

UNIVERSITAS BINA NUSANTARA

---

Jurusan Sistem Informasi  
Program Studi Sistem Informasi  
Skripsi Sarjana Komputer  
Semester Genap Tahun 2004

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI EKSEKUTIF  
PEMASARAN PADA PT. NUSANTARA ERADATA

Juliana                      0400526802

Kelas / Kelompok : 09PCM / 1

**Abstrak**

Dalam Persaingan bisnis yang semakin ketat dan kompleks, PT. Nusantara Eradata sebagai distributor tunggal Gigabyte dan Kingstone, memerlukan suatu Sistem Informasi Eksekutif Pemasaran yang dapat membantu eksekutif menganalisa dan mengidentifikasi adanya masalah serta pengambilan keputusan strategis agar tujuan perusahaan dapat tercapai atas informasi spesifik yang dibutuhkan. Tujuan mendasar pembahasan masalah ini adalah untuk mengikuti perkembangan teknologi informasi yang terus berkembang dan untuk mencapai keunggulan bersaing, khususnya di bidang pemasaran, dimana diperlukan suatu bentuk penyajian informasi yang dapat diakses dengan cepat tepat dan akurat untuk mendukung analisa eksekutif dalam mengambil keputusan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis dan metode perancangan. Metode Analisis dilakukan dengan studi pustaka dan melakukan wawancara dengan pihak eksekutif, sedangkan metode perancangan yang digunakan adalah basis data tambahan untuk mendukung sistem yang dibuat, rancangan dialog, rancangan layar, State Transition Diagram (STD) dan spesifikasi proses yang akan digunakan untuk menggambarkan sistem yang diusulkan kepada perusahaan. Hasil dari penelitian yang dilakukan berupa Sistem Informasi Eksekutif fungsi pemasaran yang menyediakan akses yang mudah pada informasi internal dan eksternal berhubungan dengan Critical Success Factor dan SWOT.

**Kata Kunci:**

Eksekutif, Sistem Informasi Eksekutif, Pemasaran

## PRAKATA

Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Berkat dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan jenjang studi Strata-1 (S1) Jurusan Sistem Informasi pada Universitas Bina Nusantara, Jakarta.

Penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga dari berbagai pihak dalam proses penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Th. Widia S., selaku Rektor Universitas Bina Nusantara yang memberikan kesempatan kepada penulis untuk membina ilmu pengetahuan di Universitas Bina Nusantara ini dan yang telah menyediakan fasilitas-fasilitas dalam menyediakan fasilitas-fasilitas dalam penyelesaian skripsi ini.
2. Bapak Siswono, S.Kom., MM selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Universitas Bina Nusantara
3. Bapak H. Imam Djajono, Ir. MM. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, pengarahan serta petunjuk yang sangat berharga selama proses pembuatan skripsi ini.
4. Ibu Cynthia, selaku Wakil direktur yang telah memberikan izin serta bantuannya kepada penulis dalam pengumpulan data.
5. Seluruh Staff PT. Nusantara Eradata yang turut menyediakan informasi internal maupun eksternal kepada penulis.

6. Kedua orang tua serta seluruh keluarga yang telah memberikan dukungan secara moril dan materil kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Seluruh dosen Universitas Bina Nusantara yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang sangat berharga serta mendidik penulis selama masa perkuliahan.
8. Kepada teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dorongan dan bantuan kepada penulis
9. Semua pihak yang selama ini telah memberikan bantuan, baik secara langsung maupun tidak langsung kepada penulis selama perkuliahan skripsi.

Penulis sangat menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan yang tidak terhindar dari segala kekurangan. Oleh sebab itu, penulis akan menerima semua saran maupun kritik yang membangun sehingga dapat membantu perbaikan skripsi ini.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukannya. Terima kasih.

Jakarta , 14 Januari 2005

Penulis

## DAFTAR ISI

Judul Luar	i
Judul Dalam	ii
Halaman Persetujuan Softcover	iii
Abstrak	iv
Prakata	v
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
Daftar Lampiran	xvi
Bab 1. Pendahuluan	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Ruang Lingkup	1
1.3 Tujuan dan Manfaat	2
1.4 Metodologi Penelitian	2
1.5 Sistematika Penulisan	3
Bab 2. Landasan Teori	
2.1 Teori Umum	5
2.1.1 Konsep Dasar Sistem	5
2.1.1.1 Pengertian Sistem Informasi	5
2.1.1.2 Pengertian Eksekutif	5
2.1.2 Pengertian SIE	6

2.1.3 Tujuan SIE	6
2.1.4 Karakteristik SIE	7
2.1.5 Keuntungan Utama SIE	9
2.1.6 Model SIE	9
2.1.7 Perbedaan SIM, SPK, SIE	11
2.1.8 Faktor Penentu Keberhasilan untuk SIE	11
2.1.9 Pengaruh Tingkat Manajemen	14
2.1.10 Proses pengambilan keputusan	15
2.1.11 <i>Critical Success Factor (CSF)</i>	17
2.1.12 <i>SWOT</i>	18
2.2 Teori Khusus	21
2.2.1 Pengertian Pemasaran	21
2.2.2 Ruang Lingkup Pemasaran	21
2.2.3 Konsep Pemasaran	22
2.2.4 Pengertian SI Pemasaran	24
2.2.5 Pengertian SIE Pemasaran	24
2.2.6 Peramalan	25
<b>Bab 3. Analisa Kebutuhan Informasi</b>	
3.1 Latar Belakang Perusahaan	27
3.2 Visi dan Misi	28
3.3 Struktur Organisasi	28
3.3.1 Uraian Tugas	29
3.4 Sistem Informasi yang sedang berjalan	34

3.4.1 DFD Level Nol	34
3.4.2 DFD Level Satu	36
3.4.3 Analisa Kebutuhan Sistem Informasi yang Sedang Berjalan	37
3.4.3.1 Permasalahan yang sedang dihadapi Eksekutif	37
3.4.3.2 Pemecahan Masalah	38
3.5 Analisis SWOT	39
3.5.1 Analisa Lingkungan Internal dan Eksternal	39
3.5.2 Analisa Kebutuhan Informasi bagi Eksekutif	42
3.6 CSF (Critical Success Factor)	42
3.6.1 Faktor Penentu Keberhasilan	42
3.6.2 Analisa Kebutuhan Informasi bagi Eksekutif	44
<b>Bab 4. Sistem Yang Diusulkan</b>	
4.1 Tujuan Membangun SIE	45
4.2 Model Sistem Informasi Eksekutif yang diusulkan	45
4.3 Perancangan Basis Data	48
4.4 Perancangan Poses	54
4.4.1 Proses Transformasi Data	54
4.4.2 State Transition Diagram	69
4.4.3 Rancangan Dialog Menu	76
4.4.4 Spesifikasi Proses	77
4.5 Rancangan Tampilan Layar dan Informasi pada Layar	101
4.5.1 Rancangan Splash	101
4.5.2 Rancangan Login	102

4.5.3 Rancangan Informasi pada Layar	103
4.6 Manajemen SIE yang Diusulkan	124
4.6.1 Aktivitas yang ada	124
4.6.2 Hardware yang diusulkan	124
4.6.3 Software yang diperlukan	124
4.6.4 Personil	125
4.7 Jadwal Implementasi	125
Bab 5 Kesimpulan dan Saran	126
5.1 Simpulan	126
5.2 Saran	127
Daftar Pustaka	128
Daftar Riwayat Hidup	
Lampiran	
Surat Survey	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Perbedaan SIM, SPK, dan SIE	11
Tabel 3.1	Analisis SWOT	41
Tabel 3.2	Target Penjualan	43
Tabel 3.3	Tabel EIS Customer	48
Tabel 4.1	Tabel EIS Produk	48
Tabel 4.2	Tabel EIS Wilayah	49
Tabel 4.3	Tabel EIS Kategori	49
Tabel 4.4	Tabel EIS Cabang	49
Tabel 4.5	Tabel EIS Header Promosi	49
Tabel 4.6	Tabel EIS Promosi Detail	50
Tabel 4.7	Tabel EIS Penjualan Detail	50
Tabel 4.8	Tabel EIS Header Penjualan	51
Tabel 4.9	Tabel EIS Pesaing Detail	51
Tabel 4.10	Tabel EIS Pesaing	52
Tabel 4.11	Tabel EIS Pasar	52
Tabel 4.12	Tabel EIS User	53
Tabel 4.13	Tabel EIS Target Penjualan	53
Tabel 4.14	Tabel EIS Peramalan	53
Tabel 4.15	Tabel Implementasi Sistem Informasi Eksekutif	125



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Model Sistem Informasi Eksekutif	10
Gambar 2.2	Pengaruh Sumber dan Penyajian Informasi Terhadap Tingkatan Manajemen	14
Gambar 2.3	<i>The Decision-Making Process of Executives</i>	15
Gambar 2.4	Analisis <i>SWOT</i>	20
Gambar 3.1	Struktur Organisasi	29
Gambar 3.2a	DFD Level Nol	35
Gambar 3.2b	DFD Level Satu	36
Gambar 4.1	Model SIE yang Diusulkan	46
Gambar 4.2	QSales	54
Gambar 4.3	QSalesperKtg	55
Gambar 4.4	QTertinggi	55
Gambar 4.5	QTerendah	56
Gambar 4.6	QSW	56
Gambar 4.7	QPasar	57
Gambar 4.8	QTargetPenjualan	58
Gambar 4.9	QPeramalan	58
Gambar 4.10	QPromosi	59
Gambar 4.11	QSalesPesaing	59
Gambar 4.12	QExceptCust	60
Gambar 4.13	QExceptCustTop	61

Gambar 4.14	QExceptCustLow	61
Gambar 4.15	QDetailCustLow	62
Gambar 4.16	QDetailTopCust	62
Gambar 4.17	QExceptSW	63
Gambar 4.18	QExceptSWLow	63
Gambar 4.19	QExceptSWTop	64
Gambar 4.20	QDetailSWLow	64
Gambar 4.21	QDetailSWTop	65
Gambar 4.22	QExceptProduk	65
Gambar 4.23	QExceptProdukLow	66
Gambar 4.24	QExceptProdukTop	66
Gambar 4.25	QDetailProLow	67
Gambar 4.26	QDetailProTop	67
Gambar 4.27	STD Layar Login	69
Gambar 4.28	STD Layar Menu Login	70
Gambar 4.29	STD Layar <i>Splash</i>	71
Gambar 4.30	STD <i>User</i>	72
Gambar 4.31	STD Internal	73
Gambar 4.32	STD Eksternal	74
Gambar 4.33	<i>STD Exceptional Report</i>	75
Gambar 4.34	Rancangan Dialog	76
Gambar 4.35	Layar <i>Splash</i>	101
Gambar 4.36	Layar Login	102

Gambar 4.37	Layar Utama	103
Gambar 4.38	Layar <i>About Us</i>	104
Gambar 4.39	Layar <i>Exit</i>	104
Gambar 4.40	Layar Data <i>User</i>	105
Gambar 4.41	Layar Daftar Produk	106
Gambar 4.42	Analisa Penjualan	107
Gambar 4.43	Analisa Penjualan Per Wilayah	108
Gambar 4.44	Analisa Penjualan Terendah	109
Gambar 4.45	Analisa Penjualan Per Kategori	110
Gambar 4.46	Analisa Penjualan Tertinggi	111
Gambar 4.47	Analisa Promosi	112
Gambar 4.48	Analisa Target Penjualan	113
Gambar 4.49	Layar Input Pesaing	114
Gambar 4.50	Analisa Pesaing	115
Gambar 4.51	Analisa Peramalan Penjualan	116
Gambar 4.52	Analisa Pangsa Pasar	117
Gambar 4.53	<i>Exceptional Report Top</i> Produk	118
Gambar 4.54	<i>Exceptional Report Low</i> Produk	119
Gambar 4.55	<i>Exceptional Report Top Customer</i>	120
Gambar 4.56	<i>Exceptional Report Customer Low</i>	121
Gambar 4.57	<i>Exceptional Report</i> Wilayah Top	122
Gambar 4.58	<i>Exceptional Report</i> Penjualan Low Wilayah	123

## DAFTAR LAMPIRAN

<i>Layar Splash</i>	L1
Layar Login	L1
Layar Utama	L2
<i>Layar About Us</i>	L2
<i>Layar Exit</i>	L3
<i>Layar Data User</i>	L3
Layar Daftar Produk	L4
Analisa Penjualan	L4
Analisa Penjualan Per Wilayah	L5
Analisa Penjualan Terendah	L5
Analisa Penjualan Per Kategori	L6
Analisa Penjualan Tertinggi	L6
Analisa Promosi	L7
Analisa Target Penjualan	L7
Layar Input Pesaing	L8
Analisa Pesaing	L8
Analisa Peramalan Penjualan	L9
Analisa Pangsa Pasar	L9
<i>Exceptional Report Top Produk</i>	L10
<i>Exceptional Report Low Produk</i>	L10

Selain metode Analisis kami juga menggunakan metode kepustakaan untuk mendapatkan bahan-bahan yang berguna dalam menyusun skripsi ini.

**c. Metode Perancangan**

- a. Model EIS
- b. Perancangan STD
- c. Perancangan Dialog
- d. Spesifikasi basis data EIS
- e. Perancangan *Output*

**1.5. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan skripsi ini diuraikan dalam 5 bab dan mengenai isi bab-bab tersebut diuraikan sebagai berikut :

**BAB 1 : PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan latar belakang, ruang lingkup, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian serta sistematika penulisan yang diterapkan.

**BAB 2 : LANDASAN TEORI**

Bab ini menjelaskan pengertian dari sistem informasi eksekutif dan pemasaran serta menjelaskan semua teori pendukung yang relevan dengan topik yang sedang dibahas pada skripsi ini.

**BAB 3 : ANALISIS SISTEM YANG SEDANG BERJALAN**

Bab ini menjelaskan gambaran umum perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas masing-masing departemen, analisis sistem yang

<i>Exceptional Report Top Customer</i>	L11
<i>Exceptional Report Customer Low</i>	L11
<i>Exceptional Report Wilayah Top</i>	L12
<i>Exceptional Report Penjualan Low Wilayah</i>	L12
Data Flow Diagram	L13
State Transition Diagram	L14