

DAFTAR TABEL

Tabel II.1 Kriteria UMKM.....	9
Tabel II.2 Perbedaan Salesforce dengan Vtiger, Sugar CRM (Piikkilä, 2016).....	12
Tabel IV.1 <i>Strategic Planning</i>	35
Tabel IV.2 <i>Project Team</i>	36
Tabel IV.3 GAP Analysis	40
Tabel IV.4 <i>Software Requirements</i>	42
Tabel IV.5 <i>Hardware Requirements</i>	43
Tabel IV.6 Deskripsi <i>Use Case Login</i>	47
Tabel IV.7 Deskripsi <i>Use Case Membuat Akun</i>	47
Tabel IV.8 Deskripsi <i>Use Case Membuat Peraturan Untuk User</i>	48
Tabel IV.9 Deskripsi <i>Use Case Mengelola Profil Perusahaan</i>	48
Tabel IV.10 Deskripsi <i>Use Case Login</i>	49
Tabel IV.11 Deskripsi <i>Use Case Membuat Campaigns</i>	50
Tabel IV.12 Deskripsi <i>Use Case Add Campaign Members</i>	50
Tabel IV.13 Deskripsi <i>Use Case Task Campaign</i>	50
Tabel IV.14 Deskripsi <i>Use Case Send List Email</i>	51
Tabel IV.15 Deskripsi <i>Use Case Convert Leads</i>	51
Tabel IV.16 Deskripsi <i>Use Case Mengelola Leads</i>	51
Tabel IV.17 Deskripsi <i>Use Case Mengelola Accounts</i>	52
Tabel IV.18 Deskripsi <i>Use Case Mengelola Contacts</i>	52
Tabel IV.19 Deskripsi <i>Use Case Menerima Komplain</i>	52
Tabel IV.20 Deskripsi <i>Use Case Cek Order</i>	53
Tabel IV.21 Deskripsi <i>Use Case Task Cases</i>	53
Tabel V.1 Tabel <i>Integration</i>	74