



RANCANG BANGUN APLIKASI
AFFILIATE PROGRAM BERBASIS WEB
DI ARTEZ GROUP

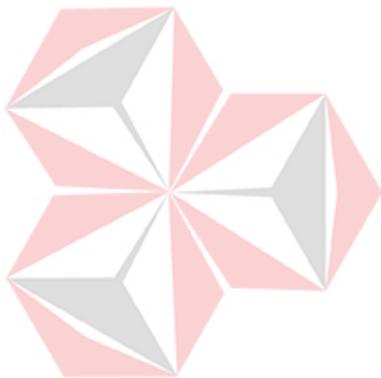


Oleh:
SICILLYA SETYA JAYANI SANTOSA
16410100061

FAKULTAS TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA
UNIVERSITAS DINAMIKA SURABAYA
2020

**RANCANG BANGUN APLIKASI *AFFILIATE PROGRAM*
BERBASIS *WEB* DI *ARTEZ GROUP***

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana Komputer



UNIVERSITAS

Disusun Oleh :

Nama : SICILLYA SETYA JAYANI SANTOSA

NIM : 16410100061

Program : S1 (Strata Satu)

Jurusan : Sistem Informasi

FAKULTAS TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA

UNIVERSITAS DINAMIKA SURABAYA

2020



UNIVERSITAS
Dinamika

“Tetapi carilah dahulu

Kerajaan Allah dan kebenarannya,

maka semuanya itu akan ditambahkan kepadamu.”

LEMBAR PENGESAHAN

**RANCANG BANGUN APLIKASI *AFFILIATE PROGRAM*
BERBASIS *WEB* DI *ARTEZ GROUP***

Laporan Kerja Praktik oleh

SICILLYA SETYA JAYANI SANTOSA

NIM: 16.41010.0061

Telah diperiksa, diuji dan disetujui

Surabaya, 25 September 2019



Disetujui:

Pembimbing

Penyelia


Tri Sagirani, S.Kom., M.MT.
NIDN. 0731017601


Dato' Sri Dr. Peter Sia
Corporate Advisor



 Mengetahui,

Ketua Program Studi S1 Sistem Informasi

Fakultas Teknologi dan Informatika



UNIVERSITAS
Dinamika


Dr. Anjik Sukmaaji, S.Kom., M.Eng.
NIDN. 0731057301

SURAT PERNYATAAN
PERSETUJUAN PUBLIKASI DAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Sebagai mahasiswa Universitas Dinamika, saya:

Nama : Sicillya Setya Jayani Santosa
NIM : 16.41010.0061
Program Studi : SI Sistem Informasi
Fakultas : Fakultas Teknologi dan Informatika
Jenis Karya : Laporan Kerja Praktik
Judul Karya : **RANCANG BANGUN APLIKASI *AFFILIATE***
PROGRAM BERBASIS WEB DI ARTEZ GROUP

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Demi pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni, saya menyetujui memberikan kepada Universitas Dinamika Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty Free Right*) atas seluruh isi atau sebagian karya ilmiah saya tersebut di atas untuk disimpan, dialihmediakan, dan dikelola dalam bentuk pangkalan data (*database*) untuk selanjutnya didistribusikan atau dipublikasikan demi kepentingan akademis dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.
 2. Karya tersebut di atas adalah karya asli saya, bukan plagiat baik sebagian maupun keseluruhan. Kutipan karya atau pendapat orang lain yang ada dalam karya ilmiah ini adalah semata hanya rujukan yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka saya.
- Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.



Surabaya, 25 September 2019

Sicillya Setya Jayani Santosa

NIM: 16.41010.061

ABSTRAK

Artez Group adalah suatu bisnis yang bergerak di bidang perhotelan, properti, dan pariwisata sejak tahun 1995. Salah satu sistem yang diterapkan *Artez Group* dalam meningkatkan jumlah pelanggan pada bisnis *resortnya* adalah dengan menerapkan program afiliasi atau *affiliate program* (maksimal *referrer* 2 tingkat). Caranya yaitu dengan memberikan kode *voucher* kepada setiap orang yang ingin bergabung ke dalam bagian *marketing* untuk memasarkan *resort* *Artez Group* kepada orang lain atau *referee* tanpa kontrak kerja sebagai *full-timer*. Kode *voucher* tersebut dapat digunakan dan ditukarkan dengan potongan harga oleh siapapun yang ingin menginap di *resort* *Artez Group*.

Proses pencatatan dan pembagian bonus yang didapat oleh *referrer* program afiliasi ini masih bersifat manual yaitu dengan pergi ke kantor untuk cek dan klaim bonus yang didapat. Selain itu pencatatan untuk detail laporan potongan harga belum direkap secara komputerisasi. Sehingga dibutuhkan sebuah *platform* yang dapat memudahkan proses perhitungan total biaya saat proses *check-out* sekaligus yang dapat dioperasikan oleh *referrer* pada aplikasi program afiliasi dalam memantau bonus dalam kurun waktu tertentu.

Dalam kerja praktik ini, penulis membuat aplikasi untuk program afiliasi berbasis *web* yang dapat dioperasikan baik untuk *Artez Group* dalam manajemen pencatatan secara komputerisasi maupun *referrer* dalam memudahkan mereka untuk memantau bonusnya dimanapun dan kapanpun.

Kata kunci: Aplikasi, *Web*, *Affiliate Program*

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis hanya kepada Tuhan Yesus Kristus atas kasih dan kuasa-Nya yang senantiasa membimbing, memberikan hikmat, berkat dan penyertaan sehingga penulis dapat melaksanakan dan menyelesaikan kerja praktik di Artez Group sekaligus dapat menyelesaikan laporan kerja praktik yang berjudul "Rancang Bangun Aplikasi *Affiliate Program* Berbasis *Web* di Artez *Group*".

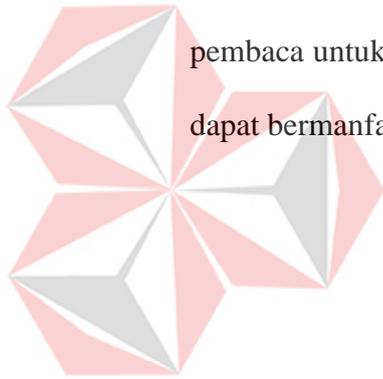
Laporan kerja praktik ini disusun berdasarkan kegiatan kerja praktik yang dilaksanakan dari tanggal 20 Januari 2019 hingga 20 Februari 2019 yang bertempat di Artez *Group*.

Dalam menyelesaikan laporan kerja praktik ini, penulis ingin memberikan apresiasi atas bantuannya baik berupa saran, kritik, nasehat maupun dalam dukungan material kepada penulis. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Pihak-pihak keluarga yang memberikan dukungan dalam memotivasi penulis untuk menyelesaikan laporan kerja praktik.
2. Bapak Dato' Sri Dr. Peter Sia, selaku *Corporate Advisor* ex CTO dari Artez *Group* yang telah memberi kesempatan dan memperbolehkan penulis untuk melaksanakan kerja praktik.
3. Bapak Dr. Anjik Sumaaji, S.Kom., M.Eng., selaku Ketua Program Studi S1 Sistem Informasi Universitas Dinamika Surabaya.

4. Ibu Tri Sagirani, S.Kom., M.MT., selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing, mengayomi, dan memberikan arahan kepada penulis mulai dari proses administrasi dari awal hingga laporan kerja praktik ini terselesaikan.
5. Aditya Anugrah Pratama, selaku kakak kelas yang memberikan arahan dalam menyelesaikan laporan kerja praktik.
6. Serta semua pihak yang telah membantu penulis untuk menyelesaikan laporan ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa laporan kerja praktik ini jauh dari kesempurnaan oleh sebab itu penulis ingin meminta maaf jika terdapat banyak kesalahan dalam penulisan laporan. Penulis juga berharap akan masukan, kritik, dan saran dari para pembaca untuk menyempurnakan laporan kerja praktik ini. Semoga isi laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan para pembaca pada umumnya.



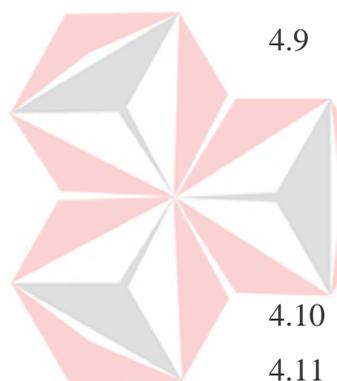
UNIVERSITAS
Dinamika
Surabaya, 25 September 2019

Penulis

DAFTAR ISI

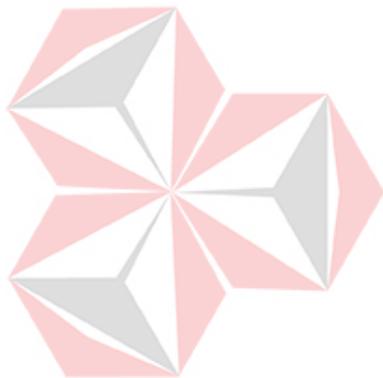
| | Halaman |
|--------------------------------------|----------------|
| ABSTRAK..... | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI..... | ix |
| DAFTAR TABEL..... | xi |
| DAFTAR GAMBAR | xii |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xiii |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 2 |
| 1.3 Batasan Masalah..... | 2 |
| 1.4 Tujuan..... | 2 |
| 1.5 Manfaat..... | 3 |
| 1.6 Sistematika Penulisan..... | 3 |
| BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN..... | 5 |
| 2.1. Sejarah Perusahaan..... | 5 |
| 2.2. Visi dan Misi Perusahaan..... | 5 |
| 2.2.1 Visi Artez Group | 5 |
| 2.2.2 Misi Artez Group..... | 6 |
| 2.3. Tujuan Perusahaan | 6 |
| 2.4. Struktur Organisasi | 6 |
| BAB III LANDASAN TEORI..... | 10 |
| 3.1 Pemasaran..... | 10 |
| 3.2 Program Afiliasi | 10 |
| 3.3 Aplikasi | 12 |
| 3.4 <i>Website</i> | 13 |
| 3.5 <i>Database</i> | 13 |
| 3.6 PHP..... | 14 |
| BAB IV DESKRIPSI PEKERJAAN | 15 |
| 4.1 Identifikasi Masalah | 15 |

| | | |
|----------------------|---|----|
| 4.2 | Analisis..... | 19 |
| 4.2.1 | <i>User Requirement</i> dan Fungsional | 20 |
| 4.2.2 | Non Fungsional | 21 |
| 4.3 | <i>System Flow</i> | 22 |
| 4.3.1 | <i>System Flow</i> Pendaftaran <i>Referrer</i> | 22 |
| 4.3.2 | <i>System Flow</i> Transaksi <i>Booking</i> | 23 |
| 4.3.3 | <i>System Flow</i> Laporan Transaksi <i>Booking</i> | 26 |
| 4.3.4 | <i>System Flow</i> Laporan Pendapatan <i>Referrer</i> | 28 |
| 4.4 | Diagram Jenjang..... | 30 |
| 4.5 | <i>Context Diagram</i> | 30 |
| 4.6 | <i>Data Flow Diagram Level 0</i> | 31 |
| 4.7 | <i>Conceptual Data Model (CDM)</i> | 33 |
| 4.8 | <i>Physical Data Model (PDM)</i> | 34 |
| 4.9 | Struktur Tabel..... | 35 |
| 4.9.1 | Tabel Admin | 35 |
| 4.9.2 | Tabel <i>Referrer</i> | 35 |
| 4.9.3 | Tabel Transaksi..... | 36 |
| 4.9.4 | Tabel <i>Customer</i> | 37 |
| 4.10 | Desain <i>Input Output</i> | 37 |
| 4.11 | Implementasi Aplikasi | 43 |
| BAB V PENUTUP | | 51 |
| 5.1 | Simpulan..... | 51 |
| 5.2 | Saran..... | 51 |
| DAFTAR PUSTAKA | | 52 |
| LAMPIRAN..... | | 53 |



DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|--|----------------|
| Tabel 4.1 Permasalahan, Dampak dan Solusi | 16 |
| Tabel 4.2 Kebutuhan Pengguna dan Fungsional..... | 20 |
| Tabel 4.3 Kebutuhan Non Fungsional | 21 |
| Tabel 4.4 Struktur Tabel Admin | 35 |
| Tabel 4.5 Struktur Tabel <i>Referrer</i> | 36 |
| Tabel 4.6 Struktur Tabel Transaksi..... | 36 |



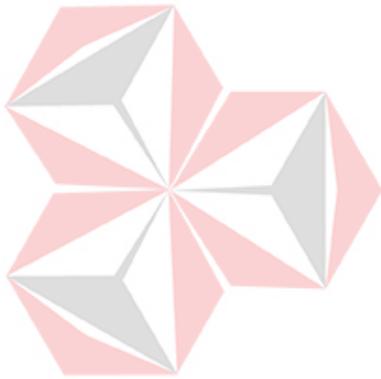
UNIVERSITAS
Dinamika

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|--|----------------|
| Gambar 4.1 <i>System Flow</i> Pendaftaran <i>Referrer</i> | 23 |
| Gambar 4.2 <i>System Flow</i> Pencatatan Transaksi <i>Booking</i> | 25 |
| Gambar 4.3 <i>System Flow</i> Laporan Transaksi <i>Booking</i> | 27 |
| Gambar 4.4 <i>System Flow</i> Pembuatan Laporan Pendapatan <i>Referrer</i> | 29 |
| Gambar 4.5 <i>Hierarchy Input Process Output</i> | 30 |
| Gambar 4.6 <i>Context Diagram</i> | 31 |
| Gambar 4.7 DFD Level 0..... | 32 |
| Gambar 4.8 <i>Conceptual Data Model</i> | 34 |
| Gambar 4.9 <i>Physical Data Model</i> | 34 |
| Gambar 4.10 Desain <i>Input Check</i> Harga Transaksi <i>Booking</i> | 38 |
| Gambar 4.11 Desain <i>Input</i> Pencatatan Transaksi <i>Booking</i> | 39 |
| Gambar 4.12 Desain <i>Output</i> Transaksi <i>Booking</i> | 39 |
| Gambar 4.13 Desain <i>Input</i> Pendaftaran <i>Referrer</i> Tingkat 1 | 40 |
| Gambar 4.14 Desain I/O Halaman Pendaftaran <i>Referrer</i> Tingkat 2..... | 40 |
| Gambar 4.15 Desain <i>Output List Referrer</i> | 41 |
| Gambar 4.16 Desain <i>Output</i> Transaksi <i>Booking</i> Berdasarkan Kode <i>Referral</i> | 41 |
| Gambar 4.17 Desain <i>Output List Referrer</i> Turunan..... | 42 |
| Gambar 4.18 Desain <i>Input</i> Perubahan <i>Password</i> | 42 |
| Gambar 4.19 Halaman <i>Login</i> | 44 |
| Gambar 4.20 Halaman Pengecekan Harga Transaksi <i>Booking</i> | 44 |
| Gambar 4.21 Halaman Pencatatan Transaksi <i>Booking</i> | 45 |
| Gambar 4.22 Halaman <i>Booking Report</i> | 46 |
| Gambar 4.23 Halaman <i>List of Referrer</i> | 46 |
| Gambar 4.24 Halaman <i>Settings</i> | 47 |
| Gambar 4.25 Halaman <i>Overview</i> pada <i>Referrer</i> Tingkat Satu | 48 |
| Gambar 4.26 Halaman <i>Sub Referrer</i> pada <i>Referrer</i> Tingkat Satu | 48 |
| Gambar 4.27 Halaman <i>Overview</i> pada <i>Referrer</i> Tingkat Satu | 49 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|---|----------------|
| Lampiran 1. Surat Balasan Perusahaan..... | 53 |
| Lampiran 2. Form KP-5 (Acuan Kerja Halaman 1)..... | 55 |
| Lampiran 3. Form KP-5 (Acuan Kerja Halaman 2)..... | 56 |
| Lampiran 4. Form KP-6 (Log Harian dan Catatan Perubahan Acuan Kerja)..... | 57 |
| Lampiran 5. Form KP-6 (Log Harian dan Catatan Perubahan Acuan Kerja)..... | 58 |
| Lampiran 6. Form KP-7 (Kehadiran Kerja Praktik) | 59 |
| Lampiran 7. Form KP-8 (Kartu Bimbingan dengan Dosen Pembimbing) | 60 |
| Lampiran 8. Biodata Penulis | 62 |



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Berkembangnya jaman dari tahun ke tahun membuat tuntutan teknologi yang semakin canggih. Dalam mempermudah segala aktivitas baik bisnis berprofit maupun organisasi atau aktivitas non *profit*, diperlukan suatu pendukung yang dapat membantu manusia dalam menyelesaikan berbagai pekerjaan di segala bidang. Oleh karena itu dalam manajemen aktivitas bisnis pada khususnya, teknologi dalam bentuk sistem terintegrasi bukan menjadi hal yang tabu lagi namun menjadi standar kinerja perusahaan. Dengan adanya sistem yang terintegrasi, perusahaan dapat dipermudah dalam memonitor seluruh divisi sekaligus mengambil langkah keputusan agar meningkatkan kualitas kinerja.

Artez Group adalah suatu bisnis yang bergerak di bidang perhotelan, properti, dan pariwisata yang menyediakan jasa dan tempat penginapan yang berkualitas. Dalam meningkatkan proses pemasaran sekaligus profit perusahaan, *Artez Group* menerapkan program afiliasi dalam mempromosikan bisnis perhotelannya. Namun, saat ini *referrer* hanya dapat memantau bonusnya via email/telepon untuk mengetahui statistik keuntungannya. Sedangkan dari sisi administrasinya pun belum terintegrasi dengan kode *referral* sehingga dapat terjadi miskomunikasi dalam penggunaan kode dari member terhadap proses *check-out*.

Sebagai upaya dalam mengatasi permasalahan yang ada, dibutuhkan sistem yang mengintegrasikan bagian administrasi dan *member* dari program afiliasi. Dengan membuat *platform* untuk menampung input dari administrasi

dalam web, maka *referrer* dapat memiliki hak akses untuk melihat bonus dimanapun dan kapanpun. Selain itu, dalam web tersebut administrasi juga dapat menghitung biaya total saat check out kepada pengunjung. Setiap transaksi yang masuk pun dapat tercatat dalam sistem sehingga laporan dapat terekam secara detil.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, dapat dirumuskan “Bagaimana merancang bangun aplikasi *Affiliate Program* berbasis web di *Artez Group*?”.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dari pembuatan *Affiliate Program* berbasis web di *Artez Group* adalah sebagai berikut.

1. Aplikasi yang dibangun berbasis web dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP (*Hypertext Preprocessor*) dan MySQL sebagai penyimpanan basis data.
2. Aplikasi yang dibangun mencakup 2 pengguna yaitu dari sisi administrasi dan *referrer* tingkat 1 dan 2.
3. Pencatatan dan perhitungan bonus *referrer* disesuaikan dengan aturan dalam *Artez Group* yaitu berjumlah maksimal 2 (dua) tingkat dengan pembagian *profit* sesuai dengan perjanjian.

1.4 Tujuan

Berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah yang telah dijelaskan diatas, adapun tujuan dari kerja praktik ini adalah membuat Aplikasi *Affiliate Program* berbasis web di *Artez Group*.

1.5 Manfaat

Berdasarkan Aplikasi *Affiliate Program* berbasis *web* yang dibentuk, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi sisi administrasi sebagai berikut.

1. Memberikan kemudahan dalam menginputkan transaksi saat *check out* dengan cara otomatis sistem dalam menghitung total biaya akhir setelah disesuaikan dengan kode *referral* yang diinputkan.
2. Sistem akan terintegrasi dengan akun *referrer* sehingga pihak administrasi tidak perlu untuk melaporkan ke *referrer* untuk setiap transaksi yang menggunakan kode *referral*.

Adapun aplikasi ini diharapkan menghasilkan manfaat bagi sisi *referrer* dari yaitu memberikan suatu platform yang memudahkan mereka dalam memantau pendapatan (bonus) dari transaksi yang menggunakan kode mereka baik dari pengunjung secara langsung maupun dari subordinatnya.

1.6 Sistematika Penulisan

Berikut merupakan sistematika penulisan yang disusun dalam setiap bab.

BAB I PENDAHULUAN

Bab I membahas mengenai latar belakang perusahaan, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan, manfaat, dan sistematika penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab II merupakan gambaran umum mengenai perusahaan seperti sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, tujuan perusahaan, dan struktur organisasi perusahaan.

BAB III LANDASAN TEORI

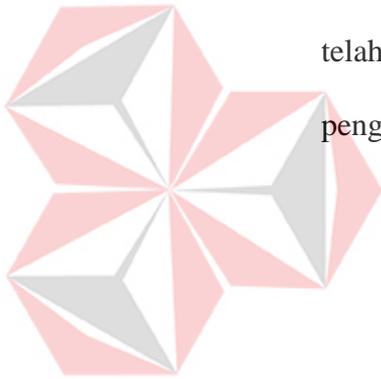
Bab III menjelaskan mengenai teori-teori yang melandasi dan memperkuat terbentuknya solusi dari permasalahan. Selain itu, Bab III ini akan menjadi pengantar yang tepat untuk penyusunan isi Bab IV.

BAB IV DESKRIPSI PEKERJAAN

Bab IV berisi tentang identifikasi masalah yang terjadi pada perusahaan, analisis, *system flow*, DFD, CDM, PDM, struktur tabel, Desain I/O, serta implementasi aplikasi.

BAB V PENUTUP

Bab V menjelaskan tentang kesimpulan dari program atau solusi yang telah dibuat dan saran yang dapat diimplementasikan untuk tahap pengembangan di kemudian hari.



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Perusahaan

Awalnya, *Artez Group* merupakan sebuah manajemen rental yang sederhana pada tahun 1995 di Bandar Sunway. Sejak itu, perusahaan ini menyediakan solusi pemecahan masalah bagi pemilik properti dan penyewa. Kesuksesan perusahaan sangat didukung oleh tim yang berkomitmen, berbakat, dan berdedikasi. Dengan lebih dari 13 tahun pengalaman dalam bisnis manajemen penyewaan, *Artez Group* telah mengakumulasi lebih dari 1 juta basis data klien yang sudah ada, kolaborasi aktif dengan lebih dari 5000 agen perjalanan di seluruh dunia dan kumpulan lebih dari 10.000 basis data klien perusahaan.

Saat ini, *Artez Group* mengelola lebih dari 350 kamar di seluruh Malaysia. Selain itu, *Artez Group* telah memberikan layanan berkualitas kepada lebih dari 1 juta tamu yang menginap dan pada saat yang sama dapat memberikan pengembalian yang lebih tinggi kepada sesama pemilik properti *Artez Group*. Hingga saat ini, *Artez Group* mengelola berbagai properti dan banyak kepentingan bisnis yang berkisar dari hotel bintang 3, hotel butik, manajemen AirBnB, manajemen hostel, layanan perawatan lansia, serta biro perjalanan.

2.2. Visi dan Misi Perusahaan

2.2.1 Visi Artez Group

Visi dari *Artez Group* adalah “*As the Benchmark for Short Term Stay Rental Management Industry in Malaysia*”

2.2.2 Misi Artez Group

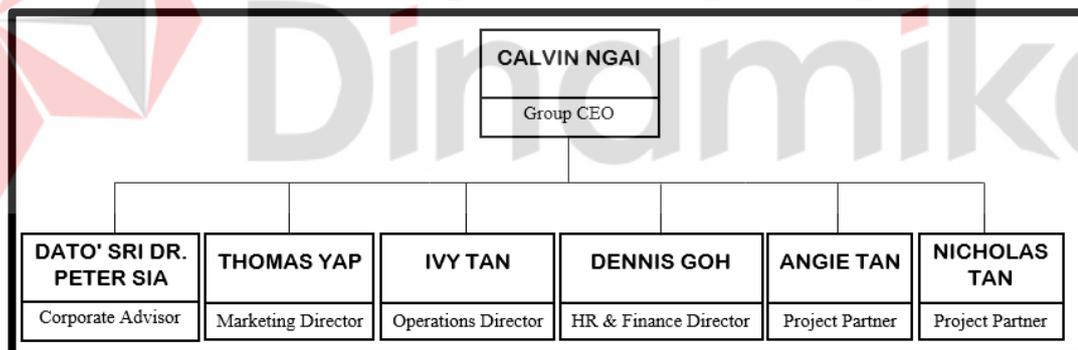
Adapun misi dari Artez Group adalah *“To Build Long Term Relationship with Our Customers and Clients and Provide Exceptional Quality Hospitality Experience by Pursuing Business Through Innovation and Advance Technology”*

2.3. Tujuan Perusahaan

Tujuan dari Artez Group adalah *“Building business of hospitality, properties and tourism by providing problem solving solutions to property owners and tenants as well”*

2.4. Struktur Organisasi

Berikut merupakan struktur organisasi di Artez Group yang terdapat pada Gambar 2.1.



Gambar 2.1 Struktur Organisasi Artez Group

Struktur organisasi tersebut merupakan penanggung jawab inti dari perusahaan. Setiap penanggung jawab memiliki pengalaman dan peranan pentingnya masing-masing. Berikut merupakan histori dan deskripsi kerja dari para penanggung jawab:

1. Calvin Ngai selaku *Group CEO*

Beliau sudah memiliki visi untuk menjadi wirausaha dan memilih untuk bekerja di industri dibanding belajar di ruang kelas. Bagi beliau, hidup mengajar lebih banyak pelajaran daripada yang pernah beliau pelajari di sekolah. Oleh karena itu, beliau mulai membangun bisnis yang berputar di sekitar *homestay*, manajemen sewa dan manajemen asrama.

Prominent Suites Sdn Bhd didirikan pada Maret 2015 ketika beliau mengambil alih manajemen hotel *Resort Suites Hotel* di Bandar Sunway ketika beliau baru berusia 30 tahun. Saat ini mengoperasikan 150 kamar dan melayani lebih dari 80.000 tamu hotel hingga Desember 2016. Sejak itu, *Resort Suites Hotel* telah mencapai tingkat hunian rata-rata 70% dan 80% berturut-turut pada tahun 2015 dan 2016. Pasukan domba yang dipimpin oleh singa dapat mengalahkan pasukan singa yang dipimpin oleh seekor domba. Di bawah kepemimpinan beliau, *Artez Group* telah tumbuh semakin kuat setiap hari.

2. Dato' Sri Dr. Peter Sia selaku *Corporate Advisor*

Dato' Sri Dr. Peter Sia adalah penasihat perusahaan untuk beberapa perusahaan terbatas swasta dan publik. Beliau berperan dalam berbagai keputusan yang diambil perusahaan baik internal maupun kerjasama eksternal.

3. Thomas Yap selaku *Marketing Director*

Thomas Yap adalah lulusan dari Universitas Taylor dan memiliki lebih dari 11 tahun pengalaman kerja di industri pariwisata. Beliau bergabung dengan Wah Tung Traveland sebagai *Sales Executive* dan dalam waktu 5 tahun, menjadi agensi *Business Development Manager*. Setelah itu, beliau pindah ke *Pacific World Destination Eastin* pada tahun 2015 sebagai Manajer dalam

pengembangan produk dan mengelola tur grup ke Malaysia. Pada 2015, beliau bergabung dengan *Resort Suites Hotel* di Bandar Sunway sebagai Direktur Pemasaran yang membawa berbagai kesuksesan dan pertumbuhan penjualan dan pemasaran. Sebagai bagian dari usaha beliau ke industri perhotelan, beliau menjadi pendiri utama untuk peluncuran *Artisan Eco Hotel* pada kuartal ketiga tahun 2017.

4. Ivy Tan selaku *Operations Director*

Ivy Tan memiliki lebih dari 20 tahun pengalaman kerja di berbagai industri seperti industri pelayaran diikuti oleh industri perhotelan. Beliau memulai di industri perhotelan sebagai Eksekutif Operasional dalam menangani Spa Wellness Department di Country Network Hotel. Pada 2015, ia menjadi Direktur Operasi di Resort Suites Hotel di Bandar Sunway di mana ia menemukan *passion* untuk menangani pemesanan, mengatur acara, menghibur dan berinteraksi dengan tamu dari berbagai negara di seluruh dunia.

5. Dennis Goh selaku

Pada 2007 Dennis Goh bergabung dengan perusahaan manajemen properti dan real estat sebagai Asisten Manajer di mana beliau mengembangkan keterampilan dan pengalaman tentang cara mengelola properti, mempertahankan hubungan baik dengan penyewa, dan memastikan target sewa terpenuhi. Beliau memiliki latar belakang yang kuat di bidang Akuntansi, Keuangan, Audit dan Perpajakan yang memungkinkannya untuk mengelola beberapa departemen dan menjadi tim manajemen puncak Resort Suites Hotel di Bandar Sunway dan anak perusahaan lainnya dalam *Artez Group*.

6. Angie Tan selaku *Project Partner*

Beliau memiliki pengalaman bekerja di industri yang berbeda seperti Nexus Resort & Spa Karambunai Sabah, SilverMalaysia, Lingkaran Pemilik dan sekarang, Binjai 8 Premium Soho. Beliau mampu menyatukan portofolio administrasi bisnis keluarga, layanan pelanggan, dan manajemen vendor secara bersamaan. Beliau mampu handle berbagai pekerjaan dalam perusahaan dan itulah cara beliau menambahkan nilai bagi perusahaan.

7. Nicholas Tan selaku *Project Partner*

Setelah lebih dari 15 tahun pengalaman di perusahaan, Nicholas menemukannya passion dalam hal mengelola tempat penginapan dan membantu orang menemukan tempat ideal mereka untuk bekerja, hidup, dan bermain. Dengan memimpin bisnis dan operasi perusahaan, beliau benar-benar berkomitmen untuk misinya dalam menyediakan rumah yang jauh dari rumah dan memastikan lingkungan yang bersih dan aman bagi penyewa.



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB III

LANDASAN TEORI

3.1 Pemasaran

Pemasaran menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah proses, cara, perbuatan memasarkan suatu barang dagangan. Menurut Joseph P. Cannon et al. (2008), pemasaran (*marketing*) adalah suatu aktivitas yang bertujuan mencapai sasaran perusahaan, dilakukan dengan cara mengantisipasi kebutuhan pelanggan atau klien serta mengarahkan aliran barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan pelanggan atau klien dari produsen. Tujuan dari pemasaran adalah untuk mengidentifikasi kebutuhan pelanggan dan memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut dengan sangat baik sehingga produk yang terkait nyaris menjual dirinya sendiri.

3.2 Program Afiliasi

Menurut Taufik Hidayat (2008), program afiliasi adalah suatu program yang memberikan komisi kepada seseorang jika berhasil mengajak orang lain untuk melihat, mencoba, atau membeli produk/jasa milik penjual (*merchant*).

Menurut Suwandi Chow et al. (2010), terdapat 4 jenis program afiliasi. Berikut merupakan jenis-jenis program afiliasi.

1. *Pay Per Sale*

Dengan *affiliate program* ini memungkinkan pengguna memperoleh profit jika seseorang membeli produk melalui *affiliate* pengguna.

Contohnya adalah penjualan *e-book*.

2. *Recurring*

Affiliate ini memberikan dapat keuntungan secara tetap ataupun berkala karena *program* yang ditawarkan mewajibkan untuk membayar secara bulanan. Contohnya adalah *webhosting* dan *membership*. Keuntungan yang diterima cenderung kecil namun memiliki kelebihan yaitu dapat memperoleh keuntungan setiap bulannya.

3. *Pay Per Lead*

Pay Per Lead adalah jenis *affiliate* yang memberikan keuntungan untuk setiap pelanggan melalui *affiliate link*. *Affiliate* ini mengharuskan pengguna untuk setidaknya mendaftar/mengisi survey/mengunduh *file* namun tidak perlu untuk melakukan *follow up*.

4. *Pay Per Click*

Jenis yang terakhir adalah *Pay Per Click* yaitu mendapatkan keuntungan apabila seseorang meng-click link pada *website*. Contohnya saat mengklik iklan produk pada suatu *website*.

Dalam melakukan program afiliasi, tentunya memiliki trik/step dalam mengimplementasikannya. Menurut Menurut Suwandi Chow et al. (2010), berikut merupakan trik/kunci dalam menjalankan afiliasi program.

1. Memilih program afiliasi yang memuat produk yang memiliki nilai penjualan yang tinggi. Meskipun ada banyak tawaran untuk program afiliasi dalam mempromosikan suatu produk, perlu untuk mengamati dan menganalisa apakah produk tersebut diminati oleh masyarakat banyak atau tidak. Karena jika produk tersebut tidak terlalu mampu mencangkup atau menarik banyak orang, maka peluang untuk sukses dalam mendapatkan pelanggan dan keuntungan lebih susah.

2. Memilih *program* afiliasi yang memiliki *sales letter* yang paling menarik. Hal ini penting karena sales letter yang mampu mengarahkan pembaca kepada keputusan seperti "Iya saya harus membeli produk ini", dsb.
3. Memilih program afiliasi yang memberikan *passive income*.
4. Memilih program afiliasi yang terpercaya dan terbukti banyak peminatnya.
5. Memilih program afiliasi yang memiliki integritas dan komitmen dalam pengelolaannya.
6. Memilih program afiliasi yang penggelolanya dapat dipercaya. Contohnya dari segi yang benar-benar bisa dihubungi, alamat yang benar, dsb.
7. Setelah 6 poin diatas sudah terpenuhi, maka tanggung jawab sebagai *referrer* pun harus dijalankan. Yang dapat dilakukan adalah dengan mempromosikan dan menyebarkan ke masyarakat luas.

3.3 Aplikasi

Menurut Harip Santoso (2004), Aplikasi adalah suatu kelompok *file* (*form, class, report*) yang bertujuan untuk melakukan aktivitas tertentu yang saling terkait. Contohnya adalah aplikasi pembagian gaji karyawan. Ruang lingkup pada aplikasi tentunya juga memiliki kebutuhan yang berbeda-beda. Ada perusahaan yang cukup menggunakan satu aplikasi penggajian karyawan, namun juga ada yang perlu menggunakan lebih dari satu aplikasi penggajian. Contohnya adalah aplikasi untuk karyawan tetap, karyawan *outsourcing*, dll.

3.4 Website

Menurut Rahmat Hidayat (2010), *website* adalah kumpulan halaman-halaman yang digunakan untuk menampilkan informasi teks, gambar diam atau gerak, animasi, suara, dan atau gabungan dari semuanya, baik yang bersifat statis maupun dinamis yang membentuk suatu rangkaian bangunan yang saling terkait, yang masing-masing dihubungkan dengan jaringan-jaringan halaman.

Menurut Su Rahman (2017), Adapun keuntungan yang diperoleh jika memiliki *website* dalam bisnis:

1. Media Promosi. Karena internet memiliki jangkauan yang sangat luas, maka perusahaan dapat mempromosikan produk/jasanya kepada masyarakat global.
2. Sumber Informasi. Masyarakat dapat mengakses *website* selama 24 jam/7 hari karena tidak ada batasan akses dimanapun dan kapanpun.
3. Media Komunikasi. Ada beberapa *website* yang menyediakan fitur *live chat* sebagai alat komunikasi. Hal ini juga dapat memberikan informasi tambahan yang dibutuhkan/ditanyakan oleh calon pembeli.

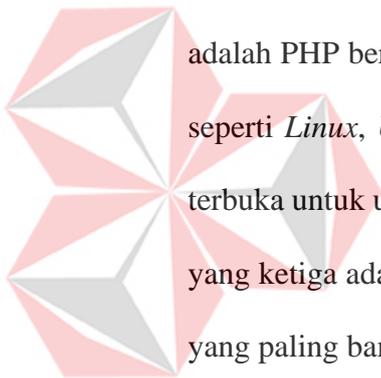
3.5 Database

Menurut Yuhefizard (2003), *database* merupakan penggalan dari dua kata yaitu data dan *base* atau yang artinya basis data. Secara konseptual, *database* diartikan sebuah koleksi atau kumpulan data yang saling memiliki relasi dan disusun dengan aturan tertentu secara logis sehingga menghasilkan informasi. Contoh *database* yang ada di kehidupan sehari-hari adalah mesin ATM, pembayaran PDAM yang dapat dilakukan di berbagai tempat, perpanjangan SIM, dll.

3.6 PHP

PHP adalah singkatan dari *Hypertext Preprocessor* yang merupakan bahasa perograman web dan sifatnya *open source*. Menurut Kustiyahningsih (2011:114), "PHP (atau resminya PHP: *Hypertext Preprosesor*) adalah skrip bersifat *server-side* yang ditambahkan ke dalam HTML."

Adapun beberapa kelebihan mempelajari PHP menurut Anhar (2010). Yang pertama adalah sederhana dan mudah dipahami. Bahasa pemrograman ini cukup mudah untuk dipahami sekalipun untuk pemula. Selain itu, PHP memiliki banyak fungsi *built-in* untuk menangani kebutuhan standar pembuatan aplikasi web. Sehingga *user* dapat memakai dan mengembangkannya. Kelebihan kedua adalah PHP bersifat *open source*. PHP dapat digunakan di berbagai sistem operasi seperti *Linux*, *Unix*, *Macintosh*, dan *Windows*. Bersifat *open source* yang artinya terbuka untuk umum dan tidak ada biaya untuk lisensi yang biasanya cukup mahal. yang ketiga adalah PHP merupakan bahasa yang mudah karena memiliki referensi yang paling banyak.



BAB IV

DESKRIPSI PEKERJAAN

Kerja Praktik yang penulis lakukan merupakan perancangan sistem yang baru dan diambil dari permasalahan pemasaran perusahaan yaitu belum tersedianya wadah untuk menampung informasi *income* dari para *referrer*.

4.1 Identifikasi Masalah

Salah satu bentuk strategi pemasaran yang diterapkan oleh *Artez Group* adalah dengan membentuk program afiliasi. Dengan adanya program ini, perusahaan dapat mempromosikan *value* dengan skup yang lebih luas serta berpotensi untuk mendapatkan banyak pelanggan baru dari berbagai daerah dan negara. Dalam menyesuaikan kesejahteraan *income* yang diterima *referrer*, perusahaan membatasi level *referrer* hingga 2 tingkat. *Reward* yang diterima oleh *referrer* jika berhasil mendapatkan pelanggan atau *referee* yang melakukan *booking* di penginapan adalah komisi yang sesuai dengan perhitungan pada perjanjian perusahaan. Namun yang terjadi selama ini adalah perusahaan belum memiliki wadah untuk menampung informasi *income* para *referrer*. Sehingga untuk mengetahui informasi tersebut, *referrer* diharuskan untuk menghubungi pihak perusahaan langsung melalui via telepon.

Dari permasalahan tersebut, penulis bermaksud untuk membuat suatu wadah yaitu *affiliate* program berbasis web yang dapat diakses oleh *referrer* dari berbagai negara dengan mudah. *Program* ini akan memiliki 3 user yaitu pihak administrasi perusahaan, *referrer* 1 dan 2. Selain itu, dalam *program* ini admin memiliki hak akses untuk mendaftarkan *referrer* 1 dan 2 secara langsung dan dapat

menginputkan transaksi *booking* sehingga sistem dapat langsung melakukan perhitungan *reward* dan pencatatan histori *income* pada *referrer*. Dari identifikasi masalah tersebut, alternatif solusi yang dapat dilakukan dapat dilihat pada tabel 4.1.

Tabel 4.1 Permasalahan, Dampak dan Solusi

| No. | Permasalahan | Dampak | Solusi |
|-----|---|--|---|
| 1. | Belum ada sistem yang mengintegrasikan admin, <i>referrer 1</i> , dan <i>referrer 2</i> . | <i>Referrer</i> harus menghubungi admin via email atau telp untuk mengetahui data <i>ter-update</i> transaksi yang masuk menggunakan kode <i>referral</i> nya. | Membuat <i>affiliate program</i> berbasis <i>web</i> yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun yang memiliki 3 hak akses sesuai kebutuhan (admin, <i>referrer 1</i> , dan <i>referrer 2</i>). |
| 2. | Belum ada sistem yang menyimpan <i>list</i> dari anggota <i>referrer 1</i> atau induk. | Admin harus mencari satu per satu dari tiap baris pada <i>list</i> manual yang ada di buku sehingga memakan waktu yang cukup lama. | Membuat <i>affiliate program</i> (Hak akses: Admin) yang menyediakan <i>form</i> pendaftaran <i>referrer</i> tingkat 1 dan menyediakan fitur <i>search</i> sehingga memudahkan admin untuk mencari nama <i>referrer</i> yang dicari. Secara otomatis, sistem akan me- <i>record</i> anggota tersebut sebagai <i>referrer</i> tingkat satu atau induk. |
| 3. | Dalam aktivitas pendaftaran anggota <i>referrer</i> tingkat 2, | Admin harus mencari secara manual <i>referrer</i> | Membuat <i>affiliate program</i> (Hak akses: |

| | | induk nya dari <i>list referrer</i> tingkat 1. | Admin) yang menyediakan <i>form</i> |
|-----|---|---|--|
| No. | Permasalahan | Dampak | Solusi |
| | belum ada sistem yang otomatis mengintegrasikan <i>referrer</i> 1 dan <i>referrer</i> turunannya (<i>referrer</i> 2). | | pendaftaran <i>referrer</i> tingkat 2 dan mencantumkan seluruh anggota <i>referrer</i> tingkat 1 dalam fitur <i>search</i> sehingga memudahkan admin untuk mencari <i>referrer</i> induknya dan mendaftarkan <i>referrer</i> tingkat 2 dalam 1 <i>page</i> . Secara otomatis, <i>referrer</i> 2 akan terintegrasi dengan <i>referrer</i> induknya. |
| 4. | Dalam aktivitas pencatatan transaksi <i>booking</i> dengan menggunakan kode <i>referral</i> , belum ada sistem yang otomatis mengintegrasikan form <i>booking</i> dengan kode <i>referral</i> . | Admin harus mencari secara manual kode <i>referral</i> dari <i>list referrer</i> tingkat 1 dan 2. | Membuat <i>affiliate program</i> (Hak akses: Admin) yang menyediakan <i>form</i> pencatatan transaksi <i>booking</i> dan mencantumkan seluruh kode <i>referral</i> dalam fitur <i>search</i> sehingga memudahkan admin untuk mencatat transaksi <i>booking</i> dan mencari kode <i>referral</i> dalam 1 <i>page</i> . |

| | | | |
|------------|--|---|---|
| 5. | Dalam aktivitas perhitungan bonus, admin harus secara | Proses yang dilakukan cukup lama dan belum tentu akurat karena | Membuat <i>affiliate program</i> (Hak akses: <i>Referrer</i>) yang mampu |
| No. | Permasalahan | Dampak | Solusi |
| | manual menghitung pendapatan <i>referrer</i> per <i>booking</i> yang sesuai dengan perjanjian pembagian bonus dalam perusahaan. | admin harus menghitung seluruh bonus <i>referrer</i> yang seharusnya dapat dibuat otomatis oleh sistem. | menjalankan fungsi perhitungan secara otomatis pada transaksi setiap transaksi <i>booking</i> yang ada dan setiap bonus per <i>referrer</i> . |
| 6. | <i>Referrer</i> tidak dapat memperoleh informasi secara langsung untuk: a. Melihat histori transaksi <i>referee</i> yang berhasil dilakukan dengan kode nya b. Histori <i>income</i> yang didapat dalam jangka waktu tertentu c. Bagi <i>referrer</i> 1: Daftar paling <i>update referrer</i> turunan yang dimiliki | Sehingga untuk bisa menjadi <i>updated, referrer</i> harus menghubungi perusahaan untuk mendapatkan informasi yang akurat tersebut. | Membuat <i>affiliate program</i> (Hak akses: <i>Referrer</i>) yang mampu memberikan informasi a. Histori transaksi <i>referee</i> yang berhasil dilakukan dengan kode nya b. Histori <i>income</i> yang didapat dalam jangka waktu tertentu c. Bagi <i>referrer</i> 1: Daftar paling <i>update referrer</i> turunan yang dimiliki |
| 7. | Kurangnya efektifnya melihat | a. Admin lebih sulit untuk melihat | Membuat <i>affiliate program</i> yang mampu |

| | | | |
|------------|--|---|--|
| | maupun mencetak data histori dan laporan: | maupun mencetak data transaksi <i>booking</i> | memberikan informasi dan mencetak data histori dan laporan: |
| No. | Permasalahan | Dampak | Solusi |
| | <p>a. (Bagi admin) seluruh transaksi <i>booking</i></p> <p>b. (Bagi <i>referrer</i>) seluruh transaksi <i>booking</i> yang menggunakan kode <i>referral</i> nya.</p> | <p>berdasarkan harian, bulanan, tahunan.</p> <p>b. <i>Referrer</i> susah untuk melihat maupun mencetak data transaksi <i>booking</i> yang menggunakan kode <i>referral</i> nya berdasarkan harian, bulanan, tahunan, beserta perhitungan <i>profit</i> nya.</p> | <p>a. (Bagi admin) seluruh transaksi <i>booking</i> berdasarkan harian, bulanan, tahunan.</p> <p>b. (Bagi <i>referrer</i>) seluruh transaksi <i>booking</i> yang menggunakan kode <i>referral</i> nya berdasarkan harian, bulanan, tahunan, beserta perhitungan <i>profit</i> nya.</p> <p>Dengan adanya fitur ini, maka setiap <i>user</i> dapat mendapatkan informasi dan perhitungan <i>profit</i> (bagi <i>referrer</i>) yang telah direkap dengan lebih mudah.</p> |

4.2 Analisis

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dipaparkan pada sub bab sebelumnya, maka tahap selanjutnya yang perlu dilakukan adalah menganalisis beberapa kebutuhan guna merancang dan membangun aplikasi *affiliate* program

berbasis *web*. Berdasarkan informasi yang didapatkan dari pihak yang bersangkutan, berikut merupakan kebutuhan aplikasi tersebut.

4.2.1 User Requirement dan Fungsional

Dari hasil analisis tersebut terdapat analisis kebutuhan pengguna dan kebutuhan fungsional yang dapat dilihat pada tabel 4.2.

Tabel 4.2 Kebutuhan Pengguna dan Fungsional

| <i>User</i> | Kebutuhan Pengguna | Kebutuhan Fungsional |
|---------------------------|---|---|
| Admin | <ol style="list-style-type: none"> 1. Mendaftarkan anggota <i>referrer</i> baru tingkat 1 2. Mendaftarkan anggota <i>referrer</i> baru tingkat 2 3. Melihat list <i>referrer</i> tingkat 1 dan 2 4. Memasukkan data transaksi <i>booking</i> 5. Melihat dan Mencetak laporan data transaksi <i>booking</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat memasukkan dan mendaftarkan anggota <i>referrer</i> tingkat 1 2. Dapat memasukkan dan mendaftarkan anggota <i>referrer</i> tingkat 2 3. Dapat melihat list <i>referrer</i> tingkat 1 dan 2 4. Dapat memasukkan data transaksi <i>booking</i> 5. Dapat melihat dan Mencetak laporan data transaksi <i>booking</i> |
| <i>Referrer</i> tingkat 1 | <ol style="list-style-type: none"> 1. Melihat <i>referrer</i> turunannya 2. Melihat transaksi <i>booking</i> yang menggunakan kode <i>referral</i> nya | <ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat melihat <i>referrer</i> turunannya 2. Dapat melihat transaksi <i>booking</i> yang menggunakan kode <i>referral</i> nya |

| <i>User</i> | Kebutuhan Pengguna | Kebutuhan Fungsional |
|---------------------------|---|---|
| <i>Referrer</i> tingkat 2 | 1. Melihat transaksi <i>booking</i> yang menggunakan kode <i>referral</i> nya | 1. Dapat melihat transaksi <i>booking</i> yang menggunakan kode <i>referral</i> nya |

4.2.2 Non Fungsional

Selain itu, terdapat kebutuhan non fungsional dari aplikasi *affiliate program* yang diuraikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.3 Kebutuhan Non Fungsional

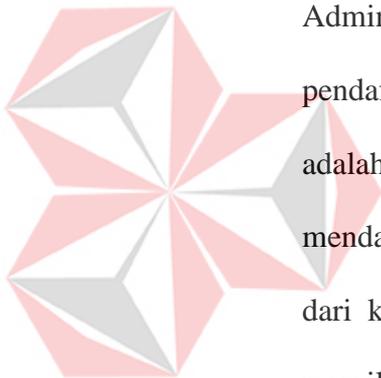
| No. | Faktor | Deskripsi |
|-----|----------------------|--|
| 1. | <i>Accessibility</i> | Hak akses dalam sistem dapat diakses oleh Pemilik, Admin/Karyawan, dan Pelanggan/ <i>Customer</i> . |
| 2. | <i>Capacity</i> | Perkiraan kapasitas data yang akan disimpan ± 50 GB untuk dapat menjalankan aplikasi ini dengan baik. Adapun ukuran tersebut sudah mencakup sistem operasi, <i>database</i> dan data pendukung lainnya. |
| 3. | <i>Usability</i> | Mempermudah <i>user</i> dalam menggunakan serta mengakses <i>web</i> karena dengan tampilan yang mudah dipahami, seperti dalam hal tampilan <i>overview</i> , input data dan lain-lain yang menggunakan ikon yang sudah umum digunakan. |
| 4. | <i>Safety</i> | Setiap <i>user</i> memiliki <i>username</i> dan <i>password</i> untuk login sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Admin berhak untuk mendaftarkan <i>referrer</i> dan mengisi pencatatan transaksi <i>booking</i> . <i>Referrer</i> tingkat 1 dapat melihat turunan <i>referrer</i> nya dan transaksi <i>booking</i> yang menggunakan kode <i>referral</i> nya sedangkan <i>referrer</i> tingkat 2 dapat melihat transaksi <i>booking</i> yang menggunakan kode <i>referral</i> nya |

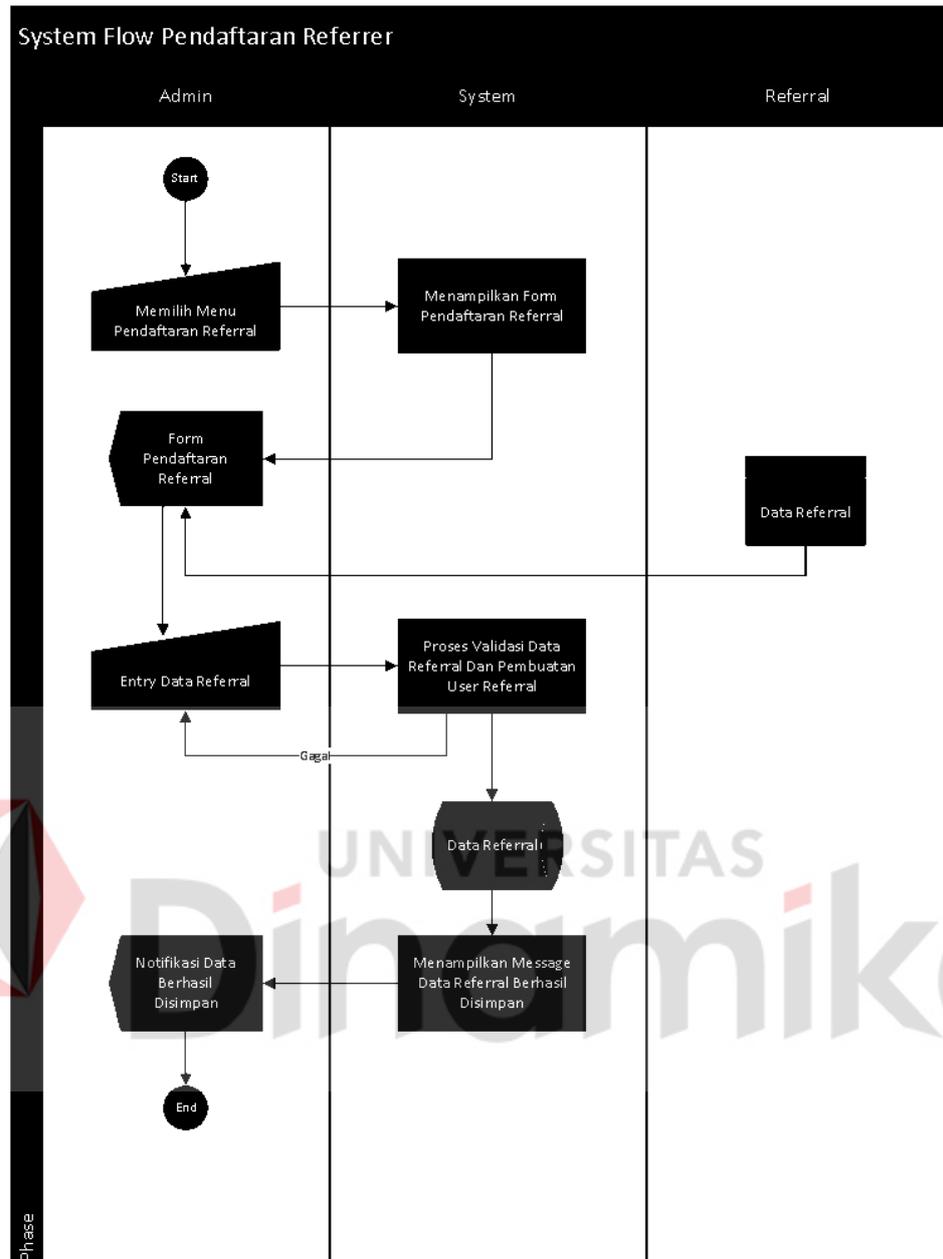
4.3 *System Flow*

System flow yang ada pada perusahaan adalah *System flow* Pendaftaran *Referrer*, *System flow* Pencatatan Transaksi Booking, *System flow* Pembuatan Laporan Transaksi Booking, dan *System flow* Pembuatan Laporan Pendapatan *Referrer*.

4.3.1 *System Flow Pendaftaran Referrer*

System flow proses pendaftaran *referrer* dimulai dari admin yang memilih menu pendaftaran *referrer* pada menu yang telah disediakan. Setelah itu sistem akan menampilkan form untuk mendaftarkan *referrer*. Admin akan memilih untuk pendaftaran *referrer* 1 atau 2. Jika memilih pendaftaran *referrer* 1, maka form pendaftaran yang akan ditampilkan adalah untuk pendaftaran *referrer* 1. Namun jika admin memilih untuk mendaftarkan *referrer* 2, maka *form referrer* 2 akan ditampilkan. Beda dari ke dua *form* adalah *form referrer* 2 akan meminta admin untuk memilih siapa induk *referrer* nya (pada *dropdown* yang berisi daftar *referrer* 1). Setelah itu barulah admin memasukkan data *referrer* sesuai dengan data fisik yang diperoleh dari *referrer*. Jika data yang dimasukkan masih belum sesuai, maka akan dikembalikan lagi ke form pendaftaran. Jika berhasil maka data yang dimasukkan akan diproses dan akan dibuatkan untuk *user referrer* nya. Pembuatan data *referrer* ini akan masuk kedalam *database referrer*. Langkah selanjutnya sistem akan mengirimkan message/notifikasi ke admin bahwa data *referrer* berhasil disimpan.



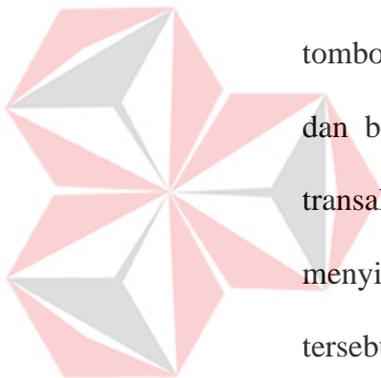


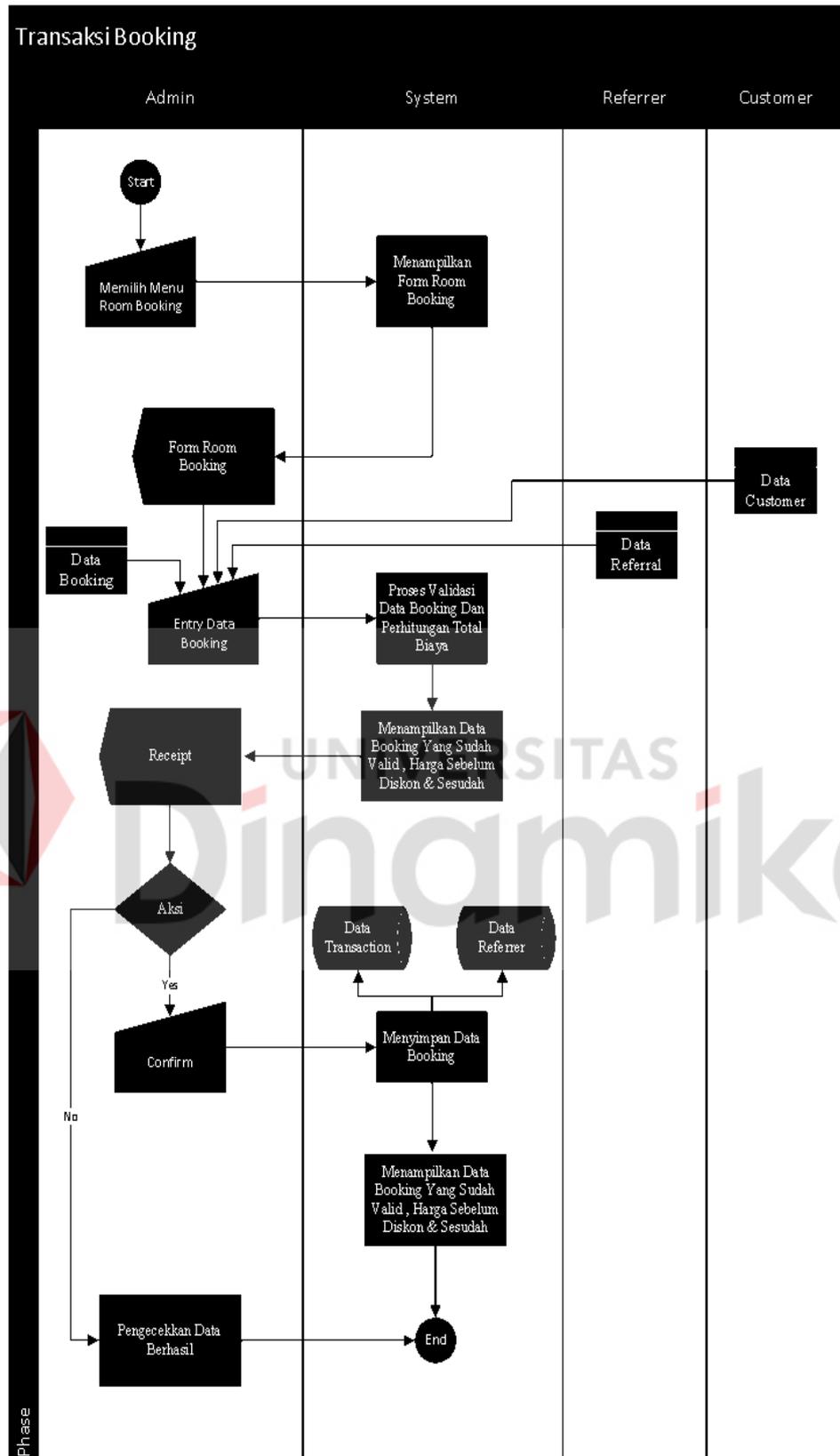
Gambar 4.1 *System Flow Pendaftaran Referrer*

4.3.2 *System Flow Transaksi Booking*

System Flow dari proses transaksi *booking* dimulai dari admin yang memilih menu "*Room Booking*", lalu sistem akan menampilkan *form* untuk pengisian data *room booking*. Setelah *form booking* ditampilkan, maka admin akan memasukkan data booking yang telah disesuaikan

dengan data *customer* dan *booking* fisik yang ada beserta kode *referral* yang digunakan. Setelah selesai pengisian, maka admin akan menekan tombol "*check*" untuk mengecek harga total setelah diskon. Sistem akan melakukan proses validasi data *booking* dan perhitungan total biaya dan menampilkan data *booking* yang sudah valid, harga sebelum diskon, dan harga setelah diskon dalam tampilan *receipt*. Fitur ini memang disediakan untuk pengecekan tanpa harus menyimpan data transaksi. Sehingga jika admin tidak ingin menyimpan data *booking* yang telah diinputkan, maka sistem akan mengirimkan pesan bahwa pengecekan data yang dilakukan telah berhasil. Jika data tersebut sudah benar, maka admin bisa menekan tombol *confirm* untuk mengkonfirmasi bahwa data tersebut sudah benar dan bisa disimpan. Sistem akan menyimpan data tersebut pada tabel transaksi *booking* untuk menyimpan data transaksi dan tabel *referrer* untuk menyimpan pendapatan yang telah didapat *referrer* dalam transaksi tersebut.

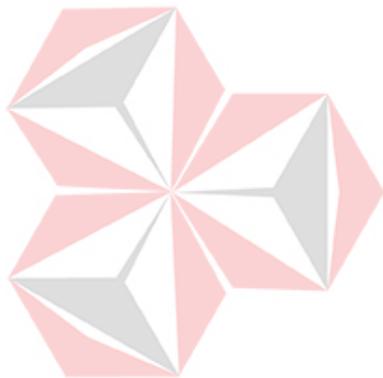




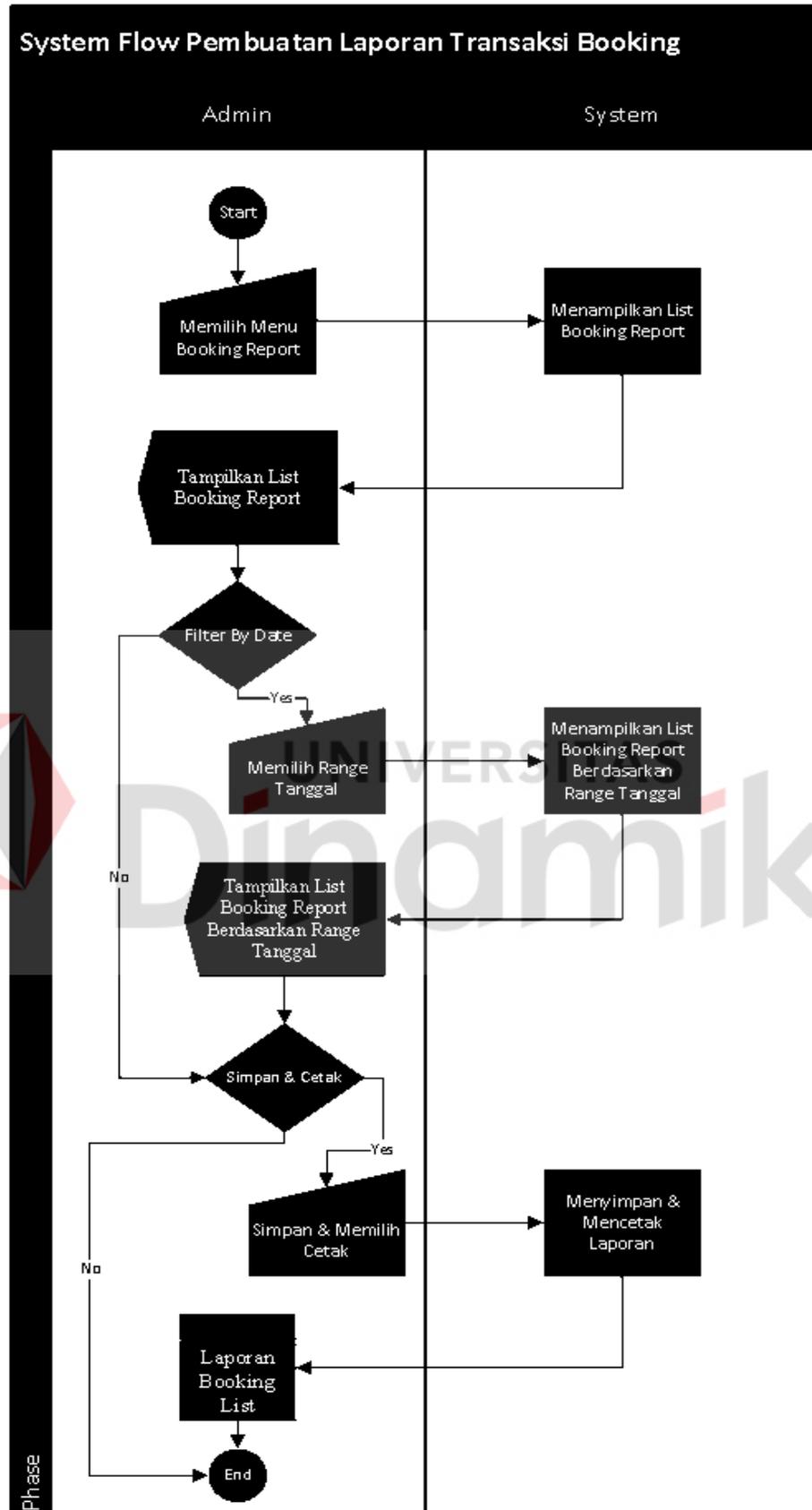
Gambar 4.2 System Flow Pencatatan Transaksi Booking

4.3.3 *System Flow Laporan Transaksi Booking*

Dimulai dari admin yang memilih menu *booking report* pada *dashboard*. Lalu sistem akan menampilkan seluruh transaksi *booking* pada list. Jika admin ingin melihat transaksi *booking* dengan *range* tanggal tertentu, maka admin dapat memilih *filter* tanggal yang disediakan. Sistem akan menampilkan transaksi *booking* sesuai dengan *range* tanggal yang dimasukkan. Jika admin ingin menyimpan dan mencetak, maka admin dapat memilih tombol cetak yang telah disediakan. Maka sistem akan menyimpan dan mencetak *entries* tersebut dalam bentuk Laporan *Booking List*.



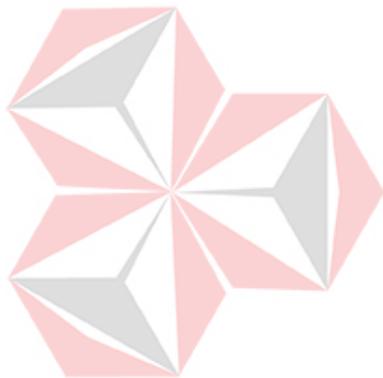
UNIVERSITAS
Dinamika



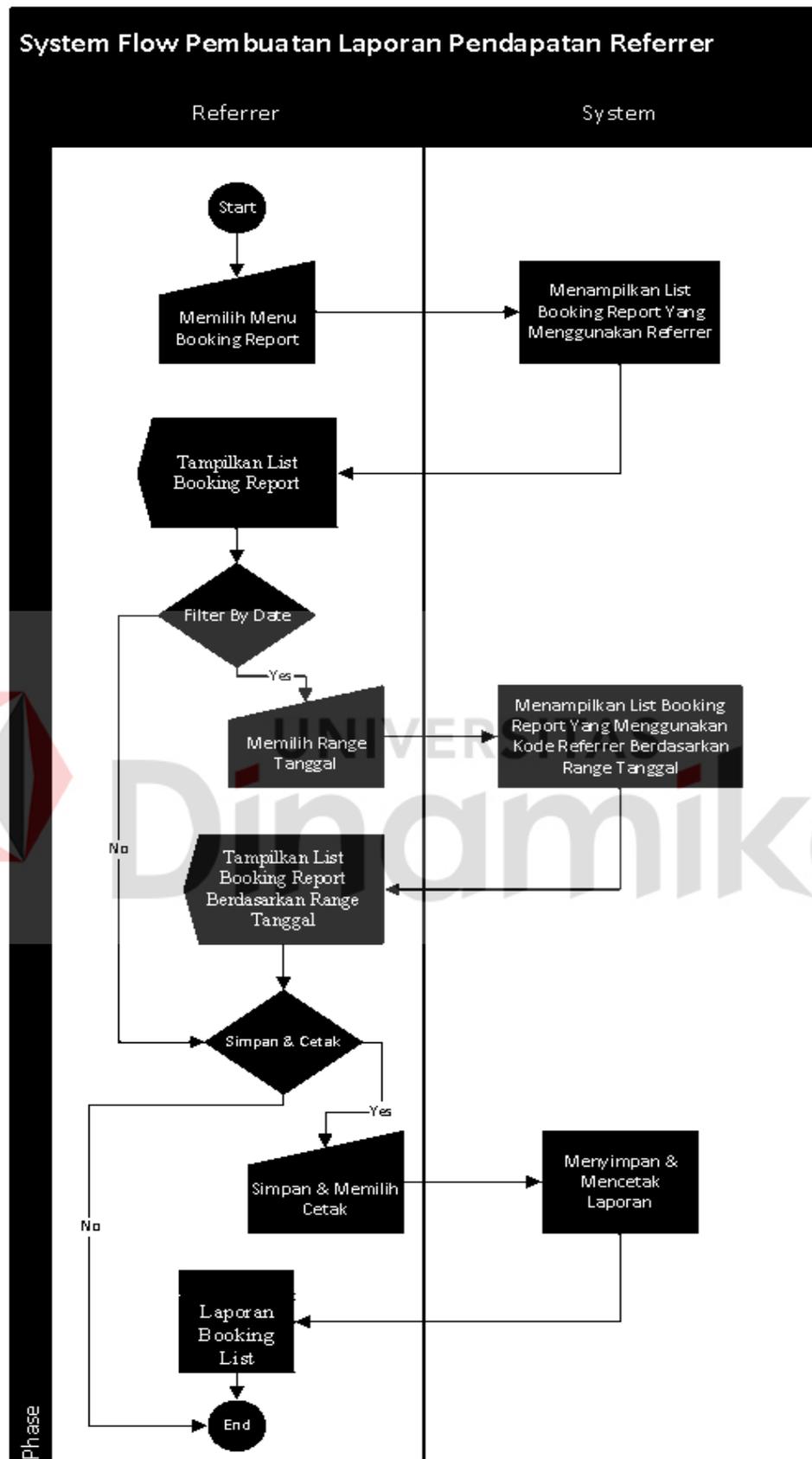
Gambar 4.3 System Flow Laporan Transaksi Booking

4.3.4 *System Flow Laporan Pendapatan Referrer*

Dimulai dari *referrer* yang memilih menu *booking report* pada *dashboard*. Lalu sistem akan menampilkan seluruh transaksi *booking* pada list yang menggunakan kode *referral* dari *referrer*. Jika *referrer* ingin melihat transaksi *booking* dengan *range* tanggal tertentu, maka *referrer* dapat memilih *filter* tanggal yang disediakan. Sistem akan menampilkan transaksi *booking* sesuai dengan *range* tanggal yang dimasukkan. Jika *referrer* ingin menyimpan dan mencetak, maka *referrer* dapat memilih tombol cetak yang telah disediakan. Maka sistem akan menyimpan dan mencetak *entries* tersebut dalam bentuk Laporan *Booking List*.



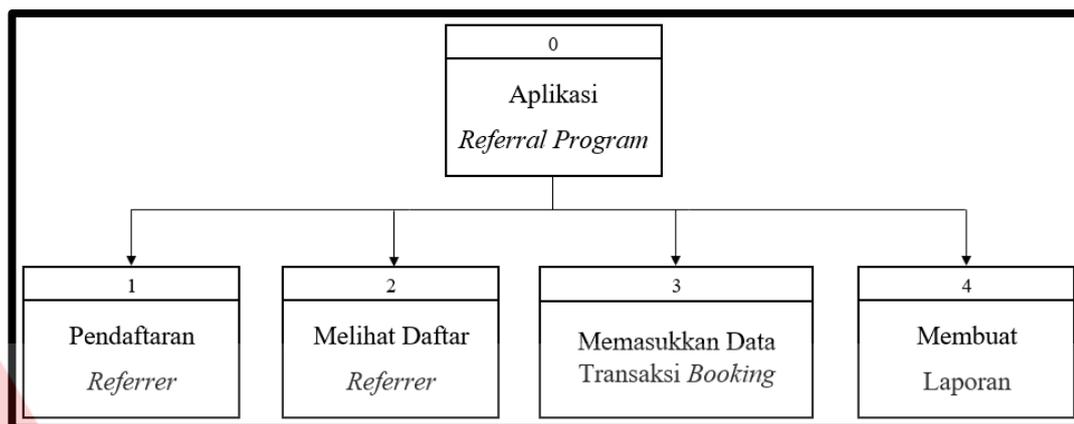
UNIVERSITAS
Dinamika



Gambar 4.4 *System Flow* Pembuatan Laporan Pendapatan Referrer

4.4 Diagram Jenjang

Berdasarkan *system flow* yang dibuat, maka dapat dirincikan lebih dalam dan dituangkan dalam *Hierarchy Input Process Output* atau HIPO. Secara garis besar, diagram ini menggambarkan hubungan antar proses secara hirarki dalam gambaran struktur. Berikut merupakan HIPO dari aplikasi *referral program*.

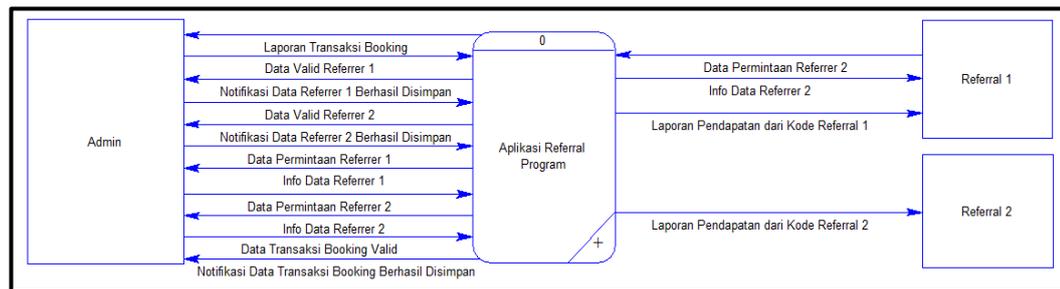


Gambar 4.5 *Hierarchy Input Process Output*

Dapat dilihat dari gambar 4.5 bahwa aplikasi ini memiliki 4 proses utama yaitu Pendaftaran *Referrer*, Melihat Daftar *Referrer*, Memasukkan Data Transaksi *Booking*, dan Membuat Laporan.

4.5 Context Diagram

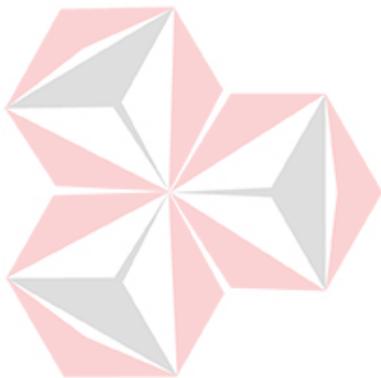
Context Diagram atau dapat disebut dengan diagram level 0, menggambarkan *input output* dari dan ke dalam sistem. Diagram ini merupakan diagram pertama dalam rangkaian DFD yang menunjukkan entitas-entitas yang berhubungan dengan sistem. Dapat dilihat pada *context diagram* terdapat satu proses utama yang diberi nomor nol yaitu Aplikasi *Referral Program* yang memiliki 3 entitas yaitu Admin, *Referrer* tingkat 1 dan *Referrer* tingkat 2. Terdapat juga aliran data masuk dan keluar sesuai dengan kebutuhan per proses.



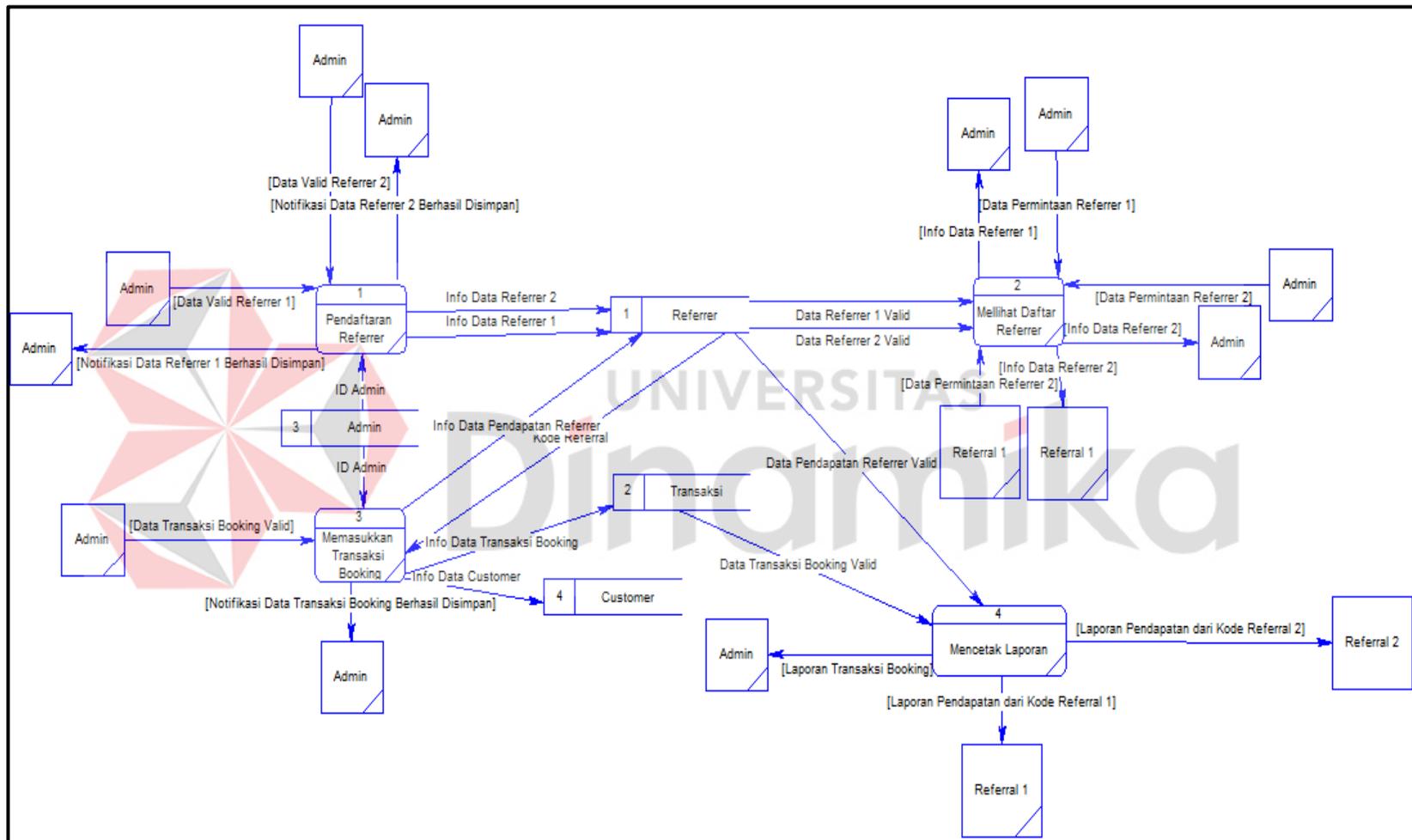
Gambar 4.6 Context Diagram

4.6 Data Flow Diagram Level 0

Berikut merupakan *Data Flow Diagram* Level 0 dari Aplikasi *Affiliate Program* Berbasis *Web* di *Artez Group*.



UNIVERSITAS
Dinamika

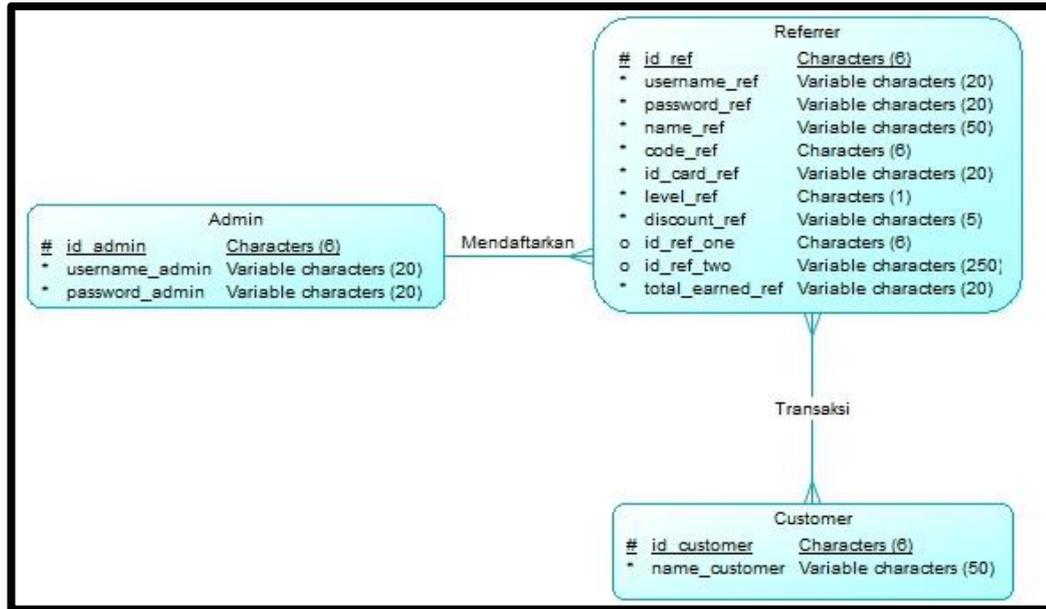


Gambar 4.7 DFD Level 0

DFD level 0 merupakan hasil dari dekomposisi *context diagram*. Pada data *flow* ini terdapat 4 proses dan 2 *data store*. Proses yang pertama adalah Pendaftaran *Referrer* yang melibatkan peran admin, *data store* admin dan *referrer*. Proses kedua adalah Melihat Daftar *Referrer* yang melibatkan peran admin, *referrer* induk/tingkat pertama, dan *data store referrer*. Proses ketiga adalah Memasukkan Transaksi *Booking* yang melibatkan peran admin, *data store* admin (untuk diambil data ID admin sebagai penanggung jawab), dan *data store referrer* (untuk diambil kode *referral* nya). Data tersebut akan tersimpan pada *data store referrer* (jumlah pendapatan yang diterima) dan transaksi. Proses terakhir adalah Mencetak Laporan yang melibatkan peran admin, *referrer* 1 dan *referrer* 2. Pencetakan laporan yang dapat dilakukan adalah laporan seluruh transaksi *booking* (admin) dan laporan pendapatan yang diterima (*referrer* 1 dan *referrer* 2).

4.7 *Conceptual Data Model* (CDM)

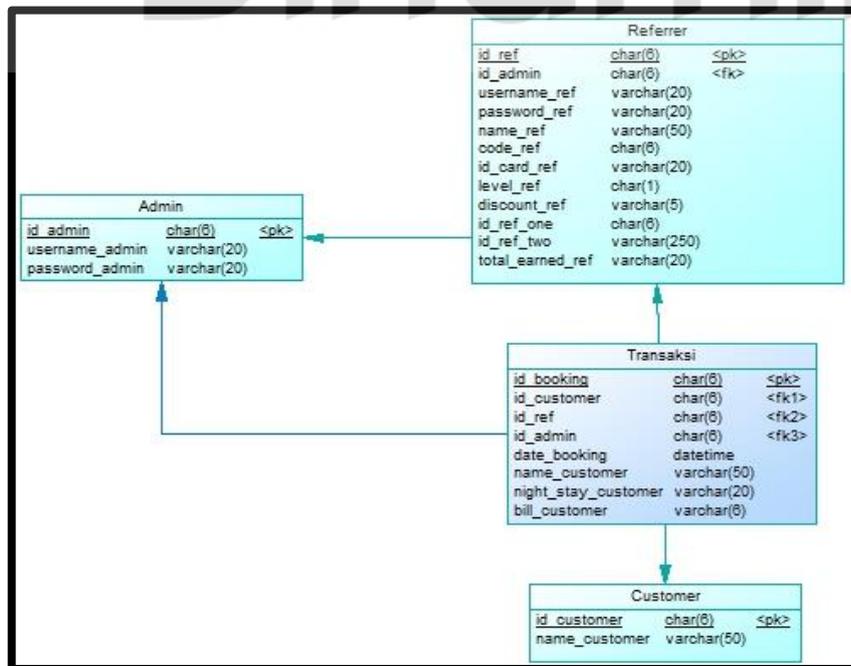
Gambar 4.8 merupakan CDM dari aplikasi *referral*. Terdapat 3 tabel yaitu Admin, *Referrer*, dan *Customer*. Setiap tabel memiliki komponen masing-masing sesuai dengan kebutuhan dan tentunya memiliki satu *primary key*. Tabel admin dan *referrer* memiliki relasi *one to many* yang artinya satu admin dapat mendaftarkan lebih dari satu *referrer*. Sedangkan satu *referrer* hanya bisa didaftarkan oleh satu admin. Selain itu juga ada relasi transaksi yang bersifat *many to many* pada tabel *referrer* dan *customer*. Hal ini berarti satu *customer* dapat menggunakan kode *referral* yang berbeda-beda pada transaksi yang berbeda, sedangkan satu kode *referral* dapat digunakan oleh lebih dari satu *customer*.



Gambar 4.8 Conceptual Data Model

4.8 Physical Data Model (PDM)

Setelah CDM terbentuk, maka dibuatlah PDM atau *Physical Data Model* untuk mengetahui *foreign key* yang menghubungkan antar tabel. Untuk relasi yang bersifat *many to many* akan terbentuk tabel baru.



Gambar 4.9 Physical Data Model

Pada Gambar 4.9 terdapat tabel baru yaitu transaksi yang mengambil dari tiga *foreign key*: *id_customer* dari tabel *customer*, *id_admin* dari tabel *admin*, dan *id_ref* dari tabel *referrer*. Selain itu terdapat komponen yang mendukung tabel tersebut seperti *date_booking*, *name_customer*, *night_stay_customer*, dan *bil_customer*.

4.9 Struktur Tabel

Berikut merupakan struktur tabel Rancang Bangun Aplikasi *Affiliate Program Berbasis Web* di *Artez Group*:

4.9.1 Tabel Admin

Nama Tabel : *adminn*

Primary Key : *id_admin*

Foreign Key : -

Fungsi : Digunakan untuk menyimpan seluruh data *admin*.

Tabel 4.4 Struktur Tabel Admin

| No. | <i>Field Name</i> | <i>Data Type</i> | <i>Field Size</i> | <i>Key</i> |
|-----|-----------------------|------------------|-------------------|---|
| 1 | <i>id_admin</i> | <i>Char</i> | 6 | <i>Primary (not null)</i> <i>Foreign Key</i> |
| 2 | <i>username_admin</i> | <i>Varchar</i> | 20 | <i>Unique (not null)</i> |
| 3 | <i>password_admin</i> | <i>Varchar</i> | 20 | <i>Not null</i> |

4.9.2 Tabel *Referrer*

Nama Tabel : *Referrer*

Primary Key : *id_ref*

Foreign Key : *id_admin*

Fungsi : Digunakan untuk menyimpan seluruh data *referrer*.

Tabel 4.5 Struktur Tabel *Referrer*

| No | <i>Field Name</i> | <i>Data Type</i> | <i>Field Size</i> | <i>Key</i> |
|----|-------------------|------------------|-------------------|--------------------|
| 1 | id_ref | Char | 6 | Primary (not null) |
| 2 | username_ref | Varchar | 20 | Unique (not null) |
| 3 | password_ref | Varchar | 20 | Not null |
| 4 | name_ref | Varchar | 50 | Not null |
| 5 | code_ref | Char | 6 | Unique (not null) |
| 6 | id_card_ref | Varchar | 20 | Unique (not null) |
| 7 | level_ref | Char | 1 | Not null |
| 8 | discount_ref | Varchar | 5 | Not null |
| 9 | id_ref_one | Char | 6 | Not null |
| 10 | id_ref_two | Varchar | 250 | Nullable |
| 11 | total_earned_ref | Varchar | 20 | Nullable |
| 12 | id_admin | Char | 6 | Foreign Key |

4.9.3 Tabel Transaksi

Nama Tabel : *transaction*

Primary Key : id_booking

Foreign Key : id_ref, id_admin, id_customer

Fungsi : Digunakan untuk menyimpan data transaksi *booking*.

Tabel 4.6 Struktur Tabel Transaksi

| No | <i>Field Name</i> | <i>Data Type</i> | <i>Field Size</i> | <i>Key</i> |
|----|-------------------|------------------|-------------------|--------------------|
| 1 | id_booking | Char | 6 | Primary (not null) |
| 2 | id_customer | Char | 6 | Foreign Key |
| 3 | date_booking | Date/Time | - | Not Null |
| 4 | id_ref | Char | 6 | Foreign Key |
| 5 | name_customer | Varchar | 50 | Not null |
| 6 | night_stay_guest | Varchar | 5 | Not null |
| 7 | bill_guest | Varchar | 20 | Not null |
| 8 | id_admin | Char | 6 | Foreign Key |

4.9.4 Tabel *Customer*

Nama Tabel : *customer*

Primary Key : *id_customer*

Foreign Key : -

Fungsi : Digunakan untuk menyimpan data transaksi *booking*.

Tabel 4.1 Tabel Transaksi

| No | <i>Field Name</i> | <i>Data Type</i> | <i>Field Size</i> | <i>Key</i> |
|----|----------------------|------------------|-------------------|---------------------------|
| 1 | <i>id_customer</i> | <i>Char</i> | 6 | <i>Primary (not null)</i> |
| 2 | <i>name_customer</i> | <i>Varchar</i> | 50 | <i>Not Null</i> |

4.10 Desain *Input Output*

Desain *Input Output* digunakan sebagai rancangan dalam membangun aplikasi yang akan digunakan/diimplementasikan. Adapun tampilan desain *input output* yang ada adalah halaman *login*, halaman untuk memasukkan transaksi *booking*, halaman laporan transaksi *booking*, halaman pendaftaran *referrer*, halaman *list referrer*, halaman transaksi *booking* yang menggunakan kode *referral*, halaman *list sub referrer* (untuk *referrer* tingkat pertama), dan halaman untuk *setting password*. Berikut merupakan desain *input output* dari Aplikasi *Referral Program* berbasis *Web* di *Artez Group* beserta penjelasan per halamannya.

a. Desain *Input Check* Harga Transaksi *Booking*

Gambar 4.10 merupakan halaman *input* untuk *check* harga akhir transaksi *booking* setelah menggunakan kode *referral*. Halaman ini hanya bisa diakses oleh admin. Setelah mengisi seluruh *field*, maka akan dilanjutkan ke Gambar 4.11.

The image shows a web application interface for an admin user. On the left is a sidebar menu with the following items: 'ADMIN' with a 'Logout' button, 'Booking Site' (highlighted in red), 'Booking Report', 'Referral Registration', and 'List of Referrals'. The main content area is titled 'Booking Form' and contains the following fields and controls:

- Guest Name:** A text input field.
- Check-In Date:** Three input fields labeled 'DD', 'MM', and 'YYYY'.
- Nights stay:** A numeric input field with the value '1', a spin button, and three radio buttons labeled 'Day', 'Month', and 'Year'.
- Price:** A text input field with 'RM' as a prefix.
- Voucher Code:** A dropdown menu with the text 'Select Referral Code'.
- Buttons:** A dark grey 'Reset' button and a green 'Check' button.

Gambar 4.10 Desain *Input Check* Harga Transaksi *Booking*

b. Desain *Ouput Check* Harga Transaksi *Booking*

Halaman *output* ini merupakan halaman lanjutan dari Halaman *Input Check* Harga Transaksi *Booking*. Setelah data *booking* sudah *fixed*, akan dilanjutkan ke penyimpanan transaksi tersebut. Ketika tombol *check* dipilih, maka akan ada ringkasan data yang muncul pada *receipt*. Informasi penting yang dibutuhkan adalah harga setelah diskon berdasarkan kode *referral* yang digunakan. Sistem akan langsung menampilkan harga tersebut sesuai dengan pencarian kode *referral* pada tabel *referrer* baik tingkat pertama maupun kedua. Saat admin menekan tombol *confirm*, maka data tersebut akan tersimpan pada tabel transaksi dan pendapatan komisi akan masuk ke tabel *referrer* sesuai dengan perhitungan yang disepakati.

Dashboard

ADMIN
Logout

Booking Site

Booking Report

Refferal Registration

List of Referrals

Booking Form

Guest Name :

Check-In Date :

Nights stay :

Price : RM

Voucher Code :

Receipt

Guest Name : Paula Lim

Check-In Date : 01 December 2018

Nights stay : 3 Nights

Price : RM 150

Price After Discount: RM 135

Gambar 4.11 Desain *Input* Pencatatan Transaksi *Booking*

c. Desain *Output* Transaksi *Booking*

Halaman ini memuat seluruh transaksi *booking* yang tersimpan.

Dashboard

ADMIN
Logout

Booking Site

Booking Report

Refferal Registration

List of Referrals

Booking Report

| No | Date | Nights Stay | Price | Price After Discount | Voucher Code |
|----|------------------|-------------|--------|----------------------|--------------|
| 1 | 17 October 2018 | 2 | RM 200 | RM180 | MYA02 |
| 2 | 20 November 2018 | 6 | RM 300 | RM 285 | GBT01 |
| 3 | 01 December 2018 | 3 | RM 150 | RM 150 | SCL01 |

Gambar 4.12 Desain *Output* Transaksi *Booking*

d. Desain *Input Pendaftaran Referrer* Tingkat 1

Halaman ini merupakan halaman untuk mendaftarkan *referrer* baru tingkat pertama dengan hak akses admin. Terdapat tombol *reset* untuk menghapus seluruh *entity* yang telah terisi, dan tombol *register* untuk mendaftarkan.

Gambar 4.13 Desain *Input Pendaftaran Referrer* Tingkat 1

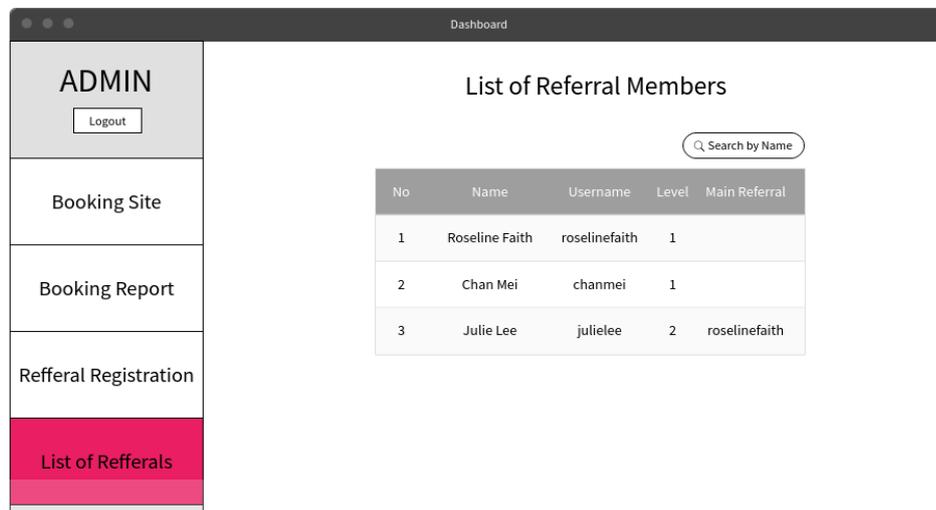
e. Desain *Input Pendaftaran Referrer* Tingkat 2

Halaman ini untuk mendaftarkan *referrer* baru tingkat dua dengan hak akses admin. Terdapat pilihan dalam *dropdown* untuk *referrer* induknya.

Gambar 4.14 Desain I/O Halaman Pendaftaran *Referrer* Tingkat 2

f. Desain *Output List Referrer*

Halaman ini memuat seluruh *referrer* yang terdaftar. Untuk *referrer* tingkat dua akan tertera *referrer* induknya.

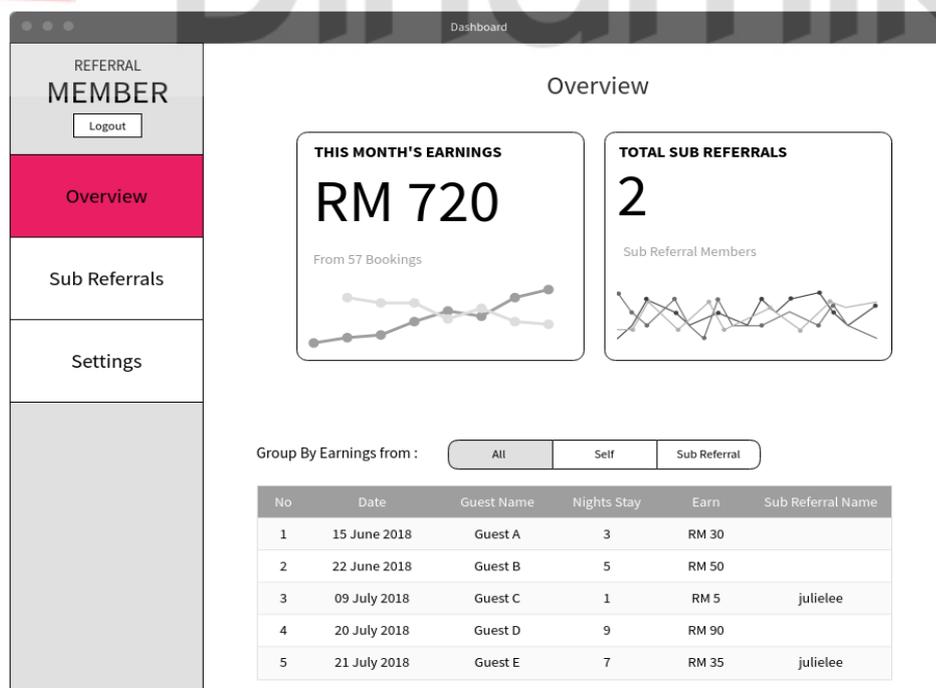


| No | Name | Username | Level | Main Referral |
|----|----------------|---------------|-------|---------------|
| 1 | Roseline Faith | roselinefaith | 1 | |
| 2 | Chan Mei | chanmei | 1 | |
| 3 | Julie Lee | julielee | 2 | roselinefaith |

Gambar 4.15 Desain *Output List Referrer*

g. Desain *Output Transaksi Booking Berdasarkan Kode Referral*

Halaman ini memuat seluruh transaksi yang menggunakan kode *referral*.

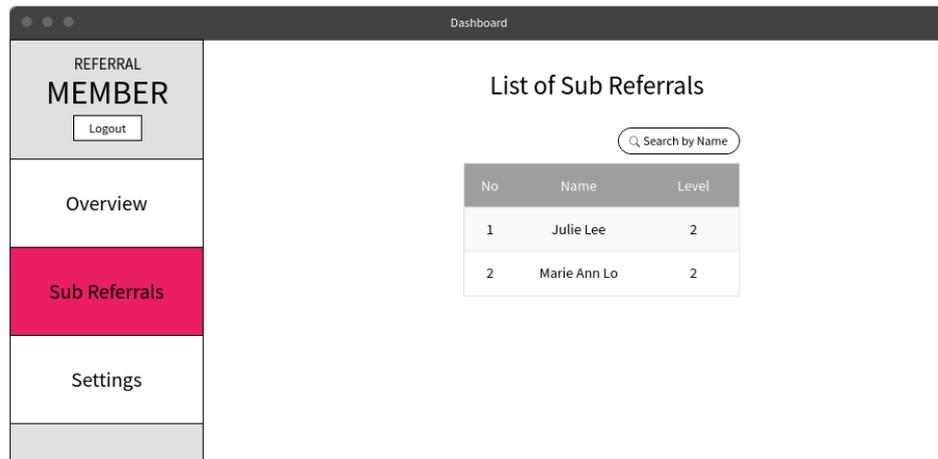


| No | Date | Guest Name | Nights Stay | Earn | Sub Referral Name |
|----|--------------|------------|-------------|-------|-------------------|
| 1 | 15 June 2018 | Guest A | 3 | RM 30 | |
| 2 | 22 June 2018 | Guest B | 5 | RM 50 | |
| 3 | 09 July 2018 | Guest C | 1 | RM 5 | julielee |
| 4 | 20 July 2018 | Guest D | 9 | RM 90 | |
| 5 | 21 July 2018 | Guest E | 7 | RM 35 | julielee |

Gambar 4.16 Desain *Output Transaksi Booking Berdasarkan Kode Referral*

h. Desain *Output List Referrer Turunan*

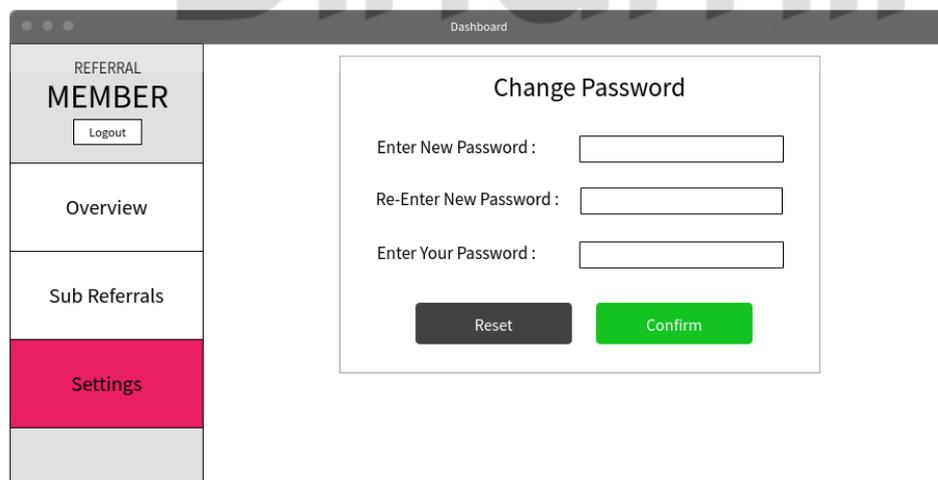
Halaman ini memuat seluruh *referrer* turunan yang dimiliki oleh *referrer* tingkat pertama/induk.



Gambar 4.17 Desain *Output List Referrer Turunan*

i. Desain *Input Perubahan Password*

Halaman *Input* ini merupakan halaman *setting* untuk melakukan perubahan *password*.



Gambar 4.18 Desain *Input Perubahan Password*

4.11 Implementasi Aplikasi

Agar aplikasi *referral* ini dapat berjalan dengan lancar dan baik, berikut merupakan minimal spesifikasinya.

a. Sistem Operasi

Standar untuk sistem operasi minimumnya adalah *Windows 7 Home Premium* agar dapat menjalankan aplikasi dengan lancar dan baik karena sifatnya kompatibel dengan aplikasi.

b. Xampp v3.2.2

Agar *database* dapat digunakan dan dikelola, dibutuhkan Xampp (Apache, MySQL, PHP dan Perl) untuk dapat menyimpan seluruh *record* ke tabel yang sesuai.

c. Web Browser

Web Browser yang dapat digunakan adalah *Internet Explorer*, *Google Chrome*, *Mozilla*. Namun untuk tampilan yang paling maksimal sebaiknya menggunakan *Google Chrome*.

Pada bagian ini merupakan penjelasan tentang kegunaan *fitur* dari setiap halaman yang ada pada Aplikasi *Referral Program Berbasis Web* di *Artez Group*.

a. *Login*

Halaman pertama merupakan halaman untuk login sesuai dengan hak akses yang dimiliki yaitu admin / *referrer* tingkat satu / *referrer* tingkat dua. Pada halaman ini, setiap *user* diminta untuk memasukkan *username* dan *password* yang masing-masing. *Username* yang diminta ada 6 *digit* yang merupakan gabungan dari huruf dan angka dan *password* yang memuat 6 *digit*.

Gambar 4.19 Halaman *Login*

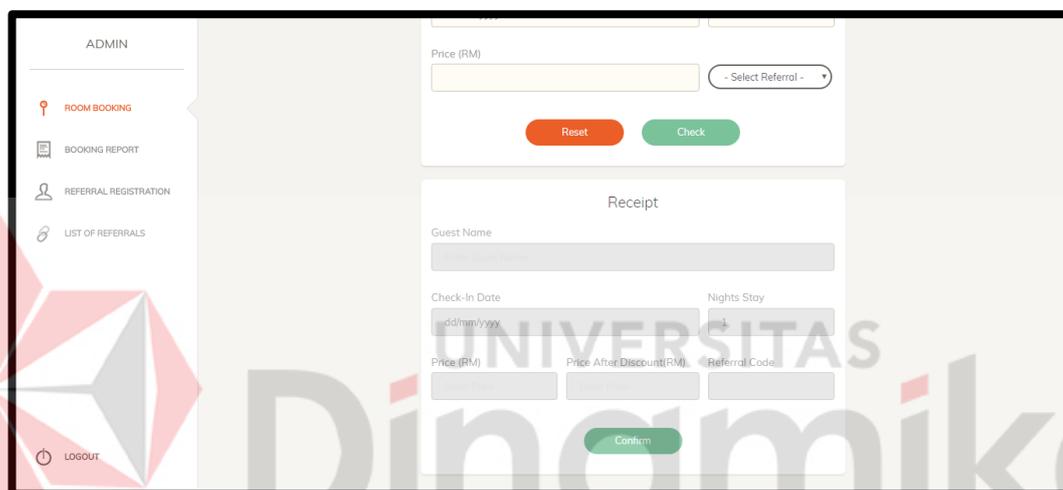
b. *Dashboard Admin*

Jika admin melakukan *login*, maka tampilan akan mengarah ke *dashboard* admin. Halaman *dashboard* pada admin langsung mengarah ke *form booking* yang ingin dimasukkan. Alasan mengapa langsung terdapat *form input* transaksi *booking* adalah untuk memudahkan *admin* bekerja lebih cepat dengan menavigasikan langsung ke aktivitas inti dari *program* yaitu pencatatan transaksi *booking*.

Gambar 4.20 Halaman Pengecekan Harga Transaksi *Booking*

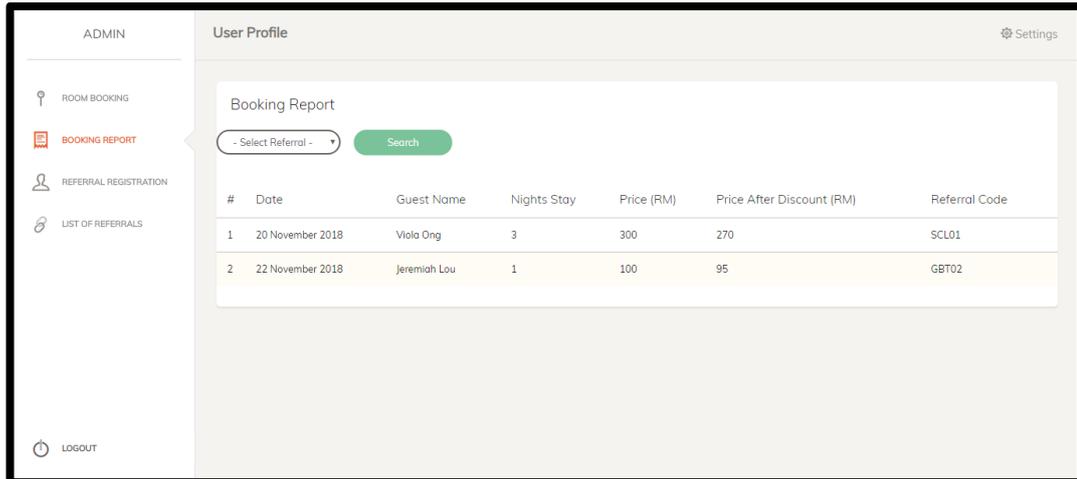
Seluruh daftar *referrer* akan tersedia pada *dropdown* sehingga admin tidak perlu untuk mengetikkan kode ulang. Setelah mengisi seluruh *field* yang ada, maka admin akan melakukan pengecekan harga sesuai dengan kode *referral* yang dipilih

pada *dropdown*. Jika admin hanya ingin cek harga, maka aplikasi cukup digunakan hingga tahap ini. Namun jika admin ingin melakukan pencatatan transaksi *booking*, maka admin harus menekan tombol *check* yang tersedia. Sistem akan secara otomatis mengirimkan data tersebut ke *form receipt*. Informasi penting yang tertera pada *form* ini adalah harga setelah diskon atau setelah menggunakan kode *referral*. Gambar 4.21 merupakan tampilan yang terlihat saat admin berhasil menekan tombol *check*.

The image shows a screenshot of an admin dashboard. On the left is a sidebar menu with options: ADMIN, ROOM BOOKING (highlighted), BOOKING REPORT, REFERRAL REGISTRATION, LIST OF REFERRALS, and LOGOUT. The main content area is divided into two sections. The top section is a form for recording a booking, with a 'Price (RM)' input field, a 'Select Referral' dropdown menu, and 'Reset' and 'Check' buttons. The bottom section is titled 'Receipt' and contains a 'Guest Name' input field, 'Check-In Date' and 'Nights Stay' input fields, and three input fields for 'Price (RM)', 'Price After Discount (RM)', and 'Referral Code'. A 'Confirm' button is located at the bottom of the receipt section. A large watermark for 'UNIVERSITAS Dinamika' is overlaid on the right side of the screenshot.

Gambar 4.21 Halaman Pencatatan Transaksi *Booking*

Untuk melihat apakah data transaksi *booking* berhasil tersimpan, maka dapat dilihat pada halaman *booking report* ketika admin memilih menu *side bar booking report*. Pada *list* ini tertera seluruh transaksi *booking* yang tersimpan pada tabel transaksi. Adapun fitur yang dapat digunakan adalah fitur *search* dan *filter* yang tersedia. Halaman *booking report* dapat dilihat pada Gambar 4.22

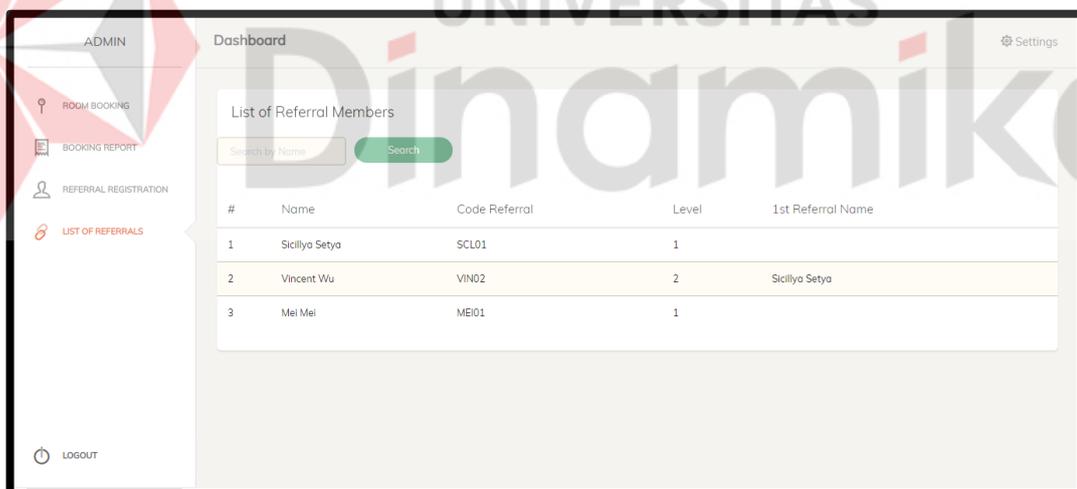


| # | Date | Guest Name | Nights Stay | Price (RM) | Price After Discount (RM) | Referral Code |
|---|------------------|--------------|-------------|------------|---------------------------|---------------|
| 1 | 20 November 2018 | Viola Ong | 3 | 300 | 270 | SCL01 |
| 2 | 22 November 2018 | Jeremiah Lou | 1 | 100 | 95 | GBT02 |

Gambar 4.22 Halaman *Booking Report*

Untuk melihat seluruh list dari *referrer*, maka admin dapat memilih menu *list of referrer* yang ada pada *menu side bar* seperti yang ada pada Gambar 4.23.

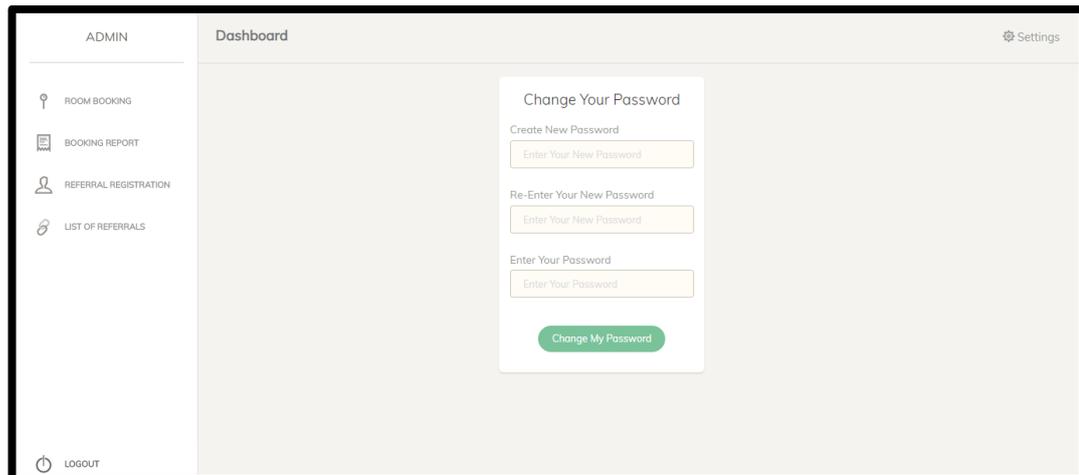
Terdapat *fitur search* untuk mencari *referrer* yang ingin dicari. Halaman tersebut memuat data nama, kode *referral*, level, dan *referrer* induk yang ada.



| # | Name | Code Referral | Level | 1st Referral Name |
|---|---------------|---------------|-------|-------------------|
| 1 | Sicilya Setya | SCL01 | 1 | |
| 2 | Vincent Wu | VIN02 | 2 | Sicilya Setya |
| 3 | Mei Mei | MEI01 | 1 | |

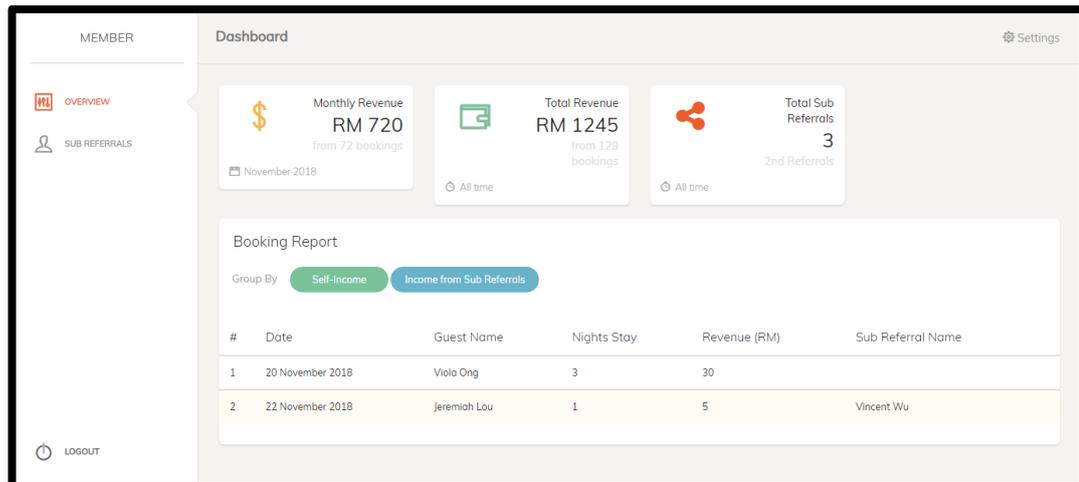
Gambar 4.23 Halaman *List of Referrer*

Untuk melakukan perubahan pada *password* lama, maka admin dapat memilih menu *settings* yang ada di pojok kanan atas. Admin diminta untuk memasukkan *password* lama sebagai konfirmasi pemilik akun lalu memasukkan *password* baru. Halaman tersebut dapat dilihat pada Gambar 4.24

Gambar 4.24 Halaman *Settings*

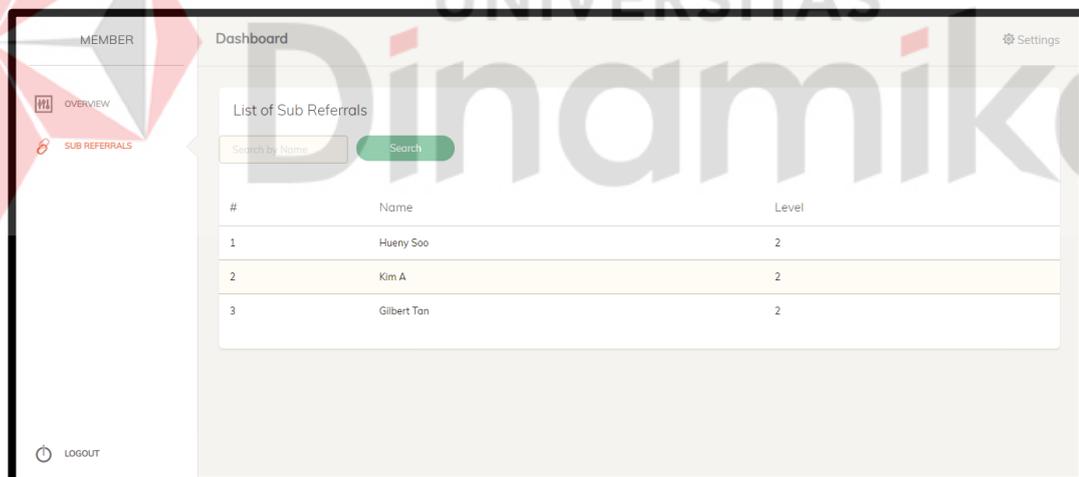
c. *Dashboard Referrer* Tingkat Satu

Jika *referrer* tingkat satu yang melakukan *login*, maka tampilan awal yang akan muncul adalah *overview*. Tampilan ini memuat dua hal. Yang pertama adalah ringkasan. Dalam ringkasan ini terbagi menjadi 3 hal yaitu *monthly revenue* yang merupakan ringkasan pendapatan dan total transaksi *booking* yang menggunakan kode *referral* dalam satu bulan. Selain itu ada ringkasan mengenai total pendapatan dan total transaksi *booking* yang menggunakan kode *referral* dalam jangka waktu *all time* atau dari awal *join* hingga saat ini. Yang selanjutnya adalah total *referrer* turunan yang dimilikinya saat ini. Hal yang kedua adalah mengenai *booking report* atau *list booking* yang menggunakan kode *referral*. Menu ini diletakkan pada halaman awal setelah *login* agar para *referrer* bisa langsung melihat ke inti dibuatnya aplikasi (mengetahui informasi pendapatan). Pada bagian ini memuat tanggal transaksi, nama tamu, jumlah malam inap, total pendapatan dari transaksi tersebut, dan jika menggunakan kode *referrer* turunan akan diberikan keterangan pemilik kode tersebut. Jika *referrer* ingin *print* halaman tersebut, pilih tombol *print* yang ada serta *sorting* yang disediakan Halaman *overview* untuk *referrer* tingkat satu dapat dilihat pada Gambar 4.25



Gambar 4.25 Halaman *Overview* pada *Referrer* Tingkat Satu

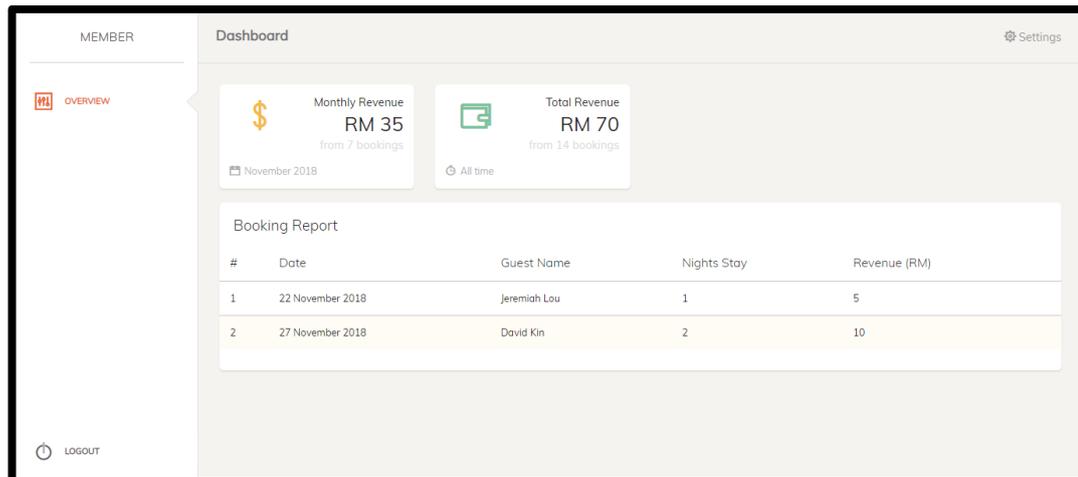
Untuk melihat daftar *sub referrer* atau *referrer* turunannya, maka dapat memilih menu *sub referrer* yang terdapat pada menu *side bar*. Pada halaman ini akan memuat informasi seluruh *referrer* turunan yang dimiliki. Informasi tersebut adalah berupa nama *sub referrer* dan level nya.



Gambar 4.26 Halaman *Sub Referrer* pada *Referrer* Tingkat Satu

Setelah selesai melakukan pengecekan, maka tombol *logout* tersedia di *menu side bar* yang terletak di bawah untuk keluar dari akun dan kembali ke halaman *login* awal.

d. *Dashboard Referrer* Tingkat Dua

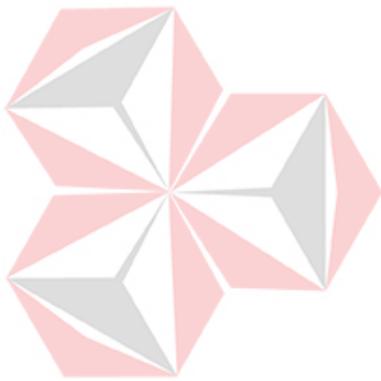


Gambar 4.27 Halaman *Overview* pada *Referrer* Tingkat Satu

Jika *referrer* tingkat dua yang melakukan *login*, maka sama seperti *referrer* tingkat satu yaitu tampilan awal yang akan muncul adalah *overview*.

Tampilan ini memuat dua hal. Yang pertama adalah ringkasan. Dalam ringkasan ini terbagi menjadi 3 hal yaitu *monthly revenue* yang merupakan ringkasan pendapatan dan total transaksi *booking* yang menggunakan kode *referral* dalam satu bulan. Selain itu ada ringkasan mengenai total pendapatan dan total transaksi *booking* yang menggunakan kode *referral* dalam jangka waktu *all time* atau dari awal *join* hingga saat ini. Perbedaannya dengan *referrer* tingkat satu adalah tidak adanya *list sub refererrer* karena perusahaan hanya membatasi *referrer* hingga 2 level. Hal yang kedua adalah mengenai *booking report* atau *list booking* yang menggunakan kode *referral*. Sama seperti *referrer* tingkat satu, menu ini diletakkan pada halaman awal setelah *login* agar bisa langsung melihat ke inti dibuatnya aplikasi (mengetahui informasi pendapatan). Pada bagian ini memuat tanggal transaksi, nama tamu, jumlah malam inap, total pendapatan dari transaksi tersebut, Jika *referrer* ingin *print* halaman tersebut, pilih tombol *print* yang ada serta *sorting* yang disediakan. Halaman *overview* untuk *referrer* tingkat dua dapat dilihat pada Gambar 4.27

Sama seperti referrer tingkat satu, setelah selesai melakukan pengecekan maka tombol *logout* tersedia di *menu side bar* yang terletak di bawah untuk keluar dari akun dan kembali ke halaman *login* awal.



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Simpulan yang terbentuk setelah melakukan proses menganalisa, merancang dan mengimplementasi aplikasi *referral program* berbasis *web* di Artez *Group* adalah sebagai berikut.

- a. Membantu Artez *Group* untuk proses pencatatan transaksi pencatatan *booking* dan pembuatan akun untuk *referrer* nya.
- b. Membantu *referrer* dari Artez *Group* dalam melakukan pengecekan pendapatan yang diterima dari transaksi yang menggunakan kode *referral* nya.
- c. Memberikan perhitungan harga akhir transaksi *booking* setelah menggunakan kode *referral*.
- d. Menghasilkan laporan seluruh transaksi *booking* bagi Artez *Group* dan laporan transaksi *booking* yang menggunakan kode *referral* bagi *referrer*.

5.2 Saran

Aplikasi ini masih dapat dikembangkan jika perusahaan membuat peraturan dalam penambahan level. Sehingga *referrer* dapat semakin mencari *marketer* baru bagi perusahaan dan menjadikannya *referrer* turunan 3 dan seterusnya. Selain itu, pada aplikasi ini dapat ditambah menu untuk memberikan notifikasi pada *email referrer* jika terdapat transaksi baru sehingga *referrer* dapat melakukan pengecekan pada *email* yang masuk.

DAFTAR PUSTAKA

- Anhar. (2010). *Paduan Menguasai PHP & MySQL Secara Otodidak*. Jakarta: Media Kita.
- Cannon, J. P., Perreault, W. D., & McCarthy, J. (2008). *Pemasaran Dasar (Pendekatan Manajerial Global)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Chow, S., & Ferlianto, L. R. (2010). *Kaya Dari Affiliate Marketing & Forex*. Jakarta: Gramedia.
- Hidayat, R. (2010). *Cara Praktis Membangun Website Gratis*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Hidayat, T. (2008). *234 Situs Web Penghasil Dolar*. Jakarta: Media Kita.
- Rahman, S. (2017). *Rahasia Membuat Website dengan Modal 200 Ribu*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Santoso, H. (2004). *Membuat Multiaplikasi Menggunakan Visual Basic 6*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Supono, & Putratama, V. (2018). *Pemrograman Web dengan Menggunakan PHP dan Framework Codeigniter*. Yogyakarta: Deepublish.
- Yuhefizard. (2008). *Database Management Menggunakan Microsoft Access 2003*. Jakarta: Elex Media Komputindo.



UNIVERSITAS
Dinamika