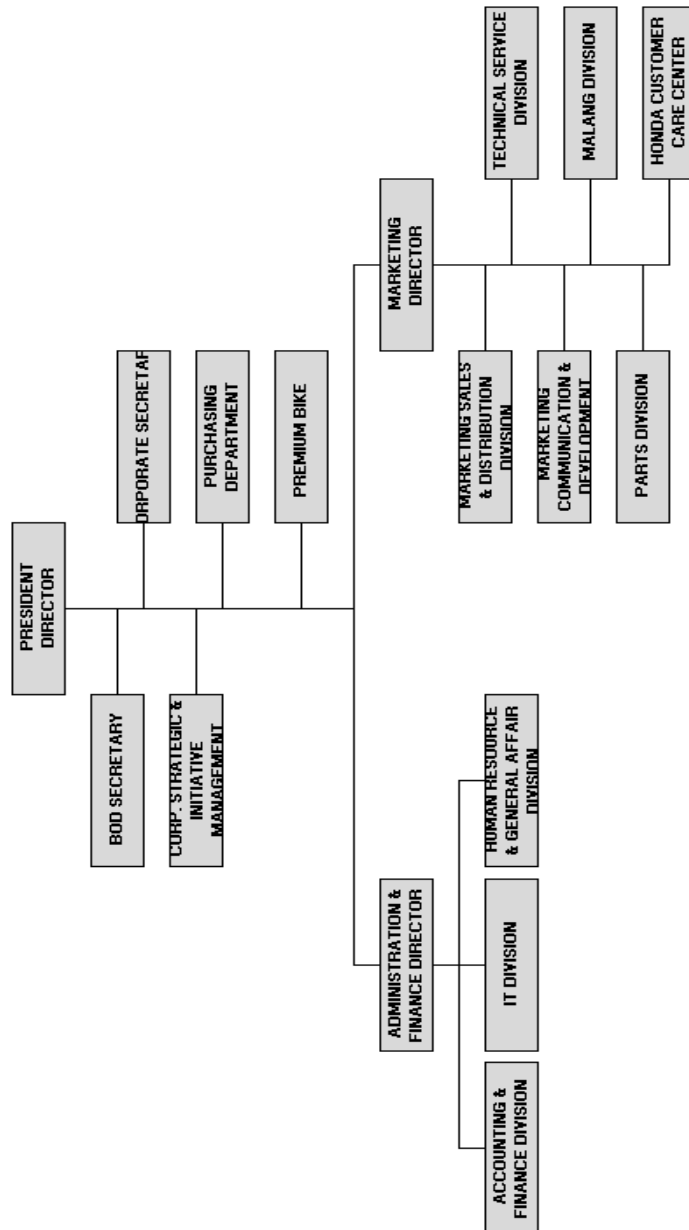


3. PENGAMBILAN DATA

3.1 Strategi Perusahaan

3.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 3. 1. Struktur Organisasi pada PT. X

Pada Gambar 3.1 menjelaskan tentang bagaimana struktur organisasi yang ada pada PT.X. Berikut merupakan penjelasan mengenai tanggung jawab dan wewenang dari masing-masing jabatan:

1. President Director
 - Menerima dan memeriksa laporan-laporan
 - Menetapkan kebijakan-kebijakan perusahaan
 - Menyusun strategi dan visi perusahaan
2. BOD Secretary
 - Mengatur tanggal, waktu, dan lokasi meeting
 - Menyiapkan daftar laporan untuk diberikan ke President director
3. Corporate Secretary
 - Melaksanakan keputusan dewan direksi
 - Bertugas sebagai penasihat direksi perusahaan
4. Corporate Strategic & Initiative Management Office
 - Mengembangkan rencana bisnis perusahaan
 - Menyiapkan strategi pengembangan perusahaan
 - Menganalisis alasan strategis untuk semua peluang pengembangan bisnis strategis
5. Purchasing Department
 - Membuat laporan pembelian & penjualan barang (*inventory, spare parts*)
 - Melakukan pengelolaan pengadaan barang melalui perencanaan secara sistematis
 - Melakukan seleksi dari pengadaan barang sesuai kriteria perusahaan
6. Premium Bike
 - Department yang dikhususkan penjualan sepeda motor dengan cc besar (150cc keatas)
7. Administration & Finance Director
 - Mengelola kas perusahaan

- Berkomunikasi secara efektif dan memberitahukan masalah keuangan penting kepada kepala direksi
8. Accounting & Finance Division
- Menyusun laporan penjualan bulanan
 - Mengoreksi kesalahan dalam memasukkan data keuangan, dokumen, dan laporan
 - Mengatur penggajian karyawan
9. IT Division
- Melakukan *maintenance* software
 - Melakukan *maintenance* kabel LAN dan jaringan internet
 - Melakukan *maintenance* database dan file
 - Membantu karyawan dalam masalah-masalah IT
10. Human Resource & General Affair Division
- Membuat kontak kerja karyawan dan memperbaharui masa berlakunya kontrak kerja
 - Bertanggung jawab pada hal yang berhubungan dengan absensi karyawan, perhitungan gaji, bonus, dan tunjangan
 - Bertanggung jawab dalam proses rekrutmen karyawan
 - Melakukan kegiatan pelatihan/*training* yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan karyawan sesuai dengan standar perusahaan
11. Marketing Director
- Pengembangan dan implementasi dari brand/merek
 - Mengembangkan strategi pemasaran untuk brand baru dan yang sudah ada
 - Melakukan analisis lingkungan yang kompetitif dan tren konsumen
 - Melakukan pembinaan terhadap tim
12. Marketing Sales & Distribution Division
- Membuat laporan data dan informasi kondisi pasar di cabang
 - Menyusun target penjualan
 - Membuat laporan evaluasi penjualan

- Tingkat kepuasan konsumen
13. Technical Service Division
 - Bertanggung jawab dalam infrastruktur teknologi dan dukungan teknis
 14. Marketing Communication & Development
 - Membuat rencana pemasaran
 - Mengelola anggaran pemasaran
 15. Malang Division
 - Main dealer dari PT.X yang dikhususkan untuk daerah malang dan sekitarnya tetapi hanya *showroom* motor
 16. Part Division
 - Divisi yang dikhususkan untuk penjualan *spare part* motor
 17. Honda Customer Care Center
 - Sebagai resepsionis, melayani pertanyaan yang diajukan *customer*

3.1.2 Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan ternama yang digemari setiap insan yang diciptakan oleh sumber daya manusia yang terampil dan penuh semangat dibawah para pemimpin yang berwibawa dan bersahaja.

3.1.3 Misi Perusahaan

Menyediakan produk dan layanan transportasi berkualitas prima dan ramah sehingga menyenangkan para pelanggan.

3.1.4 Critical Success Factor

Critical success factor perusahaan distributor motor PT.X adalah dengan terpenuhiny target pertumbuhan penjualan tahunan yaitu sebesar 20%-30% setiap tahunnya, pencapaian ini dilakukan dengan menambah *customer* setiap tahunnya, meningkatkan jalinan kemitraan dengan *customer* lama sehingga dapat meningkatkan penjualan. Selain target pertumbuhan, retur barang seminimal mungkin juga berpengaruh.

3.1.5 Target dan Strategi perusahaan

PT.X menjual model-model motor berteknologi injeksi PGM-FI, PT.X juga menyiapkan mekanik-mekanik di jaringan bengkel dengan skill dan pengetahuan tentang teknologi ramah lingkungan. Selain pelatihan untuk bengkel resmi, PT.X juga menggelar sosialisasi teknologi injeksi ke bengkel umum, kampus, sekolah, sehingga menyebar 4 buah “mobil-techno” untuk memberikan edukasi teknologi PGM-FI kepada masyarakat.

3.1.6 Proses Bisnis Penjualan PT. X

Prosedur penjualan motor yang berjalan pada PT.X adalah sebagai berikut:

1. Konsumen memberikan data pesanan ke bagian penjualan
2. Selanjutnya data pesanan yang ada di bagian penjualan dibuat laporan pemesanan kendaraan sebanyak tiga rangkap. Rangkap pertama untuk dijadikan arsip oleh bagian penjualan, rangkap kedua diberikan kepada konsumen, rangkap ketiga untuk diberikan ke dealer
3. Kemudian dealer mengecek *stock* barang, jika tidak ada maka dealer membuat konfirmasi pesanan untuk diberikan ke bagian penjualan, oleh bagian penjualan diberikan ke konsumen. Apabila barang ada maka dealer membuat data pembelian sebanyak dua rangkap untuk diberikan ke bagian penjualan. Rangkap pertama untuk dibuat faktur, sedangkan rangkap kedua untuk dibuat surat jalan.
4. Data pembelian rangkap pertama yang masuk ke bagian penjualan selanjutnya dibuat oleh bagian faktur sebanyak tiga rangkap. Rangkap pertama untuk dijadikan arsip, rangkap kedua untuk diberikan ke konsumen, sedangkan rangkap ketiga diberikan ke bagian keuangan untuk dijadikan laporan penjualan sebanyak dua rangkap, rangkap pertama untuk diberikan kepada pimpinan, sedangkan rangkap kedua untuk diarsipkan. Data pembelian rangkap kedua yang masuk ke bagian penjualan dibuatkan surat jalan sebanyak dua rangkap. Rangkap pertama dijadikan arsip, rangkap kedua untuk diberikan ke bagian pengantar.

3.2 Functional Decomposition Diagram

Berikut merupakan *Functional Decomposition Diagram* yang didasarkan kepada proses bisnis di PT. X:

- Proses *Purchase Order* Penjualan
Marketing menerima *purchase order* penjualan yang berisi list barang yang akan di order oleh *customer*, setelah itu marketing akan meneruskan *purchase order* penjualan tersebut ke gudang barang jadi.
- Proses Pembayaran *Customer*
Customer menerima barang yang akan di order dari faktur penjualan lalu melakukan memilih akan membayar secara tunai atau kredit. Jika pembayaran secara tunai maka *customer* bisa membayarkan secara *cash* ataupun transfer dengan konfirmasi ke pihak marketing. *Cash* diterima oleh marketing lalu dilaporkan ke bagian *finance* dan menyerahkan faktur penjualan.
- Proses Maintain Barang
Pihak gudang barang jadi mencatat dan menggolongkan setiap barang jadi baik digolongkan kedalam jenis, dan varian warna.
- Proses Distribusi Barang
Proses distribusi barang diawali dengan pembuatan surat jalan oleh gudang barang jadi yang diserahkan kepada pihak ekspedisi. Untuk cara pengiriman baik menggunakan pihak ekspedisi ataupun penggunaan truk milik perusahaan harus dilakukan oleh pencatatan log pengiriman yang berfungsi untuk melacak barang saat proses pengiriman ke *customer*.

3.3 Integrasi Microsoft Dynamics Axapta di PT. X

Dengan satu solusi, Microsoft Dynamics Axapta membantu perusahaan memenuhi kebutuhan bisnis dengan mudah dengan kemampuan sengaja dibangun untuk lima industri (manufaktur, distribusi, *retail*, sektor publik, dan jasa). Selain itu kemampuan ERP mendukung PT.X dalam manajemen keuangan, SCM (Supply Chain Management), *marketing and sales*.

Berikut ini modul-modul dalam Microsoft Dynamics Axapta yang terintegrasi dalam PT.X:

3.3.1 Financial Management

Menyediakan cara yang cepat dan efisien untuk melakukan transaksi keuangan, dan mengelola akuntansi biaya internal.

- **General Ledger**

Melakukan *record* akuntansi keuangan dengan kemampuan untuk mengkonfigurasi jurnal, alokasi biaya dan pendapatan, dan termasuk perisapan dokumen tutup buku.

- **Bank Management**

Melakukan *maintain* rekening bank yang berkaitan dengan badan hukum dan keuangan. Memantau deposito, pembayaran, draft, dan saldo bank dengan dukungan untuk pembayaran elektronik. Mengelola surat jaminan dan pemeriksaan

- **Accounts Payable**

Mencocokkan dan membayar tagihan, mengalokasikan biaya, membayar biaya, komisi, dan gaji, dan melacak pesanan pembelian pembayaran di muka.

- **Accounts Receivable**

Menerima dan memasukkan pembayaran pelanggan. Pantau pemeriksaan kredit dan mengelola koleksi

- **Fixed Assets**

Mengelola siklus *cycle of assets* dari akuisisi depresiasi, dan transfer / disposisi

3.3.2 Human Capital Management

Memanfaatkan kerangka yang luas dari kemampuan manajemen sumber daya manusia termasuk menyimpan dan mengelola catatan karyawan, perekrutan dan pelatihan karyawan, dan manajemen organisasi.

- **Organization Administration**

Mengelola struktur organisasi, termasuk hierarki formal dan informal manajemen posisi

- **Recruitment and Selection Management**

Mengelola proses perekrutan termasuk perkembangan, dan calon korespondensi. Situs layanan memperpanjang proses perekrutan dengan layanan berbasis *cloud* memfasilitasi proses posting pekerjaan ke penerapan calon eksternal

- **Development and Performance Administration**

Mengelola perkembangan karyawan dan kinerja termasuk rencana pengembangan, alat analisis keterampilan, dan diskusi karir

- **Skill Mapping**

Menganalisis keterampilan berdasarkan profil pekerjaan dan mencari keterampilan (termasuk penyaringan dan bobot keterampilan)

- **Training**

Mengatur, pengiriman, dan menganalisa program pelatihan.

- **Time and Attendance**

Mencatat profil berdasarkan jam masuk, jam keluar untuk karyawan dan menghasilkan informasi gaji untuk sistem penggajian

3.3.3 Production

Memenuhi permintaan pelanggan, dan mengelola sumber daya untuk mendapatkan efisiensi yang besar dari proses lean manufacturing untuk meningkatkan produksi. Menggunakan data *real-time* untuk melacak perkembangan produksi, mendapatkan tanggal pengiriman yang lebih akurat, dan mengurangi biaya. Menjalankan beberapa strategi produksi, termasuk *configure-to-order*, *assemble-to-order*, *make-to-stock*, dan *make-to-order*.

- **Material and Capacity Planning**
Memaksimalkan produksi dan perencanaan bahan baku, *forecasting*, dan penjadwalan.
- **Production Scheduling and Sequencing**
Mengatasi kelebihan dalam proses penjadwalan dengan menetapkan operasi untuk alternatif pusat-pusat kerja.
- **Resource Management**
material, toko, dan sumber daya tenaga kerja. Melakukan rencana kegiatan produksi dan kemampuan sumber daya.
- **Product Bill of Materials (BOM)**
Membuat bill of material untuk produksi termasuk menggunakan desainer BOM grafis. Memodifikasi dan melacak item.
- **Lean Manufacturing**
Model manufaktur dan proses logistik sebagai arus produksi.
- **Production Reporting**
Mendapatkan hasil *report* sesuai dengan *key performance indicator* (KPI) yang sudah terintegrasi oleh SQL Server
- **Production Costing**
Memahami *work in progress* (WIP) dan biaya aktual melalui pelacakan produksi dan *reporting*. Melacak sumber daya dan rincian biaya.

3.3.4 Supply Chain Management

Menghubungkan penjualan dan proses pembelian dengan logistik, produksi, dan *warehouse management* untuk memberikan visibilitas dan manajemen di seluruh *supply chain*. Mengelola organisasi di distribusikan dengan antar dan kemampuan multi situs.

- **Inventory Management**

Melacak *item* dalam segi persediaan di gudang, lokasi, *batch*, dan nomor seri. Memanfaatkan sistem pengendalian persediaan berganda dan metode penilaian persediaan termasuk *first in/first out* (FIFO), dan *last in/first out* (LIFO)

- **Multisite Warehouse Management**

Mengelola lokasi penyimpanan dan penanganan bahan dalam gudang.

- **Shipping Carrier Interface**

Mentransfer informasi yang diterima dari pengiriman operator, termasuk biaya pengiriman dan nomor pelacakan, untuk Microsoft Dynamics Ax otomatis.

- **Quality Management**

Meningkatkan proses bisnis untuk jaminan kualitas, *quality control*.

- **Forecasting**

Melakukan input dan mengedit penjualan dan pembelian perkiraan.

- **Returns Management**

Proses pemesanan kembali. Melakukan kontrol terhadap item yang dapat dikembalikan. Mengkategorikan kembali sesuai dengan kode alasan atau metode disposisi.

3.3.5 Procurement and Sourcing

Memberikan fasilitas secara langsung dan tidak langsung proses *procurement* barang dan jasa, dan membangun kemampuan pembeli terpusat di seluruh organisasi untuk mendukung kebijakan dan proses *procurement*.

- **Direct Procurement**

Mengelola seluruh *life cycle* dari *procurement* dari order pembelian direncanakan untuk memberikan konfirmasi dan mengubah pesanan pembelian. Siklus ini juga termasuk pesanan kembali. Modul ini juga mendukung pengiriman langsung.
- **Request for Quotations (RFQ)**

Mengelola RFQ termasuk balasan penawaran perbandingan dan seleksi.
- **Category Management**

Memberikan kemampuan untuk kategori manajer dalam menentukan kategori hirarki yang berbeda yang independen tapi masih berhubungan dengan kode komoditas.
- **Procurement Reporting**

Mendapatkan informasi tentang kinerja *procurement* menggunakan laporan transaksi, laporan analisis, dan *KPI*.
- **Procurement Workflow**

Operasi dari *procurement* dapat digerakkan dan diatur oleh *workflow*. Dengan *workflow* yang fleksibel, manager *procurement* dapat mengatur alur kerja yang membuat siklus *procurement* yang lebih efisien dan memberikan kebijakan dalam membeli.

3.3.6 Retail

Microsoft Dynamics Axapta mempunyai kemampuan yang terintegrasi untuk menjalankan proses retail dengan platform tunggal.

- **Point of Sales**

Komponen POS terintegrasi ke dalam Microsoft Dynamics AX 2012 dengan toleransi kesalahan untuk menyimpan transaksi ketika koneksi toko *disconnect*. *User interface* POS mudah disesuaikan dengan “*drag-and-drop*” kemampuan POS meliputi, kode info, voucher global, pengembalian, penerimaan persediaan, *real-time* catatan pelanggan.

- **Multichannel Management**

Retail terintegrasi dengan pasar online dan toko yang menciptakan peluang baru untuk penjualan, interaksi pelanggan, dan umpan balik. Meningkatkan kenyamanan pelanggan dengan skenario lintas-channel seperti “membeli secara online / *pick up* di toko

- **Order Management**

Membuat pesanan dan *quotation* tanpa meninggalkan sisi pelanggan menggunakan kemampuan berbasis POS. Terima, memenuhi, dan melacak pesanan standar dan khusus dengan pandangan bisnis.

3.3.7 Project Management and Accounting

Memberikan keuntungan dan bantuan kepada project *managers* untuk meningkatkan jadwal, sumber daya, dan kontrol keuangan jangka panjang dan jangka panjang dalam proyek internal dan eksternal.

- **Project Management**

Membuat rencana, menjalankan rencana, mengelola, mengendalikan, dan menyelesaikan proyek-proyek untuk perusahaan termasuk waktu dan fasilitas, harga tetap, dan proyek internal.

- **Work Breakdown Structure**

Membuat rincian struktur kerja untuk melakukan kontrol yang lebih rinci seperti jadwal, persyaratan, biaya estimasi, dan pendapatan.

- **Project Resource and Schedule Management**

Jadwal tugas dan mengalokasikan sumber daya.

- **Project Time and Expense**

Memberikan estimasi waktu dan biaya proyek dengan cepat dan akurat.

- **Project Accounting and Invoicing**

Memasukkan data dan merinci biaya proyek, jam kerja, bahan yang digunakan, dan biaya yang dikeluarkan

- **Project Quotation**

Rincian kerja *template* memungkinkan untuk cepat membangun proyek *quotation* lebih akurat.

- **Reporting**

Laporan standar akses termasuk laporan untuk laba rugi, biaya yang dikeluarkan, alokasi gaji, faktur *in-account*, yang sebenarnya dibandingkan biaya yang dianggarkan, dan arus kas.

3.3.8 Sales and Marketing (CRM)

Penjualan dan pemasaran di Microsoft Dynamicx AX 2012 yang digunakan oleh PT. X terdiri dari penjualan, dan kemampuan management pemasaran yang dapat membantu para karyawan membangun dan menjalin hubungan dengan *customer* dan meningkatkan penjualan.

- **Sales Force Automation**

Perkiraan penjualan dan rencana penjualan

- **Sales Agreement**

Mengelola perjanjian berdasarkan volume komitmen. Organisasi dapat mengatur perjanjian dengan syarat dan kondisi tertentu dan memantau status.

- **Marketing Automation**

Mengembangkan, menindaklanjuti, dan menganalisa kampanye pemasaran untuk kelompok didefinisikan pelanggan dan prospek.

- **Sales Management**

Mengatur, memantau, dan mengelola kinerja penjualan personil penjualan, unit penjualan, dan perusahaan penjualan.

- **Case Management**

Menetapkan, mengatasi, dan menindaklanjuti masalah pelanggan. Situs layan memperpanjang proses case management dengan layanan berbasis cloud, memfasilitasi dialog dengan pelanggan.

- **Sales and Marketing Reporting**

Laporan dalam penjualan dan kinerja pemasaran dengan KPI yang telah ditetapkan dalam *customer relationship management* (CRM)

3.3.9 Service Management

Merencanakan, melacak, dan menganalisis operasi layanan untuk memaksimalkan efisiensi, mendapatkan gambaran lengkap dari biaya dan pendapatan, dan meningkatkan keuntungan layanan.

- **Service Agreements**
Perjanjian untuk berbagai kebutuhan pelanggan, harga layanan, dan pengaturan pembayaran.
- **Repair Management**
Daftar tugas-tugas perbaikan, dan mengidentifikasi produk yang rusak
- **Performance Reporting**
Menganalisis biaya dan keuntungan dan kerugian yang terkait dengan keterlibatan layanan.
- **Customer Feedback Management**
Menggunakan *case management* dan kuisioner untuk meningkatkan pelayanan pelanggan.

3.3.10 Modul Custom

Berikut adalah modul custom AX yang dikembangkan oleh Divisi IT bertujuan untuk menyesuaikan dengan proses bisnis yang ada di PT. X.

- **Sales and Marketing**
Pada modul sales and marketing yang telah dicustom adalah isi nama proses validasi, isi nama proses buka pending, cetak faktur (untuk proses cetak faktur AHM(Astra Honda Motor)), dan monitoring stock dan sales MSO (Mustika Operation)
- **Warranty Claim and KPB (Kartu Perawatan Berkala)**
Melakukan proses validasi klaim dan KPB dari AHASS (Astra Honda Authorized Service Station) sampai pembuatan titipan yang nantinya akan dibayarkan pihak kasir.

- **Home**

Document Tracking (untuk mengetahui posisi document dan pengirim sampai penerima pertama, kedua dan seterusnya).

3.3.11 Identifikasi Permasalahan yang Terjadi Dalam Proses Bisnis

Saat migrasi sistem ke Microsoft Dynamics Axapta, terjadi masalah-masalah saat implementasi (*IT-Software*, *Network-Infrastruktur*, dan *Hardware*) di dalam perusahaan. Berikut adalah masalah-masalah yang terjadi dalam PT.X:

- Masalah *IT-Software*, *Network*, dan *Hardware*

Tabel berikut berisi masalah yang terjadi dan masih belum terselesaikan dalam aplikasi Microsoft Dynamics AX:

Tabel 3. 1 Tabel Masalah IT-Software, Network, dan Hardware

No.	Description	Date
1.	Permintaan agar hasil Stiker Pengeluaran di tambahkan nomor polisi	Jan 12, 2016 02:14 PM
2.	Koneksi kabel LAN rusak/putus antara PC bengkel dengan jaringan kantor MPM Batam.	Jun 18, 2016 11:32 AM
3.	PPN Sales Part MSO Mastrip masuk ke PPN milik <i>service</i>	Jun 30, 2016 02:27 PM
4.	Printer LQ2190 gedangan tidak bisa cetak	Jul 22, 2016 09:39 AM
5.	Sales ID tidak muncul di EZ Claim	Jul 26, 2016 11:12 AM
6.	<i>Purchase part</i> Mulia Amount <i>Soft file</i> tidak sama dengan <i>hard file</i>	Jul 27, 2016 08:56 AM
7.	<i>Report</i> CRM sales part by HET terdapat selisih	Jul 30, 2016

	antara report dengan jurnal yang terbentuk di AX.	09:09 AM
8.	Delivery order tidak bias di release MPM	Aug 1, 2016 08:41 AM
9.	Data report MOT tidak urut	Aug 1, 2016 08:45 AM
10.	Double COGS unit bulan July 2016	Aug 5, 2016 02:54 PM
11.	WPP DIMS tidak bias dicetak	Aug 6, 2016 11:09 AM
12.	Port USB tidak berfungsi	Aug 9, 2016 03:34 PM
13.	Input EZ Claim status validasi <i>error</i>	Aug, 9, 2016 4:18:00 PM
14.	Laporan Workshop Oli AHM MPXLap tidak dapat di proses	Aug, 10, 2016 9:04:00 AM
15.	EZ claim <i>error</i> dan mysql rusak pada salah satu computer di salah satu dealer	Aug 10, 2016 10:59 AM
16.	Status pengiriman <i>EZ claim error</i>	Aug 11, 2016 11:31 AM
17.	Di laporan CRM untuk <i>inventory</i> MSO Jember Diponegoro masih ada beberapa <i>sparepart</i> yang secara stocknya sudah nol, akan tetapi <i>amount</i> masih muncul	Aug 11, 2016 01:31 PM
19.	Input <i>direct gift</i> jaket <i>error</i> pada salah satu dealer	Aug 11, 2016

		02:01 PM
20.	IP : 10.10.16.142 Tidak bisa proses report Faktur	Aug 12, 2016 08:13 AM
21.	IP : 10.10.32.13 Tidak bisa melihat report Aging AR	Aug 12, 2016 08:19 AM
22.	<i>Error</i> pada report AX	Aug 12, 2016 09:11 AM
23.	Report Distribution Part SO <i>error</i>	Aug 12, 2016 09:13 AM
24.	Inventory transfer tidak bisa <i>released</i>	Aug 12, 2016 10:55 AM
25.	Cetak <i>Invoice</i> belum ada di portal	Aug 12, 2016 11:36 AM
26.	SMS <i>Broadcast</i> MICA tidak bisa mengirim <i>email</i>	Aug 12, 2016 02:33 PM

Masalah komponen system informasi yang terjadi pada system PT. X selama proses Migrasi:

- Data tidak dapat diakses dan tidak ter-*update*.
- Sistem pendukung mengalami penurunan performa.
- Software tidak dapat diakses.
- Jaringan *down*
- Server menjadi lambat karena input data yang melebihi kapasitas hardisk.

3.4 Server Specification

Sistem operasi jaringan atau sistem operasi komputer pada PT. X yang dipakai sebagai server dalam jaringan komputer yaitu komputer stand alone (PC)

- Hardware

Pada bagian ini menggambarkan perangkat keras yang diperlukan untuk menjalankan Microsoft Dynamics AX. Syarat yang sebenarnya bervariasi, berdasarkan pada konfigurasi sistem dan berdasarkan pada aplikasi dan fitur yang ditentukan. Berikut ini adalah beberapa dari banyak faktor yang mempengaruhi pilihan hardware yang sesuai untuk menjalankan Microsoft Dynamics AX:

Tabel 3. 2. Tabel Hardware Specification

Item	Requirement
Processor	Intel(R) Xeon CPU ES-4657L v2 2.40Ghz (4 processors)
Monitor	Super VGA (1024x768)
Other	DVD Drive dibutuhkan untuk melakukan intall melalui DVD

- Processor and RAM

Tabel berikut berisi daftar jumlah *processor* dan jumlah RAM yang diperlukan untuk *server* komputer.

Tabel 3. 3. Tabel Processor and RAM Specification Server Computer

Server Computers	
CPU cores	8 cores
RAM	234 GB

Tabel berikut berisi daftar jumlah *processor* dan jumlah RAM yang diperlukan untuk *client* komputer.

Tabel 3. 4. Tabel Processor and RAM Specificaion Client Computer

Client Computers	
CPU cores	2 cores
RAM	4 GB

- Database

Tabel berikut berisi versi yang didukung dari SQL Server untuk Microsoft Dynamics AX *database*.

Tabel 3. 5. Tabel Database untuk Microsoft Dynamics AX

Requirement	Notes
Microsoft SQL Server 2014, Standard Edition, Enterprise Edition, or Business Intelligence Edition	SQL Server 2014 didukung secara default dengan AX 2012 R3.
SQL Server 2012, Standard Edition, Enterprise Edition, or Business Intelligence Edition	SQL Server 2012 didukung secara default dengan AX 2012 R3 dan AX 2012 R2
SQL Server 2008 R2, Standard Edition, Enterprise Edition, or Datacenter Edition	-

- Sistem Operasi

Tabel 3.15 dan 3.16 berisi daftar *client* sistem operasi yang didukung untuk Microsoft Dynamics AX 2012.

Tabel 3. 6. Tabel Sistem Operasi untuk Microsoft Dynamics AX

Operating System	Notes
Windows 7 Professional Edition	-
Windows 8 Pro and Windows 8 Enterprise	Windows 8 didukung secara default dengan AX 2012 R3, AX 2012 R2

Tabel 3. 7 Tabel Sistem Operasi Server

Operating System	Notes
Windows Server 2012 Datacenter	-