



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

PERANCANGAN ANALISA PENJUALAN *HEALTCARE REPRESENTATIVE*
MENGGUNAKAN METODE *BUSINESS INTELLIGENCE LIFE CYCLE*

ABIL AHMAD ABDULLAH

41814120165

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2016



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

**PERANCANGAN ANALISA PENJUALAN *HEALTCARE REPRESENTATIVE*
MENGUNAKAN METODE *BUSINESS INTELLIGENCE LIFE CYCLE***

Laporan Tugas Akhir

Diajukan Untuk Melengkapi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Komputer

UNIVERSITAS
MERCU BUANA
Oleh ;
ABIL AHMAD ABDULLAH

41814120165

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS MERCUBUANA

JAKARTA

2016

i

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

NIM : 41814120165
Nama : Abil Ahmad Abdullah
Program Studi : Sistem Informasi
Fakultas : Ilmu Komputer
Judul Skripsi : **Perancangan Analisa Penjualan *Healthcare Representative*
Menggunakan Metode Business Intelligence Life Cycle**

Menyatakan bahwa Laporan Tugas Akhir saya adalah hasil karya sendiri dan bukan plagiat. Apabila ternyata ditemukan di dalam Laporan Tugas Akhir saya terdapat unsur plagiat, maka saya siap untuk mendapatkan sanksi akademik yang terkait dengan hal tersebut.

Jakarta, 09 Desember 2016



(Abil Ahmad Abdullah)

LEMBAR PENGESAHAN

NIM : 41814120165
Nama : Abil Ahmad Abdullah
Fakultas : Ilmu Komputer
Program Studi : Sistem Informasi
Judul : **Perancangan Analisa Penjualan *Healthcare Representative* Menggunakan Metode *Business Intelligence Life Cycle***

Telah disidangkan, diperiksa, dan disetujui sebagai laporan Tugas Akhir

Jakarta, 09 Desember 2016

Menyetujui,
Dosen Pembimbing

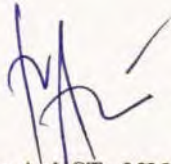
UNIVERSITAS
MERCU BUANA
Arifah Rachmawati, S.Kom, MM

Mengetahui,

Koordinator Tugas Akhir


Inge Handriani, SE., MMSI

Ka. Prodi Sistem Informasi


Nur Ani, ST., MMSI

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT karean atas rahmat dan kasih sayang-Nya penulis bias menyelesaikan Tugas Akhir ini yang insya Allah hasilnya baik, benar dan bagus. Tugas Akhir ini penulis beri judul “**PERANCANGAN ANALISA PENJUALAN HEALTHCARE REPRESENTATIVE MENGGUNAKAN METODE BUSINESS INTELLIGENCE LIFE CYCLE**”. Laporan Tugas Akhir ini ditulis sebagai bahan dari syarat kelulusan pendidikan Strata I di Universitas Mercu Buana Jakarta.

Dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan kepada :

1. Kedua orang tua dan keluarga yang selalu memberikan support yang tiada terkira yang membuat penulis terus termotivasi untuk menyegerakan kebaikan.
2. Kepada istri tercinta Sari Maimunah, S.Kom.I dan jagoan kecil tersayang Abelard Ziandra Ahmada yang dengan sabar dan pengertian dalam mendukung suami dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Arifah Rachmawati, S.Kom, MM selaku pembimbing tugas akhir pada program studi Sistem Informasi Universitas Mercu Buana yang telah banyak memberi support.
4. Bapak Eko Cahyanto, ST, MM selaku sahabat yang telah memberi bimbingan dan mengajarkan dalam pembuatan aplikasi BI.
5. Ibu Inge Handriani, M.AK., MMSI selaku koordinator tugas akhir pada Jurusan Sistem Informasi Universitas Mercubuana.
6. Ibu Nur Ani, S. Kom selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Universitas Mercubuana.
7. Bapak Bagus Priambodo ST, M.TI selaku koordinator tugas akhir periode sebelumnya pada Jurusan Sistem Informasi Universitas.

Penulis menyadari penyusunan laporan ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi terciptanya hasil yang lebih baik di masa yang akan datang. Semoga laporan ini dapat memberi manfaat bagi semua pihak khususnya lingkungan civitas Universitas Mercu Buana.

Jakarta, 2016

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
ABSTRAK.....	vi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Batasan Masalah	3
1.4. Tujuan Penelitian.....	3
1.5. Manfaat Penelitian.....	3
1.6. Metode Penelitian.....	4
1.7. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II	7
LANDASAN TEORI	7
2.1. Pemasaran (Marketing).....	7
2.2. Promosi (Promotion).....	7
2.3. Business Intelligence (BI).....	9

2.4.Extract Transform Load (ETL).....	15
2.5.Data Warehouse.....	16
2.6.Micrososft SQL Server.....	18
2.7. Hyperion System9 BI+.....	18
2.8.Oracle Essbase.....	19
BAB III.....	21
ANALISA DAN PERANCANGAN	21
3.1. Tahapan Justification.....	21
3.2. Tahapan Planning	26
3.3. Tahapan Business Analysis.....	28
3.4. Tahapan Design.....	44
BAB IV.....	49
IMPLEMENTASI.....	49
4.1. Construction.....	49
4.2. Hasil Analisis	58
BAB V	60
KESIMPULAN DAN SARAN	60
5.1. Kesimpulan	60
5.2. Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA.....	61