99
4.4.4.2.4 Rancangan Layar Finance –Income and Expense–	
Informasi Pengeluaran kas untuk tahun tertentu	100
4.4.4.3 Rancangan Layar Finance –Profit	100
4.4.4.3.1 Rancangan Layar Finance – Profit – Informasi	
Laba kotor untuk periode tertentu	101
4.4.4.3.2 Rancangan Layar Finance – Profit – Informasi	
Laba bersih untuk periode tertentu	101
4.4.4.3.3 Rancangan Layar Finance – Profit – Informasi	
Laba Kotor untuk tahun tertentu	102
4.4.4.3.4 Rancangan Layar Finance – Profit – Informasi	
Laba bersih untuk tahun tertentu	102

4.4.5.3 Rancangan Layar Marketing- Price	108
4.4.5.3.1 Rancangan Layar Marketing -Price – Informasi harga pada tahun tertentu	108
4.4.5.3.2 Rancangan Layar Marketing -Price - Informasi harga pada periode tertentu	109
4.4.5.3.3 Rancangan Layar Marketing -Price – Informasi harga terhadap penjualan pada periode tertentu	109
4.4.5.3.4 Rancangan Layar Marketing-Price – Informasi harga penjualan pada tahun tertentu	110
4.4.5.4 Rancangan Layar Marketing -Promotion	110
4.4.5.4.1 Rancangan Layar Marketing -Promotion – Informasi biaya dan waktu promosi berdasarkan merk	111
4.4.5.4.2 Rancangan Layar Marketing- Promotion – Informasi biaya dan waktu promosi berdasarkan jenis promosi	111
4.4.5.4.3 Rancangan Layar Marketing- Promotion – Informasi pengaruh promosi terhadap penjualan produk	112
4.4.5.5 Rancangan Layar Marketing – Sales	112
4.4.5.5.1 Rancangan Layar Marketing – Sales – Informasi penjualan untuk periode tertentu berdasarkan merk	113
4.4.5.5.2 Rancangan Layar Marketing – Sales – Informasi Penjualan untuk periode tertentu berdasarkan	

kategori	113
4.4.5.5.3 Rancangan Layar Marketing – Sales – Informasi Penjualan untuk periode tertentu berdasarkan tipe pelanggan	114
4.4.5.5.4 Rancangan Layar Marketing – Sales – Informasi Penjualan produk untuk periode tertentu berdasarkan tipe produk	114
4.4.5.6 Rancangan Layar Marketing – Services	115
4.4.5.6.1 Rancangan Layar Marketing – Services – Informasi jumlah perbaikan produk untuk periode tertentu	115
4.4.5.6.2 Rancangan Layar Marketing – Services – Informasi rata- rata lama perbaikan produk untuk periode tertentu berdasarkan merk	116
4.4.6 Rancangan Layar Logout	116
4.4.7 Rancangan Layar CSF	117
4.5 Spesifikasi Proses <i>Digital Dashboard</i>	117
4.5.1 Modul Layar Login	117
4.5.2 Modul Validasi Login	118
4.5.3 Modul Menu Utama	119
4.5.4 Modul Layar Home	120
4.5.5 Modul Layar Fasilitas	121
4.5.6 Modul Layar Finance	123
4.5.6.1 Modul Sub Menu <i>Account Receivable and Payable</i>	123

4.5.6.2 Modul Sub Menu <i>Income and Expense</i>	124
4.5.6.3 Modul Sub Menu <i>Profit</i>	125
4.5.7 Modul Layar Marketing	126
4.5.7.1 Modul Sub Menu <i>Inovation</i>	127
4.5.7.2 Modul Sub Menu <i>Location</i>	128
4.5.7.3 Modul Sub Menu <i>Price</i>	129
4.5.7.4 Modul Sub Menu <i>Promotion</i>	130
4.5.7.5 Modul Sub Menu <i>Sales</i>	131
4.5.7.6 Modul Sub Menu <i>Service</i>	132
4.5.8 Modul Grafik dan <i>Pivot Table</i>	132
4.5.9 Modul Layar Logout	133
4.5.10 Modul Layar CSF	134
4.6 Implementasi Sistem	134
4.6.1 Perangkat yang digunakan	134
4.6.1.1 Perangkat keras yang digunakan	134
4.6.1.2 Perangkat lunak yang digunakan	135
4.6.2 Petunjuk Pengoperasian Layar	136
4.7 Evaluasi Implementasi <i>Digital Dashboard</i>	244
4.7.1 Analisis Manfaat dan Evaluasi	244
4.7.1.1 Kelebihan sistem	244
4.7.1.2 Kekurangan sistem	245
4.7.2 Rancangan Kuesioner	245
4.7.3 Evaluasi Hasil Kuesioner	245

BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	247
5.2 Saran	248
DAFTAR PUSTAKA	249
RIWAYAT HIDUP	251
LAMPIRAN	
FOTOCOPY SURAT SURVEI	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Matriks Fungsi Bisnis dan Proses Bisnis	29
Tabel 3.2	Tabel Customer	34
Tabel 3.3	Tabel Customer_type	35
Tabel 3.4	Tabel Supplier	35
Tabel 3.5	Tabel Location	36
Tabel 3.6	Tabel Operator	36
Tabel 3.7	Tabel Category	37
Tabel 3.8	Tabel Product	37
Tabel 3.9	Tabel Selling_Price	38
Tabel 3.10	Tabel Prod_List	38
Tabel 3.11	Tabel Payment_type	39
Tabel 3.12	Tabel Prod_In_Header	39
Tabel 3.13	Tabel Prod_In_Detil	40
Tabel 3.14	Tabel Prod_Out_Header	41
Tabel 3.15	Tabel Prod_Out_Detil	42
Tabel 3.16	Tabel Tr_Notes	42
Tabel 3.17	Tabel Prod_Services	43
Tabel 3.18	Tabel Promotion	44
Tabel 3.19	Tabel Survey	44
Tabel 3.20	Tabel Op_Capability	45
Tabel 3.21	Tabel Account_payable	46

Tabel 3.22	Tabel Account_receivable	46
Tabel 3.23	Tabel Bank_Balance	47
Tabel 3.24	Tabel Petty_Cash	48
Tabel 4.1	Tabel Penjualan	59
Tabel 4.2	Tabel Produk	61
Tabel 4.3	Tabel Promosi	62
Tabel 4.4	Tabel Servis	62
Tabel 4.5	Tabel Hutang	63
Tabel 4.6	Tabel Piutang	64
Tabel 4.7	Tabel Profit	65
Tabel 4.8	Tabel Arus Kas	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Pengaruh Tingkat Manajemen pada sumber dan bentuk penyajian informasi	8
Gambar 2.2	Kegiatan Manajemen	9
Gambar 3.1	Struktur Organisasi PT Mobilecom Solusindo Sejahtera	24
Gambar 3.2	Model Bisnis PT Mobilecom Solusindo Sejahtera	27
Gambar 3.3	Entity Relationship Diagram	49
Gambar 3.4	Matriks SWOT	53
Gambar 4.1	Model Sistem Digital Dashboard	58
Gambar 4.2	Transformasi Tabel Penjualan	67
Gambar 4.3	Transformasi Tabel Produk	69
Gambar 4.4	Transformasi Tabel Promosi	71
Gambar 4.5	Transformasi Tabel Servis	71
Gambar 4.6	Transformasi Tabel Hutang	73
Gambar 4.7	Transformasi Tabel Piutang	74
Gambar 4.8	Transformasi Tabel Profit	75
Gambar 4.9	Transformasi Tabel Gross_Profit	75
Gambar 4.10	Transformasi Tabel Net_Profit	77
Gambar 4.11	Transformasi Tabel Arus Kas	79
Gambar 4.12	State Transition Diagram Login	80
Gambar 4.13	State Transition Diagram CSF	80
Gambar 4.14	State Transition Diagram Home	81

Gambar 4.15	State Transition Diagram Fasilitas	81
Gambar 4.16	State Transition Diagram Finance	82
Gambar 4.17	State Transition Diagram Finance-Account Receivable And Payable	82
Gambar 4.18	State Transition Diagram Finance-Income And Expense	83
Gambar 4.19	State Transition Diagram Finance-Profit	83
Gambar 4.20	State Transition Diagram Marketing	84
Gambar 4.21	State Transition Diagram Marketing-Inovation	84
Gambar 4.22	State Transition Diagram Marketing-Location	85
Gambar 4.23	State Transition Diagram Marketing-Price	85
Gambar 4.24	State Transition Diagram Marketing-Promotion	86
Gambar 4.25	State Transition Diagram Marketing-Sales	86
Gambar 4.26	State Transition Diagram Marketing-Service	87
Gambar 4.27	Rancangan Layar Login	88
Gambar 4.28	Rancangan Layar Login Salah	88
Gambar 4.29	Rancangan Layar Home	89
Gambar 4.30	Rancangan Layar Home-Lokasi Perkantoran	89
Gambar 4.31	Rancangan Layar Home-Peta Lokasi	90
Gambar 4.32	Rancangan Layar Home-Struktur Organisasi	90
Gambar 4.33	Rancangan Layar Home-Contoh Produk	91
Gambar 4.34	Rancangan Layar Home-Sejarah Perusahaan	91
Gambar 4.35	Rancangan Layar Fasilitas	92
Gambar 4.36	Rancangan Layar Fasilitas-Microsoft Outlook Notes	92
Gambar 4.37	Rancangan Layar Fasilitas-Microsoft Outlook Contact	93
Gambar 4.38	Rancangan Layar Fasilitas-Microsoft Outlook Calendar	93

Gambar 4.39	Rancangan Layar Fasilitas-Calculator	94
Gambar 4.40	Rancangan Layar Fasilitas-Web Link	94
Gambar 4.41	Rancangan Layar Fasilitas-Microsoft Outlook Messages	95
Gambar 4.42	Rancangan Layar Fasilitas-Change Password	95
Gambar 4.43	Rancangan Layar Finance	96
Gambar 4.44	Rancangan Layar Finance- Account Receivable And Payable	96
Gambar 4.45	Rancangan Layar Finance- Account Receivable And Payable-Informasi Hutang untuk Periode Tertentu	97
Gambar 4.46	Rancangan Layar Finance- Account Receivable And Payable-Informasi Piutang untuk Periode Tertentu	97
Gambar 4.47	Rancangan Layar Finance-Income And Expense	98
Gambar 4.48	Rancangan Layar Finance-Income And Expense-Informasi Pendapatan untuk Periode Tertentu	98
Gambar 4.49	Rancangan Layar Finance-Income And Expense-Informasi Pendapatan untuk Tahun Tertentu	99
Gambar 4.50	Rancangan Layar Finance-Income And Expense-Informasi Pengeluaran Kas untuk Periode Tertentu	99
Gambar 4.51	Rancangan Layar Finance-Income And Expense-Informasi Pengeluaran Kas untuk Tahun Tertentu	100
Gambar 4.52	Rancangan Layar Finance-Profit	100
Gambar 4.53	Rancangan Layar Finance-Profit-Informasi Laba Kotor untuk Periode Tertentu	101
Gambar 4.54	Rancangan Layar Finance-Profit-Informasi Laba Bersih untuk Periode Tertentu	101

Gambar 4.55	Rancangan Layar Finance-Profit-Informasi Laba Kotor untuk Tahun Tertentu	102
Gambar 4.56	Rancangan Layar Finance-Profit-Informasi Laba Bersih untuk Tahun Tertentu	102
Gambar 4.57	Rancangan Layar Marketing	103
Gambar 4.58	Rancangan Layar Marketing-Inovation	103
Gambar 4.59	Rancangan Layar Marketing-Inovation-Informasi Inovasi Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Merk	104
Gambar 4.60	Rancangan Layar Marketing-Inovation-Informasi Inovasi Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Kategori	104
Gambar 4.61	Rancangan Layar Marketing-Inovation-Informasi Inovasi Produk untuk Tahun Tertentu Berdasarkan Merk	105
Gambar 4.62	Rancangan Layar Marketing-Inovation-Informasi Inovasi Produk untuk Tahun Tertentu Berdasarkan Kategori	105
Gambar 4.63	Rancangan Layar Marketing-Location	106
Gambar 4.64	Rancangan Layar Marketing-Location-Informasi Penjualan Produk Merk Tertentu untuk Periode Tertentu Berdasarkan Lokasi	106
Gambar 4.65	Rancangan Layar Marketing-Location-Informasi Penjualan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Lokasi Pelanggan	107
Gambar 4.66	Rancangan Layar Marketing-Location-Informasi Penjualan Produk Kategori Tertentu Berdasarkan Lokasi	107
Gambar 4.67	Rancangan Layar Marketing-Price	108
Gambar 4.68	Rancangan Layar Marketing-Price-Informasi Harga pada Tahun Tertentu	108

Gambar 4.69	Rancangan Layar Marketing-Price-Informasi Harga pada Periode Tertentu	109
Gambar 4.70	Rancangan Layar Marketing-Price-Informasi Harga terhadap Penjualan pada Periode Tertentu	109
Gambar 4.71	Rancangan Layar Marketing-Price- Informasi Harga terhadap Penjualan pada Tahun Tertentu	110
Gambar 4.72	Rancangan Layar Marketing-Promotion	110
Gambar 4.73	Rancangan Layar Marketing-Promotion-Informasi Biaya dan Waktu Promosi Berdasarkan Merk	111
Gambar 4.74	Rancangan Layar Marketing-Promotion-Informasi Biaya dan Waktu Promosi Berdasarkan Jenis Promosi	111
Gambar 4.75	Rancangan Layar Marketing-Promotion-Informasi Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan Produk	112
Gambar 4.76	Rancangan Layar Marketing-Sales	112
Gambar 4.77	Rancangan Layar Marketing-Sales-Informasi Penjualan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Merk	113
Gambar 4.78	Rancangan Layar Marketing-Sales-Informasi Penjualan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Kategori Produk	113
Gambar 4.79	Rancangan Layar Marketing-Sales-Informasi Penjualan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Tipe Pelanggan	114
Gambar 4.80	Rancangan Layar Marketing-Sales-Informasi Penjualan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Tipe Produk	114
Gambar 4.81	Rancangan Layar Marketing-Service	115

Gambar 4.82	Rancangan Layar Marketing-Service-Informasi Jumlah Perbaikan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Merk	115
Gambar 4.83	Rancangan Layar Marketing-Service-Informasi Rata-rata Lama Perbaikan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Merk	116
Gambar 4.84	Rancangan Layar Logout	116
Gambar 4.85	Rancangan Layar CSF	117
Gambar 4.86	Layar Login	136
Gambar 4.87	Layar Login Tidak Berhasil	137
Gambar 4.88	Layar Home	138
Gambar 4.89	Layar Home-Lokasi Perkantoran	139
Gambar 4.90	Layar Home-Peta Lokasi	140
Gambar 4.91	Layar Home-Struktur Organisasi	142
Gambar 4.92	Layar Home-Contoh Produk	143
Gambar 4.93	Layar Home-Sejarah Perusahaan	144
Gambar 4.94	Layar Home-Setting	146
Gambar 4.95	Layar Fasilitas	147
Gambar 4.96	Layar Fasilitas-Microsoft Outlook Notes	148
Gambar 4.97	Layar Fasilitas-Microsoft Outlook Contact	150
Gambar 4.98	Layar Fasilitas-Microsoft Outlook Calendar	151
Gambar 4.99	Layar Fasilitas-Calculator	152
Gambar 4.100	Layar Fasilitas-Web Link	154
Gambar 4.101	Layar Fasilitas-Microsoft Outlook Messages	155
Gambar 4.102	Layar Fasilitas-Change Password	156
Gambar 4.103	Layar Fasilitas-Content	158

Gambar 4.104 Layar Fasilitas-Layout	159
Gambar 4.105 Layar Finance	160
Gambar 4.106 Layar Finance- Account Receivable And Payable	161
Gambar 4.107 Layar Finance- Account Receivable And Payable-Informasi Hutang untuk Periode Tertentu	163
Gambar 4.108 Layar Finance- Account Receivable And Payable-Informasi Piutang untuk Periode Tertentu	165
Gambar 4.109 Layar Finance- Account Receivable And Payable-Content	167
Gambar 4.110 Layar Finance- Account Receivable And Payable-Layout	168
Gambar 4.111 Layar Finance-Income And Expense	169
Gambar 4.112 Layar Finance-Income And Expense-Informasi Pendapatan untuk Periode Tertentu	171
Gambar 4.113 Layar Finance-Income And Expense-Informasi Pendapatan untuk Tahun Tertentu	173
Gambar 4.114 Layar Finance-Income And Expense-Informasi Pengeluaran Kas untuk Tahun Tertentu	175
Gambar 4.115 Layar Finance-Income And Expense-Informasi Pengeluaran Kas untuk Periode Tertentu	177
Gambar 4.116 Layar Finance-Profit	179
Gambar 4.117 Layar Finance-Profit-Informasi Laba Kotor untuk Periode Tertentu	181
Gambar 4.118 Layar Finance-Profit-Informasi Laba Bersih untuk Periode Tertentu	183
Gambar 4.119 Layar Finance-Profit-Informasi Laba Kotor untuk Tahun Tertentu	185
Gambar 4.120 Layar Finance-Profit-Informasi Laba Bersih untuk Tahun Tertentu	187
Gambar 4.121 Layar Marketing	189

Gambar 4.122	Layar Marketing-Inovation	190
Gambar 4.123	Layar Marketing-Inovation-Informasi Inovasi Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Merk	192
Gambar 4.124	Layar Marketing-Inovation-Informasi Inovasi Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Kategori	194
Gambar 4.125	Layar Marketing-Inovation-Informasi Inovasi Produk untuk Tahun Tertentu Berdasarkan Merk	196
Gambar 4.126	Layar Marketing-Inovation-Informasi Inovasi Produk untuk Tahun Tertentu Berdasarkan Kategori	198
Gambar 4.127	Layar Marketing-Location	200
Gambar 4.128	Layar Marketing-Location-Informasi Penjualan Produk Merk Tertentu untuk Periode Tertentu Berdasarkan Lokasi	202
Gambar 4.129	Layar Marketing-Location-Informasi Penjualan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Lokasi Pelanggan	204
Gambar 4.130	Layar Marketing-Location-Informasi Penjualan Produk Kategori Tertentu untuk Periode Tertentu Berdasarkan Lokasi	206
Gambar 4.131	Layar Marketing-Price	208
Gambar 4.132	Layar Marketing-Price-Informasi Harga pada Tahun Tertentu	210
Gambar 4.133	Layar Marketing-Price-Informasi Harga pada Periode Tertentu	212
Gambar 4.134	Layar Marketing-Price-Informasi Harga terhadap Penjualan pada Periode Tertentu	214
Gambar 4.135	Layar Marketing-Price- Informasi Harga terhadap Penjualan pada Tahun Tertentu	216
Gambar 4.136	Layar Marketing-Promotion	218

Gambar 4.137 Layar Marketing-Promotion-Informasi Biaya dan Waktu Promosi Berdasarkan Merk	220
Gambar 4.138 Layar Marketing-Promotion-Informasi Biaya dan Waktu Promosi Berdasarkan Jenis Promosi	222
Gambar 4.139 Layar Marketing-Promotion-Informasi Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan Produk	224
Gambar 4.140 Layar Marketing-Sales	226
Gambar 4.141 Layar Marketing-Sales-Informasi Penjualan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Merk	228
Gambar 4.142 Layar Marketing-Sales-Informasi Penjualan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Kategori Produk	230
Gambar 4.143 Layar Marketing-Sales-Informasi Penjualan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Tipe Pelanggan	232
Gambar 4.144 Layar Marketing-Sales-Informasi Penjualan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Tipe Produk	234
Gambar 4.145 Layar Marketing-Service	236
Gambar 4.146 Layar Marketing-Service-Informasi Jumlah Perbaikan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Merk	238
Gambar 4.147 Layar Marketing-Service-Informasi Rata-rata Lama Perbaikan Produk untuk Periode Tertentu Berdasarkan Merk	240
Gambar 4.148 Layar Logout	242
Gambar 4.149 Layar CSF	243
Gambar 4.150 Grafik Hasil Kuesioner pada Aplikasi Digital Dashboard	246