



**ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM PERHITUNGAN INSENTIF
MARKETING TRADE MENGGUNAKAN SISTEM REMUNERASI**

(Studi Kasus : PT. KOBE Boga Utama)

Laporan Tugas Akhir

Diajukan Untuk Melengkapi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Komputer

MERCU BUANA

Oleh:

SITI KHOIRIYAH

41817110186

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2020

i

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

NIM : 41817110186

Nama : Siti Khoiriyah

Judul Tugas Akhir : Analisa Dan Perancangan Sistem Perhitungan Insentif Marketing Trade Menggunakan Sistem Remunerasi (Studi Kasus : PT. KOBE Boga Utama).

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



Jakarta, 25 Januari 2020



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR

Sebagai mahasiswa Universitas Mercu Buana, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Siti Khoiriyah
NIM : 41817110186
Judul Tugas Akhir : Analisa Dan Perancangan Sistem Perhitungan Insentif Marketing Trade Menggunakan Sistem Remunerasi (Studi Kasus : PT. KOBE Boga Utama)

Dengan ini memberikan izin dan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mercu Buana **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*None-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul diatas beserta perangkat yang ada (jika diperlukan).

Dengan Hak Bebas Royalti/Noneksklusif ini Universitas Mercu Buana berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya.

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan di lingkungan Universitas Mercu Buana, saya memberikan izin kepada Peneliti di Lab Riset Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Mercu Buana untuk menggunakan dan mengembangkan hasil riset yang ada dalam tugas akhir untuk kepentingan riset dan publikasi selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 25 Januari 2020

UNIVERSITAS
MERCU BUANA



Siti Khoiriyah

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama Mahasiswa : Siti Khoiriyah
NIM : 41817110186
Judul Tugas Akhir : Analisa Dan Perancangan Sistem Perhitungan
Insentif Marketing Trade Menggunakan Sistem
Remunerasi (Studi Kasus : PT. KOBE Boga Utama)

Tugas Akhir ini telah diperiksa dan disetujui

Jakarta, 23 Desember 2019

Menyetujui,



(Ratna Mutu Manikam, S.Kom, MT)
Dosen Pembimbing



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

LEMBAR PENGESAHAN

NIM : 41817110186
Nama : Siti Khoiriyah
Judul Tugas Akhir : Analisa Dan Perancangan Sistem Perhitungan Insentif Marketing Trade Menggunakan Sistem Remunerasi (Studi Kasus : PT. KOBE Boga Utama)

Tugas Akhir ini telah diperiksa dan disidangkan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Mercu Buana.

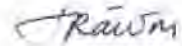
Jakarta, 14 Januari 2020

Dosen Pembimbing : Ratna Mutu Manikam, S.Kom, M.T

Dosen Penguji 1 : Yunita Sartika Sari, S.Kom, M.Kom

Dosen Penguji 2 : Nia Rahma Kurnianda, S.Kom, M.Kom

Dosen Penguji 3 : Ifan Prihandi, S.Kom, M.Kom




UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Mengetahui,



(Inge Handriani, M.Ak., M.MSI)
Koord. Tugas Akhir Sistem Informasi



(Handrie Noprisson, ST., M.Kom)
Ka. Prodi Sistem Informasi

ABSTRAK

Nama : Siti Khoiriyah
NIM : 41817110186
Pembimbing TA : Ratna Mutu Manikam, S.Kom, MT
Judul : Analisa Dan Perancangan Sistem Perhitungan Insentif Marketing Trade Menggunakan Sistem Remunerasi (Studi Kasus : PT. KOBE Boga Utama)

PT. Kobe Boga Utama adalah perusahaan yang bergerak dibidang *food manufaktur* dengan merk dagang seperti : Boncabe, Kobe Tepung Bumbu, Selera Saus Tiram, dan lain sebagainya, mempunyai banyak cabang penjualan yang tersebar diberbagai kota di Indonesia seperti di Jakarta, Bandung, Cikarang, Bekasi, Medan, Makasar, Palembang, Bali dan masih banyak kota lainnya. Pada department marketing trade perhitungan dan pencatatan insentif masih bersifat manual yang sering mengakibatkan terjadinya kehilangan data, ketidaksesuaian data, keterlambatan perhitungan insentif, yang dapat mempengaruhi kinerja dan target penjualan oleh para sales. Tujuan dari penelitian ini diharapkan dapat membantu memudahkan perusahaan mendapatkan laporan insentif secara akurat dan untuk para sales dapat mengetahui secara jelas berapa insentif mereka setelah melakukan banyak penjualan secara real time dan up-to-date. Metode yang digunakan adalah menggunakan metode *prototype* dan analisa PIECES dengan skema perhitungan menggunakan Sistem Remunerasi. Hasil dari penelitian ini adalah memberikan informasi sistem perhitungan insentif dengan mudah, cepat dan akurat sehingga memudahkan manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan dan pembayaran insentif menjadi lebih lancar sehingga mampu meningkatkan kinerja para sales mencapai target penjualan menjadi lebih baik.

Kata kunci: Sistem Perhitungan Insentif, Sistem Remunerasi, Sales

ABSTRACT

Name : Siti Khoiriyah
Student Number : 41817110186
Counsellor : Ratna Mutu Manikam, S.Kom, MT
Title : Analisa Dan Perancangan Sistem Perhitungan Insentif Marketing Trade Menggunakan Sistem Remunerasi (Studi Kasus : PT. KOBE Boga Utama)

PT. Kobe Boga Utama is a company engaged in food manufacturing with trademarks such as Boncabe, Kobe Flour Seasoning, Oyster Sauce Taste, etc., has many sales branches spread in various cities in Indonesia such as in Jakarta, Bandung, Cikarang, Bekasi, Medan, Makassar, Palembang, Bali, and many other cities. In marketing trade department calculation and recording of incentives are still manual which often results in data loss, data mismatch, delay in the calculation of incentives, which can affect sales performance and targets. The purpose of this research is expected to help make it easier for companies to get incentive reports accurately and for sales to know clearly how much their incentives are after making lots of sales in real-time and up-to-date. The method used is to use the prototype method and PIECES analysis with a calculation scheme using a remuneration system. The results of this study are to provide information on an incentive calculation system easily, quickly and accurately making it easier for company management to make decisions and pay incentives more smoothly so as to improve the performance of sales to achieve better sales targets.

Key words:

Incentive Calculation System, Remuneration System, Sales.

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan Syukur kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini yang berjudul “ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM PERHITUNGAN INSENTIF MARKETING TRADE MENGGUNAKAN SISTEM REMUNERASI (Studi Kasus : PT. KOBE Boga Utama).

Selama melakukan penyusunan hingga selesainya tugas akhir ini, penulis mendapatkan banyak saran, arahan serta bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Ratna Mutu Manikam, S.Kom., M.T. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan bimbingan, masukan dan arahan sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
2. Bapak Handrie Noprisson, ST., M. Kom selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Universitas Mercu Buana.
3. Ibu Inge Handriani, M.Ak., M.MSI selaku Koordinator Tugas Akhir Sistem Informasi.
4. Bapak Jhonny Parlindungan Simbolon, S.Kom, MT selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Ibunda dan (Alm.) Ayahanda penulis, atas semua do'a, cinta, kasih sayang, serta dukungan dan perjuangannya yang tak pernah terputus.
6. PT. KOBE Boga Utama yang telah memberikan kesempatan dan kewenangan bagi saya untuk melakukan penelitian dalam membangun sistem perhitungan insentif sales yang menjadi topik penulisan tugas akhir saya ini.
7. Serta semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini, baik yang secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa dalam tugas akhir ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dan berharap tugas akhir ini bisa bermanfaat khususnya bagi teman-teman mahasiswa Universitas Mercu Buana.

Jakarta, 02 Oktober 2019

Penulis
Siti Khoiriyah



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR... iii	
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Ruang Lingkup dan Batasan Masalah.....	3
1.4. Sistematika Penulisan	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1. Landasan Teori.....	5
2.1.1. Sistem Informasi	5
2.1.2. Pengertian Pemasaran	6
2.1.3. Pengertian Sales	7
2.1.4. Pengertian Kompensasi (Insentif).....	7
2.1.5. Menentukan Limit Target Penjualan.....	10
2.1.6. Aplikasi Perangkat Lunak	15
2.1.7. Metode Prototype	15
2.1.8. Unified Modelling Language (UML)	17
2.1.9. Use Case Diagram.....	18
2.1.10. Activity Diagram.....	19
2.1.11. Sequence Diagram	21
2.1.12. <i>Class Diagram</i>	22

2.2.	Penelitian Terkait	24
BAB III TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN.....		31
3.1	Tujuan Penelitian	31
3.2	Manfaat Penelitian	31
BAB IV METODE PENELITIAN		32
4.1.	Lokasi Penelitian	32
4.2.	Sejarah Perusahaan.....	32
4.2.1.	Visi dan Misi	32
4.2.2.	Struktur Organisasi	33
4.3.	Sarana Pendukung	35
4.4.	Diagram Alir Penelitian	37
4.4.1.	Identifikasi Masalah	38
4.4.2.	Pengumpulan Data	38
4.4.3.	Analisa Perancangan Sistem	39
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN		40
5.1.	ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM	40
5.1.1.	Analisa PIECES	40
5.2.	Proses Bisnis	42
5.2.1.	Proses Bisnis Berjalan.....	42
5.2.2.	Diagram Alir Dokumen Berjalan	43
5.2.3.	Proses Bisnis Berjalan Sistem Usulan.....	44
5.2.4.	Use Case Diagram Usulan	45
5.3.	Deskripsi Use Case	46
5.3.1.	Deskripsi Use Case Usulan	46
5.4.	Acitivity Diagram Usulan	52
5.4.1.	Activity Diagram Mengelola Master User	52
5.4.2.	Activity Diagram Mengelola Master Sales	54
5.4.3.	Activity Diagram Mengelola Master Cabang	55
5.4.4.	Activity Diagram Mengelola Master Barang	56
5.4.5.	Activity Diagram Mengelola Rumus Insentif.....	57
5.4.6.	Activity Diagram Mengelola Rumus Target Limit Penjualan ...	58
5.4.7.	Activity Diagram Menginput Absensi Salesman.....	59
5.4.8.	Activity Diagram Menginput Penilaian Salesman.....	61
5.4.9.	Activity Diagram Menginput Faktur.....	62
5.4.10.	Activity Diagram Menginput Retur Barang.....	63
5.4.11.	Activity Diagram Menghitung Insentif.....	64
5.4.12.	Activity Diagram Menghitung Forecasting	66
5.4.13.	Activity Diagram Men-Generate “End of Year”	68
5.4.14.	Activity Diagram Laporan Data Team Salesman	69
5.4.15.	Activity Diagram Laporan Data Cabang.....	70

5.4.16.	Activity Diagram Laporan Stock Barang.....	71
5.4.17.	Activity Diagram Laporan Absensi Salesman	72
5.4.18.	Activity Diagram Laporan Penilaian Salesman	73
5.4.19.	Activity Diagram Laporan Penjualan.....	74
5.4.20.	Activity Diagram Laporan Retur Barang.....	75
5.4.21.	Activity Diagram Laporan Insentif.....	76
5.4.22.	Activity Diagram Laporan Target Limit Penjualan	77
5.4.23.	Activity Diagram Laporan Forecasting.....	78
5.5.	Sequence Diagram	79
5.5.1.	Sequence Diagram Login.....	79
5.5.2.	Sequence Diagram Menambah <i>User</i>	80
5.5.3.	Sequence Diagram Menambah Sales.....	81
5.5.4.	Sequence Diagram Menambah Cabang	82
5.5.5.	Sequence Diagram Menambah Barang.....	83
5.5.6.	Sequence Diagram Kelola Rumus Insentif	84
5.5.7.	Sequence Diagram Kelola Limit Target Pencapaian Penjualan	85
5.5.8.	Sequence Diagram Menginput Absensi Salesman.....	86
5.5.9.	Sequence Diagram Menginput Penilaian Salesman.....	87
5.5.10.	Sequence Diagram Menginput Faktur	88
5.5.11.	Sequence Diagram Retur Barang.....	89
5.5.12.	Sequence Diagram Menghitung Insentif.....	90
5.5.13.	Sequence Diagram Menghitung Forecasting	91
5.5.14.	Sequence Diagram Men- <i>Generate</i> Tahun Penjualan	92
5.5.15.	Sequence Diagram Laporan Penjualan	93
5.5.16.	Sequence Diagram Laporan Data Team Sales	94
5.5.17.	Sequence Diagram Laporan Data Cabang	94
5.5.18.	Sequence Diagram Laporan Stock Barang	95
5.5.19.	Sequence Diagram Laporan Absensi Salesman.....	95
5.5.20.	Sequence Diagram Laporan Penilaian Salesman.....	96
5.5.21.	Sequence Diagram Laporan Penjualan	97
5.5.22.	Sequence Diagram Laporan Retur Barang.....	97
5.5.23.	Sequence Diagram Laporan Insentif.....	98
5.5.24.	Sequence Diagram Laporan Target Limit Penjualan Per Cabang	98
5.5.25.	Sequence Diagram Laporan Forecasting	99
5.6.	Class Diagram	99
5.7.	Spesifikasi Basis Data	100
5.8.	Design Perancangan Sistem	109
5.8.1.	Struktur Menu	109
5.8.2.	Rancangan Layar.....	110

BAB VI kesimpulan dan saran	135
--	------------

6.1. Kesimpulan	135
6.2. Saran.....	135
DAFTAR PUSTAKA	137
LAMPIRAN.....	139



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Rumus Menentukan Limit Target Penjualan	10
Tabel 2.2 Jenis-Jenis Variabel Perhitungan Forecasting	11
Tabel 2.3 Contoh Data Penjualan Per Tahun Depo Bandung.....	12
Tabel 2.4 Perhitungan <i>Improvement</i> (Nilai Perbaikan)	13
Tabel 2.5 Perhitungan <i>Opportunity</i> (Nilai Kesempatan)	14
Tabel 2.6 Jenis-Jenis UML	17
Tabel 2.7 Simbol – Simbol Use Case	18
Tabel 2.8 Simbol Activity Diagram.....	20
Tabel 2.9 Notasi Sequence Diagram.....	21
Tabel 2.10 Notasi Class Diagram	23
Tabel 5.1 Analisa PIECES sistem berjalan dengan sistem yang diajukan.....	40
Tabel 5.2 Deskripsi <i>Use Case Master User</i>	46
Tabel 5.3 Deskripsi <i>Use Case Master Salesman</i>	46
Tabel 5.4 Deskripsi <i>Use Case Master Barang</i>	47
Tabel 5.5 Deskripsi <i>Use Case Master Cabang</i>	47
Tabel 5.6 Deskripsi <i>Use Case Mengelola Rumus Insentif</i>	48
Tabel 5.7 Deskripsi <i>Use Case Mengelola Target Limit Penjualan</i>	48
Tabel 5.8 Deskripsi <i>Use Case Absensi Salesman</i>	49
Tabel 5.9 Deskripsi <i>Use Case Penilaian Salesman</i>	49
Tabel 5.10 Deskripsi <i>Use Case Menginput Faktur</i>	50
Tabel 5.11 Deskripsi <i>Use Case Retur Barang</i>	50
Tabel 5.12 Deskripsi <i>Use Case Hitung Insentif</i>	51
Tabel 5.13 Deskripsi <i>Use Case Forecasting</i>	51

Tabel 5.14 Deskripsi <i>Use Case Generate “End of Year”</i>	52
Tabel 5.15 Struktur Tabel User	101
Tabel 5.16 Struktur Tabel Sales	101
Tabel 5.17 Struktur Tabel Cabang	102
Tabel 5.18 Struktur Tabel Barang	103
Tabel 5.19 Struktur Tabel Absensi Salesman	104
Tabel 5.20 Struktur Tabel Penilaian Salesman	104
Tabel 5.21 Struktur Tabel Input Faktur	105
Tabel 5.22 Struktur Tabel Retur Barang	106
Tabel 5.23 Struktur Tabel Hitung Insentif	107
Tabel 5.24 Struktur Tabel Rumus Insentif	107
Tabel 5.25 Struktur Tabel Rumus Limit Penjualan	108



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram Sistem Informasi	5
Gambar 2.2 Metode <i>Prototyping</i>	16
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Departemen Marketing Trade	33
Gambar 4.2 Diagram Alir Penelitian	37
Gambar 5.1 Activity Diagram Berjalan	42
Gambar 5.2 Diagram Alir Dokumen Berjalan	43
Gambar 5.3 Proses Bisnis Sistem Usulan	44
Gambar 5.4 Use Case Diagram Usulan.....	45
Gambar 5.5 Activity Diagram Mengelola Master User	53
Gambar 5.6 Activity Diagram Mengelola Master Sales	54
Gambar 5.7 Activity Diagram Mengelola Master Sales	55
Gambar 5.8 Activity Diagram Mengelola Master Barang	56
Gambar 5.9 Activity Diagram Mengelola Rumus Insentif	57
Gambar 5.10 Activity Diagram Mengelola Rumus Target Limit Penjualan	58
Gambar 5.11 Activity Diagram Menginput Absensi Salesman.....	60
Gambar 5.12 Activity Diagram Menginput Penilaian Salesman	61
Gambar 5.13 Activity Diagram Menginput Faktur	62
Gambar 5.14 Activity Diagram Menginput Retur Barang.....	63
Gambar 5.15 Activity Diagram Menghitung Insentif	64
Gambar 5.16 Activity Diagram Menghitung Forecast.....	66
Gambar 5.17 Activity Diagram Generate of Years.....	68
Gambar 5.18 Activity Diagram Laporan Data Team Salesman	69
Gambar 5.19 Activity Diagram Laporan Data Cabang.....	70

Gambar 5.20 Activity Diagram Laporan Stock Barang.....	71
Gambar 5.21 Activity Diagram Laporan Absensi Salesman	72
Gambar 5.22 Activity Diagram Laporan Penilaian Salesman	73
Gambar 5.23 Activity Diagram Laporan Penjualan.....	74
Gambar 5.24 Activity Diagram Laporan Retur Barang.....	75
Gambar 5.25 Activity Diagram Laporan Insentif	76
Gambar 5.26 Activity Diagram Laporan Target Limit Penjualan	77
Gambar 5.27 Activity Diagram Laporan Forecasting.....	78
Gambar 5.28 Sequence Diagram Login	79
Gambar 5.29 Sequence Diagram Kelola Master User	80
Gambar 5.30 Sequence Diagram Kelola Master Sales	81
Gambar 5.31 Sequence Diagram Kelola Menambah Cabang.....	82
Gambar 5.32 Sequence Diagram Kelola Master Barang	83
Gambar 5.33 Sequence Diagram Kelola Rumus Insentif	84
Gambar 5.34 Sequence Diagram Kelola Rumus Limit Target Pencapaian Penjualan.....	85
Gambar 5.35 Sequence Diagram Menginput Absensi Salesman.....	86
Gambar 5.36 Sequence Diagram Menginput Penilaian Salesman.....	87
Gambar 5.37 Sequence Diagram Input Faktur.....	88
Gambar 5.38 Sequence Diagram Retur Barang	89
Gambar 5.39 Sequence Diagram Hitung Insentif	90
Gambar 5.40 Sequence Diagram Menghitung Forecasting	91
Gambar 5.41 Sequence Diagram Generate Tahun Penjualan	92
Gambar 5.42 Sequence Diagram Laporan Data Faktur	93
Gambar 5.43 Sequence Diagram Laporan Data Sales	94

Gambar 5.44 Sequence Diagram Laporan Data Cabang	95
Gambar 5.45 Sequence Diagram Laporan Stock Barang.....	95
Gambar 5.46 Sequence Diagram Laporan Absensi Salesman.....	96
Gambar 5.47 Sequence Diagram Laporan Penilaian Salesman.....	96
Gambar 5.48 Sequence Diagram Laporan Penjualan	97
Gambar 5.49 Sequence Diagram Laporan Retur Barang.....	97
Gambar 5.50 Sequence Diagram Laporan Retur Barang.....	98
Gambar 5.51 Sequence Diagram Laporan Laporan Target Limit Penjualan Per Cabang	99
Gambar 5.52 Sequence Diagram Laporan Laporan Forecasting	99
Gambar 5.53 Class Diagram Sistem Usulan.....	100
Gambar 5.55 Struktur Menu	110
Gambar 5.56 Mockup Halaman Log In	111
Gambar 5.57 Mockup Halaman Utama	112
Gambar 5.58 Mockup Halaman Master User	113
Gambar 5.59 Mockup Halaman Master Sales.....	114
Gambar 5.60 Mockup Halaman Master Cabang.....	115
Gambar 5.61 Mockup Halaman Master Barang	116
Gambar 5.62 Mockup Halaman Master Rumus Insentif	117
Gambar 5.63 Mockup Halaman Limit Target Penjualan per Area	118
Gambar 5.64 Mockup Halaman Input Absensi Salesman	119
Gambar 5.65 Mockup Halaman Penilaian Salesman.....	120
Gambar 5.66 Mockup Halaman Input Faktur	121
Gambar 5.67 Mockup Halaman Input Retur Barang	122
Gambar 5.68 Mockup Halaman Input Insentif	123

Gambar 5.69 Mockup Halaman Forecasting	124
Gambar 5.70 Mockup Generate Tahun Penjualan	125
Gambar 5.71 Mockup Laporan Data Team Salesman	126
Gambar 5.72 Mockup Laporan Data Cabang	127
Gambar 5.73 Mockup Laporan Stock Barang.....	128
Gambar 5.74 Mockup Laporan Absensi Salesman	129
Gambar 5.75 Mockup Laporan Penilaian Salesman	130
Gambar 5.76 Mockup Laporan Penjualan	131
Gambar 5.77 Mockup Laporan Retur Barang.....	132
Gambar 5.78 Mockup Laporan Insentif.....	133
Gambar 5.79 Mockup Laporan Target Limit Penjualan Per Cabang.....	134
Gambar 5.80 Mockup Laporan Forecasting.....	135



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara.....	140
Lampiran 2 Surat Permohonan Observasi.....	141
Lampiran 3 Surat Keterangan Riset.....	142
Lampiran 4 Biodata	143

