

UNIVERSITAS BINA NUSANTARA

Jurusan Sistem Informasi
Skripsi Sarjana Komputer
Semester Ganjil tahun 2005/2006

ANALISIS DAN PERANCANGAN E-MARKETING PADA PT. ANUGERAHCIPTA GRAHASARANA SEJAHTERA

Indah Sriwijayanti 0600659603

Emi 0600669182

Dian Apsarton 0600672561

Kelas/Kelompok : 07 PBM/ 04

Abstrak

Strategi pemasaran merupakan faktor penting dalam upaya perusahaan untuk memasarkan produknya kepada *customer*. Adanya *e-marketing* dapat mendukung perusahaan dalam menjangkau *customer* yang lebih luas. Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis proses bisnis dan strategi pemasaran yang sedang berjalan di perusahaan serta menganalisis dan merancang aplikasi *e-marketing* yang dapat digunakan untuk mendukung kegiatan pemasaran perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah (1) Metode Analisis yang terdiri dari: Membentuk Peluang Pasar (*Framing the Market Opportunity*), Memformulasi Strategi Pemasaran (*Formulating the Marketing Strategy*), Merancang *Customer Experience* (*Designing the Customer Experience*); (2) Metode Perancangan yang terdiri dari: Merancang *Customer Interface* (*Crafting the Customer Interface*), Merancang Program Pemasaran (*Designing the Marketing Program*), Menyediakan Informasi yang Lebih Baik kepada Customer Melalui Teknologi (*Leveraging Customer Information Through Technology*), Mengevaluasi Program Pemasaran (*Evaluating the Marketing Program*). Hasil yang dicapai dalam penelitian yaitu suatu aplikasi *e-marketing* yang dapat digunakan untuk mendukung kegiatan pemasaran pada perusahaan.

Simpulan

E-Marketing mendukung upaya pemasaran perusahaan dalam memperluas jangkauan *customer*. Adanya *e-marketing* memudahkan *customer* mengakses informasi dari perusahaan, meningkatkan komunikasi serta memudahkan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan *customer*.

Kata Kunci

Analisis, perancangan, *e-marketing*, kerohanian.

PRAKATA

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas karunia, kekuatan, dan bakat yang telah diberikan-Nya kepada kami selama penulisan skripsi ini sehingga kami mampu untuk menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk gelar kesarjanaan Jurusan Sistem Informasi Jenjang Pendidikan Strata-1 di Universitas Bina Nusantara, Jakarta.

Kami menyadari bahwa tersusunnya skripsi ini tidak terlepas dari dukungan, bantuan, bimbingan, dan saran dari berbagai pihak. Maka dari itu, dari kesempatan ini kami sebagai penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Gerardus Polla, M. App.Sc. selaku Rektor Universitas Bina Nusantara.
2. Bapak Sablin Yusuf, M.Sc., M.ComSc. selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas Bina Nusantara.
3. Bapak Siswono, S.Kom., MM. selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Universitas Bina Nusantara.
4. Bapak Johan, S.Kom., MM. Selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing kami sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak Andre Hartono T., MM. selaku Direktur PT. Anugerahcipta Grahasarana Sejahtera yang telah membantu kami dalam memberikan informasi dan petunjuk yang diperlukan untuk penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh dosen di Universitas Bina Nusantara yang telah membimbing kami selama kuliah.

7. Orang tua dan keluarga yang selama ini telah memberikan dukungan dalam doa dan membantu kami baik secara moril maupun materiil.
8. Teman-teman yang turut memberikan semangat dan mendukung penulisan skripsi ini, serta pihak lain yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu.

Dalam penulisan skripsi ini, kami telah berusaha semaksimal mungkin untuk menulis sebaik-baiknya berdasarkan kemampuan dan pengetahuan kami. Untuk itu, saran dan kritik yang membangun untuk perbaikan skripsi ini sangat kami hargai.

Akhir kata, besar harapan kami agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Jakarta, Januari 2006

Penulis

DAFTAR ISI

Judul Luar	i
Judul Dalam	ii
Persetujuan <i>Hardcover</i>	iv
Pernyataan Dewan Penguji	v
Abstrak	viii
Prakata	ix
Daftar Isi	xi
Daftar Gambar	xvi
Daftar Tabel	xxi
Daftar Lampiran	xxiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Ruang Lingkup	2
1.3 Tujuan	2
1.4 Manfaat	3
1.5 Metodologi Penelitian	3
1.6 Sistematika Penulisan	4
BAB 2 LANDASAN TEORI	6
2.1 Teori-Teori Dasar/Umum	6
2.1.1 Internet	6
2.1.2 TCP/IP	6

2.1.3	<i>IP Address</i>	7
2.1.4	<i>HTTP (Hyper Transfer Protocol)</i>	7
2.1.5	<i>ASP (Active Server Pages)</i>	7
2.1.6	<i>RSS</i>	8
2.1.7	<i>Teori Pemasaran</i>	9
2.1.8	<i>Konsep Pemasaran</i>	9
2.1.9	<i>Tujuan Marketing</i>	10
2.1.10	<i>Komponen Marketing</i>	11
2.1.11	<i>Marketing Mix</i>	13
2.2	<i>Teori-Teori Khusus yang Berhubungan Dengan Topik Yang Dibahas</i>	14
2.2.1	<i>Internet Marketing</i>	14
2.2.2	<i>Tujuh Tahapan Internet Marketing</i>	14
2.2.2.1	<i>Membentuk Peluang Pasar (Framing the Market Opportunity)</i>	14
2.2.2.2	<i>Memformulasi Strategi Pemasaran (Formulating the Marketing Strategy)</i>	18
2.2.2.2.1	<i>Konsep Utama Strategi Pemasaran</i>	18
2.2.2.2.2	<i>Strategi Internet Marketing pada Bricks-and-Mortar</i>	20
2.2.2.3	<i>Merancang Customer Experience (Designing the Customer Experience)</i>	25
2.2.2.3.1	<i>Customer Experience</i>	25
2.2.2.3.2	<i>Hirarki Experience</i>	28
2.2.2.4	<i>Merancang Customer Interface (Crafting the Customer Interface)</i>	31

2.2.2.5 Merancang Program Pemasaran (<i>Designing the Marketing Program</i>)	40
2.2.2.5.1 Merancang <i>Marketspace Matrix</i> (<i>Designing the Marketspace Matrix</i>)	40
2.2.2.6 Menyediakan Informasi <i>Customer</i> Melalui Teknologi (<i>Leveraging Customer Information Through Technology</i>)	42
2.2.2.7 Mengevaluasi Program Pemasaran (<i>Evaluating the Marketing Program</i>)	43
BAB 3 ANALISIS PROSES BISNIS DAN STRATEGI PEMASARAN	45
3.1 Latar Belakang Perusahaan	45
3.2 Struktur Organisasi PT. Anugerahcipta Grahasarana Sejahtera	46
3.3 Spesifikasi Jabatan	47
3.4 Membentuk Peluang Pasar (<i>Framing the Market Opportunity</i>)	51
3.4.1 Mengidentifikasi Peluang pada <i>Value System</i> yang Sedang Berjalan atau yang Baru	51
3.4.2 Mengidentifikasi <i>Unmet Needs</i> atau Kebutuhan yang Tidak Terpenuhi	53
3.4.2.1 Proses Bisnis PT. Anugerahcipta Grahasarana Sejahtera	53
3.4.2.2 <i>Unmet Needs</i>	57
3.4.3 Menentukan Target Segmen <i>Customer</i>	59
3.4.4 Menilai Kebutuhan Sumber Daya (<i>Resources</i>) untuk Menghasilkan Penawaran	62
3.4.5 Menilai Aspek Kompetitif, Teknologi, dan Finansial dari Peluang	65

3.4.5.1 Aspek Kompetitif	65
3.4.5.2 Aspek Teknologi	69
3.4.5.3 Aspek Finansial	70
3.4.6 Melakukan Penilaian <i>Go/Not Go</i>	70
3.5 Memformulasikan Strategi <i>Marketing (Formulating the Marketing Strategy)</i>	75
3.5.1 Strategi <i>Marketing Offline</i>	75
3.5.1.1 Visi	76
3.5.1.2 Misi	76
3.5.1.3 Tujuan Umum	76
3.5.1.4 Tujuan <i>Marketing</i>	77
3.5.1.5 Strategi <i>Marketing Offline</i>	77
3.5.1.1.1 <i>Product</i>	77
3.5.1.1.2 <i>Price</i>	78
3.5.1.1.3 <i>Promotion</i>	78
3.5.1.1.4 <i>Place/Distribution</i>	78
3.5.2 Strategi Pemasaran <i>Online</i>	80
3.5.2.1 <i>Segmentation</i>	80
3.5.2.2 <i>Targeting</i>	84
3.5.2.3 <i>Positioning</i>	86
3.6 Memformulasikan <i>Customer Experience (Designing the Customer Experience)</i>	87
 BAB 4 PERANCANGAN APLIKASI E-MARKETING	99

4.1 Merancang <i>Customer Interface</i> (<i>Crafting the Customer Interface</i>)	99
4.2 Merancang Program Pemasaran (<i>Designing the Marketing Program</i>)	144
4.3 Meningkatkan Informasi yang Lebih Baik Kepada <i>Customer</i> Melalui Teknologi (<i>Leveraging Customer Information through Technology</i>)	151
4.3.1 <i>Marketing Research</i>	151
4.3.2 Struktur <i>Database</i>	151
4.3.3 Rancangan Layar Admin	160
4.3.4 <i>System Requirements</i>	206
4.4 Evaluasi	207
BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN	211
Daftar Pustaka	213
Riwayat Hidup	214
Lampiran	
Fotokopi Surat Survey	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Konsep Pemasaran	10
Gambar 2.2: Keputusan Strategi Pemasaran	19
Gambar 2.3: Skenario Segmentasi <i>Bricks-and-Mortar</i>	21
Gambar 2.4: Skenario Penargetan <i>Bricks-and-Mortar</i>	22
Gambar 2.5: Skenario dan Panduan <i>Positioning Bricks-and-Mortar</i>	24
Gambar 3.1: Bagan Struktur Organisasi PT. Anugerahcipta Grahasarana Sejahtera	47
Gambar 3.2: Proses Penjualan	54
Gambar 3.3: Proses Pemesanan Produk	55
Gambar 3.4: Proses Retur Barang	57
Gambar 3.5: <i>Competitor Profiling</i>	66
Gambar 3.6: Penilaian Peluang Keseluruhan	71
Gambar 3.7: Skenario <i>Segmentation E-Marketing</i> PT. Anugerahcipta Grahasarana Sejahtera	81
Gambar 3.8: Skenario <i>Targeting E-Marketing</i>	85
Gambar 3.9: Skenario <i>Positioning E-Marketing</i> PT. Anugerahcipta Grahasarana Sejahtera	86
Gambar 4.1: Rancangan Layar Utama	100
Gambar 4.2: Rancangan Layar Produk Utama	101
Gambar 4.3: Rancangan Layar Produk Terbaru	102

Gambar 4.4: Rancangan Layar Produk Terlaris	103
Gambar 4.5: Rancangan Layar Promosi Produk	104
Gambar 4.6: Rancangan Layar Kategori/Hasil Pencarian	105
Gambar 4.7: Rancangan Layar Spesifikasi Produk	106
Gambar 4.8: Rancangan Layar Sampel Musik	107
Gambar 4.9: Rancangan Layar Tulis Ulasan	108
Gambar 4.10: Rancangan Layar Rekomendasikan Produk ke Teman	109
Gambar 4.11: Rancangan Layar Permintaan Produk	110
Gambar 4.12: Rancangan Layar Pemesanan	111
Gambar 4.13: Rancangan Layar Konfirmasi Pemesanan	112
Gambar 4.14: Rancangan Layar Komunitas	113
Gambar 4.15: Rancangan Layar Warta Rohani	114
Gambar 4.16: Rancangan Layar Info Gereja	115
Gambar 4.17: Rancangan Layar Bincang-bincang Utama	116
Gambar 4.18: Rancangan Layar Bincang-bincang	117
Gambar 4.19: Rancangan Layar Renungan Harian	118
Gambar 4.20: Rancangan Layar Berbagi Kisah	119
Gambar 4.21: Rancangan Layar Tulis Kisah	120
Gambar 4.22: Rancangan Layar Artikel Kisah	121
Gambar 4.23: Rancangan Layar Komentar Kisah	122
Gambar 4.24: Rancangan Layar Kirimkan Kisah ke Teman	123
Gambar 4.25: Rancangan Layar Kartu Ucapan	124
Gambar 4.26: Rancangan Layar Personalisasi Kartu Ucapan	125
Gambar 4.27: Rancangan Layar <i>Preview</i> Kartu Ucapan	126

Gambar 4.28: Rancangan Layar Lihat Kartu Kiriman	127
Gambar 4.29: Rancangan Layar Profil Pondok Mazmur	128
Gambar 4.30: Rancangan Layar Testimoni	129
Gambar 4.31: Rancangan Layar Tulis Testimoni	130
Gambar 4.32: Rancangan Layar RSS	131
Gambar 4.33: Rancangan Layar Bantuan Situs	132
Gambar 4.34: Rancangan Layar Newsletter	133
Gambar 4.35: Rancangan Layar Kontak	134
Gambar 4.36: Rancangan Layar Wartakan Situs	135
Gambar 4.37: Rancangan Layar Indeks Situs	136
Gambar 4.38: Rancangan Layar <i>Login Admin</i>	160
Gambar 4.39: Rancangan Layar Menu Utama Admin	161
Gambar 4.40: Rancangan Layar <i>View</i> Testimoni	162
Gambar 4.41: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Testimoni	163
Gambar 4.42: Rancangan Layar Kirim <i>Newsletter</i> Baru	164
Gambar 4.43: Rancangan Layar <i>View Newsletter</i> Sebelumnya	165
Gambar 4.44: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail <i>Newsletter</i>	166
Gambar 4.45: Rancangan Layar <i>View Email Newsletter</i>	167
Gambar 4.46: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail <i>Email Newsletter</i>	168
Gambar 4.47: Rancangan Layar <i>View</i> Kategori	169
Gambar 4.48: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Kategori	170
Gambar 4.49: Rancangan Layar Tambah Kategori	171
Gambar 4.50: Rancangan Layar <i>View</i> SubKategori	172
Gambar 4.51: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail SubKategori	173

Gambar 4.52: Rancangan Layar Tambah SubKategori	174
Gambar 4.53: Rancangan Layar <i>View</i> Produk	175
Gambar 4.54: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Produk	176
Gambar 4.55: Rancangan Layar Tambah Produk	177
Gambar 4.56: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail <i>Track</i> dan Sampel	178
Gambar 4.57: Rancangan Layar Tambah <i>Track</i> dan Sampel	179
Gambar 4.58: Rancangan Layar <i>View</i> Ulasan	180
Gambar 4.59: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Ulasan	181
Gambar 4.60: Rancangan Layar <i>View</i> Promosi	182
Gambar 4.61: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Promosi	183
Gambar 4.62: Rancangan Layar Tambah Promosi	184
Gambar 4.63: Rancangan Layar <i>View</i> Permintaan	185
Gambar 4.64: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Permintaan	186
Gambar 4.65: Rancangan Layar <i>View</i> Pemesanan	187
Gambar 4.66: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Pemesanan	188
Gambar 4.67: Rancangan Layar <i>View</i> Warta Rohani	189
Gambar 4.68: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Warta Rohani	190
Gambar 4.69: Rancangan Layar Tambah Warta Rohani	191
Gambar 4.70: Rancangan Layar <i>View</i> Berbagi Kisah	192
Gambar 4.71: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Artikel Kisah	193
Gambar 4.72: Rancangan Layar <i>View</i> Komentar Kisah	194
Gambar 4.73: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Komentar Kisah	195
Gambar 4.74: Rancangan Layar <i>View</i> Info Gereja	196
Gambar 4.75: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Gereja	197

Gambar 4.76: Rancangan Layar Tambah Info Gereja	198
Gambar 4.77: Rancangan Layar <i>View</i> Renungan Harian	199
Gambar 4.78: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail Renungan Harian	200
Gambar 4.79: Rancangan Layar Tambah Renungan Harian	201
Gambar 4.80: Rancangan Layar <i>View</i> Kartu Ucapan	202
Gambar 4.81: Rancangan Layar <i>View/Edit</i> Detail kartu Ucapan	203
Gambar 4.82: Rancangan Layar Tambah Kartu Ucapan	204
Gambar 4.83: Rancangan Layar <i>View</i> Kartu Terkirim	206

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1: Perkembangan Jumlah Pelanggan & Pemakai Internet (kumulatif)	
* perkiraan s/d akhir 2005	52
Tabel 3.2: Segmentasi <i>Customer</i>	59
Tabel 3.3. Segmentasi <i>Customer</i> dengan adanya <i>e-marketing</i>	80
Tabel 3.4: Internet <i>User Profile</i> di Indonesia	84
Tabel 3.5: <i>Customer Experience</i>	88
Tabel 4.1: <i>The Marketspace Matrix</i>	145
Tabel 4.2: Tabel Produk	152
Tabel 4.3: Tabel Kategori	153
Tabel 4.4: Tabel SubKategori	153
Tabel 4.5: Tabel <i>Track</i> Sampel	153
Tabel 4.6: Tabel Promo	153
Tabel 4.7: Tabel Ulasan	154
Tabel 4.8: Tabel Permintaan	154
Tabel 4.9: Tabel Pemesanan	155
Tabel 4.10: Tabel WartaRohani	155
Tabel 4.11: Tabel BerbagiKisah	156
Tabel 4.12: Tabel KomentarKisah	156
Tabel 4.13: Tabel InfoGereja	157
Tabel 4.14: Tabel KartuUcapan	157

Tabel 4.15: Tabel KartuTer kirim	158
Tabel 4.16: Tabel Renungan	158
Tabel 4.17: Tabel Testimoni	159
Tabel 4.18: Tabel <i>Newsletter</i>	159
Tabel 4.19: Tabel <i>Email</i>	159
Tabel 4.20: Tabel <i>UserForum</i>	159
Tabel 4.21: Tabel PesanForum	159
Tabel 4.22: Tabel KategoriForum	160

DAFTAR LAMPIRAN

Gambar 1: Halaman Utama	L-1
Gambar 2: Halaman Produk Utama	L-2
Gambar 3: Halaman Produk Terbaru	L-3
Gambar 4: Halaman Produk Terlaris	L-4
Gambar 5: Halaman Promosi Produk	L-5
Gambar 6: Halaman Kategori Produk	L-6
Gambar 7: Halaman Hasil Pencarian	L-7
Gambar 8: Halaman Spesifikasi Produk (1)	L-8
Gambar 9: Halaman Spesifikasi Produk (2)	L-9
Gambar 10: Halaman Sampel Musik	L-9
Gambar 11: Halaman Tulis Ulasan	L-10
Gambar 12: Halaman Rekomendasikan Produk Ke Teman	L-11
Gambar 13: Halaman Permintaan Produk	L-12
Gambar 14: Halaman Pemesanan	L-13
Gambar 15: Halaman Konfirmasi Pemesanan	L-14
Gambar 16: Halaman Komunitas	L-15
Gambar 17: Halaman Warta Rohani	L-16
Gambar 18: Halaman Info Gereja	L-17
Gambar 19: Halaman Bincang-bincang Utama	L-18
Gambar 20: Halaman Bincang-bincang	L-19

Gambar 21: Halaman Renungan Harian	L-20
Gambar 22: Halaman Berbagi Kisah	L-21
Gambar 23: Halaman Tulis Kisah	L-22
Gambar 24: Halaman Artikel Kisah	L-23
Gambar 25: Halaman Komentar Kisah	L-24
Gambar 26: Halaman Kirimkan Kisah Ke Teman	L-25
Gambar 27: Halaman Kartu Ucapan	L-26
Gambar 28: Halaman Personalisasi Kartu Ucapan	L-27
Gambar 29: Halaman <i>PreView</i> Kartu Ucapan	L-28
Gambar 30: Halaman Lihat Kartu Terkirim	L-29
Gambar 31: Halaman Profil Pondok Mazmur	L-30
Gambar 32: Halaman Testimoni	L-31
Gambar 33: Halaman Tulis Testimoni	L-32
Gambar 34: Halaman RSS	L-33
Gambar 35: Halaman Bantuan Situs	L-34
Gambar 36: Halaman Berlangganan <i>Newsletter</i>	L-35
Gambar 37: Halaman Berhenti Berlangganan <i>Newsletter</i>	L-36
Gambar 38: Halaman Kontak	L-37
Gambar 39: Halaman Wartakan Situs	L-38
Gambar 40: Halaman Indeks Situs	L-39
Gambar 41: Tandai Situs	L-40
Gambar 42: Halaman <i>Login</i> Admin	L-40
Gambar 43: Halaman Menu Utama Admin	L-41
Gambar 44: Halaman <i>View</i> Testimoni	L-41

Gambar 45: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Testimoni	L-42
Gambar 46: Halaman Kirim <i>Newsletter</i> Baru	L-42
Gambar 47: Halaman <i>View Newsletter</i> Sebelumnya	L-43
Gambar 48: Halaman <i>View Detail Newsletter</i>	L-43
Gambar 49: Halaman <i>View Email Newsletter</i>	L-44
Gambar 50: Halaman <i>View/Edit</i> Detail <i>Email Newsletter</i>	L-44
Gambar 51: Halaman <i>View</i> Kategori	L-45
Gambar 52: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Kategori	L-45
Gambar 53: Halaman Tambah Kategori	L-46
Gambar 54: Halaman <i>View</i> SubKategori	L-46
Gambar 55: Halaman <i>View/Edit</i> Detail SubKategori	L-47
Gambar 56: Halaman Tambah SubKategori	L-47
Gambar 57: Halaman <i>View</i> Produk	L-48
Gambar 58: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Produk	L-49
Gambar 59: Halaman Tambah Produk	L-50
Gambar 60: Halaman <i>View/Edit</i> Detail <i>Track</i> dan Sampel	L-51
Gambar 61: Halaman Tambah <i>Track</i> dan Sampel	L-52
Gambar 62: Halaman <i>View</i> Ulasan	L-53
Gambar 63: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Ulasan	L-53
Gambar 64: Halaman <i>View</i> Promosi	L-54
Gambar 65: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Promo	L-54
Gambar 66: Halaman Tambah Promosi	L-55
Gambar 67: Halaman <i>View</i> Permintaan Produk	L-55
Gambar 68: Halaman <i>View</i> Detail Permintaan Produk	L-56

Gambar 69: Halaman <i>View</i> Pemesanan	L-56
Gambar 70: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Pemesanan	L-57
Gambar 71: Halaman <i>View</i> Warta Rohani	L-57
Gambar 72: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Warta Rohani	L-58
Gambar 73: Halaman Tambah Warta Rohani	L-58
Gambar 74: Halaman <i>View</i> Berbagi Kisah	L-59
Gambar 75: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Artikel Kisah	L-60
Gambar 76: Halaman <i>View</i> Komentar Kisah	L-61
Gambar 77: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Komentar Kisah	L-61
Gambar 78: Halaman <i>View</i> Info Gereja	L-62
Gambar 79: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Info Gereja	L-63
Gambar 80: Halaman Tambah Info Gereja	L-63
Gambar 81: Halaman <i>View</i> Renungan Harian	L-64
Gambar 82: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Renungan Harian	L-64
Gambar 83: Halaman Tambah Renungan Harian	L-65
Gambar 84: Halaman <i>View</i> Kartu Ucapan	L-65
Gambar 85: Halaman <i>View/Edit</i> Detail Kartu Ucapan	L-66
Gambar 86: Halaman Tambah Kartu Ucapan	L-66
Gambar 87: Halaman <i>View</i> Kartu Terkirim	L-67
Gambar 88: Halaman <i>View</i> Grafik Permintaan	L-68
Gambar 89: Halaman <i>View</i> Grafik Ulasan	L-68
Gambar 90: Halaman Forum Diskusi	L-69
Gambar 91: Halaman <i>Thread</i> Topik	L-69
Gambar 92: Halaman Tulis Pesan Baru	L-70

Gambar 93: Halaman Lihat Profil Anggota	L-70
Gambar 94: Halaman Anggota	L-71
Gambar 95: Halaman Daftar Anggota Baru	L-71