



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

**LAPORAN KERJA MAGANG
PENGEMBANGAN MODUL SALES PROSPECT
PADA SISTEM INFORMASI TRIAS INDRA SAPUTRA**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Nama : John Elmer Semaya
NIM : 10110110059
Fakultas : Teknologi Informasi dan Komunikasi
Program Studi : Teknik Informatika

**UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2013**

PENGESAHAN LAPORAN KERJA MAGANG

PENGEMBANGAN MODUL SALES PROSPECT PADA SISTEM INFORMASI TRIAS INDRA SAPUTRA

Oleh

Nama : John Elmer Semaya

NIM : 10110110059

Fakultas : Teknologi Informasi dan Komunikasi

Program Studi : Teknik Informatika

Tangerang, 20 Desember 2013

Pembimbing

Penguji

Maria Irmina Prastiyowati, S.Kom, M.T. Dodick Z. Sudirman, S.Kom., M.T.I

Mengetahui:

Ketua Program Studi Teknik Informatika

Maria Irmina Prastiyowati, S.Kom, M.T.

PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : John Elmer Semaya
NIM : 10110110059
Program Studi : Teknik Informatika

Menyatakan bahwa saya telah melaksanakan praktek kerja magang:

Nama Perusahaan : P.T. Trias Indra Saputra
Divisi : Software Development
Alamat : Sentra Industri Terpadu Pantai Indah Kapuk
Jl. Dr Kamal Muara VII Blok A No. 6
Jakarta Utara 14470 – Indonesia
Periode Magang : 01 Juli 2013 - 13 September 2013
Pembimbing Lapangan : Denny Sondaya, Ahmad Riadi

Laporan kerja magang merupakan hasil karya saya sendiri, dan saya tidak melakukan plagiat. Semua kutipan karya ilmiah orang lain atau lembaga lain yang dirujuk dalam laporan kerja magang ini telah saya sebut sumber kutipannya serta saya cantumkan di daftar pustaka.

Jika dikemudian hari terbukti ditemukan kecurangan atau penyimpangan baik dalam pelaksanaan kerja magang maupun dalam penulisan laporan kerja magang, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan tidak lulus untuk matakuliah kerja magang yang telah saya tempuh.

Tangerang, 20 Desember 2013

John Elmer Semaya

LAPORAN KERJA MAGANG
PENGEMBANGAN MODUL SALES PROSPECT
PADA SISTEM INFORMASI TRIAS INDRA SAPUTRA



Nama : John Elmer Semaya
NIM : 10110110059
Fakultas : Teknologi Informasi dan Komunikasi
Program Studi : Teknik Informatika

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2013

PENGESAHAN LAPORAN KERJA MAGANG

PENGEMBANGAN MODUL SALES PROSPECT PADA SISTEM INFORMASI TRIAS INDRA SAPUTRA

Oleh

Nama : John Elmer Semaya

NIM : 10110110059

Fakultas : Teknologi Informasi dan Komunikasi

Program Studi : Teknik Informatika

Tangerang, 20 Desember 2013

Pembimbing

Penguji

Maria Irmina Prastiyowati, S.Kom, M.T. Dodick Z. Sudirman, S.Kom., M.T.I

Mengetahui:

Ketua Program Studi Teknik Informatika

Maria Irmina Prastiyowati, S.Kom, M.T.

PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : John Elmer Semaya
NIM : 10110110059
Program Studi : Teknik Informatika

Menyatakan bahwa saya telah melaksanakan praktek kerja magang:

Nama Perusahaan : P.T. Trias Indra Saputra
Divisi : Software Development
Alamat : Sentra Industri Terpadu Pantai Indah Kapuk
Jl. Dr Kamal Muara VII Blok A No. 6
Jakarta Utara 14470 – Indonesia
Periode Magang : 01 Juli 2013 - 13 September 2013
Pembimbing Lapangan : Denny Sondaya, Ahmad Riadi

Laporan kerja magang merupakan hasil karya saya sendiri, dan saya tidak melakukan plagiat. Semua kutipan karya ilmiah orang lain atau lembaga lain yang dirujuk dalam laporan kerja magang ini telah saya sebut sumber kutipannya serta saya cantumkan di daftar pustaka.

Jika dikemudian hari terbukti ditemukan kecurangan atau penyimpangan baik dalam pelaksanaan kerja magang maupun dalam penulisan laporan kerja magang, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan tidak lulus untuk matakuliah kerja magang yang telah saya tempuh.

Tangerang, 20 Desember 2013

John Elmer Semaya

ABSTRAK

P.T. Trias Indra Saputra merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur *cable support* dan *electrical switchboard*. Produk yang dipasarkan merupakan produk yang dibutuhkan oleh setiap bangunan. Tentunya agar produk-produk P.T. Trias Indra Saputra dapat dipasarkan dengan baik maka P.T. Trias Indra Saputra membangun suatu modul sistem untuk *sales* yang disebut *salesprospect* sehingga setiap *sales* bisa mengetahui perusahaan mana saja yang menjadi prospek, perusahaan yang menjadi pelanggan tetap, serta perusahaan prospek yang sedang dipegang. Untuk mempermudah *programmer* dalam pengembangan modul, maka modul yang sudah ada yang berbasis *desktop* dimigrasi menjadi berbasis *web* dengan kriteria-kriteria yang diminta. Proses yang diminta dalam modul adalah proses *Create, Read, Update, dan Delete* pada Data Master, proses *Create, Read, Update, dan Delete* pada Data Transaksi, dan proses otomatisasi rotasi *sales* yang melebihi waktu jatuh tempo.

Modul *salesprospect* dikembangkan dengan menggunakan *Framework Codeigniter* yang merupakan syarat dari perusahaan untuk mengembangkan setiap modul yang ada di perusahaan. Modul *salesprospect* telah dikembangkan oleh peserta magang dan dievaluasi oleh *supervisor* peserta magang. Evaluasi dilakukan dengan cara memperlihatkan demo modul yang telah dibuat berdasarkan permintaan kepada *supervisor*. Hasil pengembangan modul *salesprospect* yang sudah dievaluasi langsung diminta oleh *supervisor* untuk diimplementasi ke sistem perusahaan.

KATA PENGANTAR

Penulis hanya bisa mengucapkan rasa syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah banyak membantu penulis dalam menyusun laporan magang ini. Hanya karena berkat dan hikmat dari Tuhan Yang Maha Esa sehingga penulis dapat menyelesaikan susunan laporan magang yang berjudul “PENGEMBANGAN MODUL SALES PROSPECT PADA SISTEM INFORMASI TRIAS INDRA SAPUTRA” ini.

Pada laporan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Ninok Leksono selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara
2. Maria Irminda Prasetyowati, S.Kom., M.T. selaku dosen pembimbing dalam proses penyusunan laporan magang sehingga laporan magang ini dapat selesai.
3. Denny Sondaya dan Ahmad Riadi selaku pembimbing lapangan yang telah memberi ilmu kepada penulis sehingga penulis dapat melakukan praktek magang dengan baik.
4. Tim HRD P.T. Trias Indra Saputra yang telah memberi kesempatan kepada penulis untuk melakukan praktek magang di P.T. Trias Indra Saputra.
5. Rekan-rekan di P.T. Trias Indra Saputra atas kebersamaannya di tempat kerja.
6. Orang tua dan keluarga penulis yang telah memberi dukungan kepada penulis.
7. Pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan magang ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Semoga laporan kerja magang ini bermanfaat bagi para pembaca, terutama bagi mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 20 Desember 2013

Penulis

DAFTAR ISI

Abstrak	iv
Kata Pengantar	v
Daftar Isi	vi
Daftar Gambar	viii
Daftar Tabel	x
Bab I Pendahuluan	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan Kerja Magang	2
1.3. Waktu dan Prosedur Kerja Magang	2
Bab II Gambaran Umum Perusahaan	4
2.1. Sejarah Singkat Perusahaan	4
2.2. Visi	4
2.3. Misi	4
2.4. Filosofi Perusahaan	5
2.5. Produk Perusahaan	5
2.6. Struktur Organisasi PT Trias Indra Saputra	6
Bab III Pelaksanaan Kerja Magang	11
3.1. Kedudukan dan Koordinasi	11
3.2. Tugas yang Dilakukan	12
3.3. Uraian Pelaksanaan Kerja Magang	13
3.3.1. Proses Pelaksanaan	13
3.3.2. Desain Modul	14
3.3.3. Implementasi Modul	30
3.3.4. Evaluasi Kerja Magang	40
3.3.5. Kendala yang Ditemukan	41
3.3.6. Solusi Atas Kendala yang Ditemukan	41
Bab IV Simpulan dan Saran	42

4.1.	Simpulan	42
4.2.	Saran	42
	Daftar Lampiran	43
	Riwayat Hidup	44



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi P.T. Trias Indra Saputra	6
Gambar 3.1	Koordinasi Kerja Magang	11
Gambar 3.2	<i>Context Diagram</i>	15
Gambar 3.3	<i>Data Flow Diagram Level 0</i>	16
Gambar 3.4	<i>Data Flow Diagram Level 1</i>	19
Gambar 3.5	Halaman Login	20
Gambar 3.6	Halaman Utama	20
Gambar 3.7	Menu Modul <i>Salesprospect</i>	20
Gambar 3.8	Tabel <i>Prospect</i>	21
Gambar 3.9	<i>Entity Relationship Diagram</i>	22
Gambar 3.10	Rancangan Tampilan <i>Content</i>	29
Gambar 3.11	Rancangan Tampilan <i>Add Menu</i>	29
Gambar 3.12	Rancangan Tampilan <i>Edit Menu</i>	30
Gambar 3.13	Rancangan Tampilan <i>Delete Menu</i>	30
Gambar 3.14	Gambar <i>Master Prospect</i>	31
Gambar 3.15	Gambar <i>Add Prospect</i>	31
Gambar 3.16	Gambar <i>Edit Prospect</i>	32
Gambar 3.17	Gambar <i>Master Sales</i>	32
Gambar 3.18	Gambar <i>Add Sales</i>	33
Gambar 3.19	Gambar <i>Edit Sales</i>	33
Gambar 3.20	Gambar <i>Master Customer</i>	34
Gambar 3.21	Gambar <i>Add Customer</i>	34
Gambar 3.22	Gambar <i>Edit Customer</i>	35
Gambar 3.23	Gambar <i>Master Otoritas</i>	35
Gambar 3.24	Gambar <i>Add Otoritas</i>	36
Gambar 3.25	Gambar <i>Edit Otoritas</i>	36
Gambar 3.26	Gambar <i>Master Menu</i>	37

Gambar 3.27	Gambar <i>Rotasi-Admin</i>	37
Gambar 3.28	Gambar <i>Rotasi-Sales</i>	37
Gambar 3.29	Gambar <i>Add Rotasi</i>	38
Gambar 3.30	Gambar <i>Edit Rotasi</i>	38
Gambar 3.31	Gambar <i>Master Penawaran</i>	38
Gambar 3.32	Gambar <i>Add Penawaran</i>	39
Gambar 3.33	Gambar <i>Edit Penawaran</i>	39
Gambar 3.34	Gambar <i>Master PO</i>	39
Gambar 3.35	Gambar <i>Add PO</i>	40
Gambar 3.36	Gambar <i>Edit PO</i>	40

UMMN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	useracc	23
Tabel 3.2	tipeuser	23
Tabel 3.3	moduleadmin	23
Tabel 3.4	prospect	24
Tabel 3.5	sales	25
Tabel 3.6	otoritas	25
Tabel 3.7	rotasi	25
Tabel 3.8	penawaran	26
Tabel 3.9	po	26
Tabel 3.10	menu	27
Tabel 3.11	fungsi	27
Tabel 3.12	customer	28

UMMN