



**RANCANG BANGUN APLIKASI MEDIA PROMOSI
DAN PEMESANAN BERBASIS WEBSITE PADA
CV. SOLUSI HUTAMA**



UNIVERSITAS
Dinamika

Oleh:

OTNIEL REZA KUSUMA

12410100006

**FAKULTAS TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA
INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA STIKOM SURABAYA
2015**

LEMBAR PENGESAHAN

RANCANG BANGUN APLIKASI MEDIA PROMOSI

DAN PEMESANAN BERBASIS WEBSITE PADA

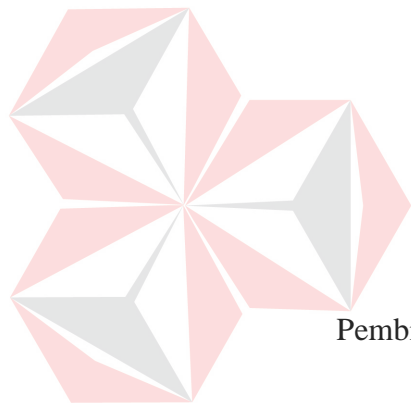
CV. SOLUSI HUTAMA

Laporan Kerja Praktik oleh

Otniel Reza Kusuma

NIM : 12410100006

Telah diperiksa, diuji dan disetujui



Pembimbing I

UNIVERSITAS

Surabaya, 22 Juni 2015

Disetujui :

Penyelia

Sri Hariani Eko W., S.kom., M.MT

NIDN 0726017801

Aditya Surya Hermawan

NIP 3578061603870001

Mengetahui,

Ketua Program Studi

S1 Sistem Informasi

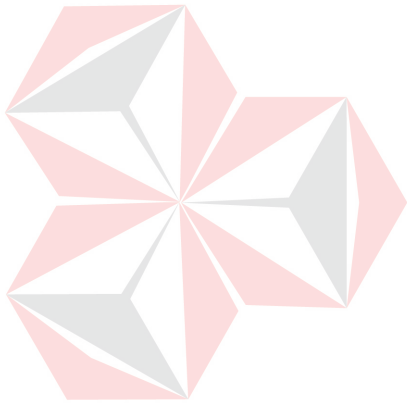
Vivine Nurcahyawati, M.Kom

NIDN 0723018101

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan dengan benar, bahwa Laporan Kerja Praktik ini adalah asli karya saya, bukan plagiat baik sebagian maupun keseluruhan.

Karya atau pendapat orang lain yang ada didalam Laporan Kerja Praktik ini adalah semata hanya rujukan yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka saya. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya tindakan plagiat pada Laporan Kerja Praktik ini, maka saya bersedia untuk dilakukan pencabutan terhadap gelar kesarjanaan yang telah diberikan kepada saya.



UNIVERSITAS
Dinamika

Surabaya, 18 Juni 2015

Otniel Reza Kusuma

ABSTRAK

Diera teknologi yang berkembang saat ini, perusahaan dituntut untuk *up-to-date* dalam memberikan informasi kepada masyarakat sehingga layanan yang diberikan dapat diterima dengan baik, dan salah satu yang digunakan perusahaan untuk memberikan layanan informasi yang tepat adalah dengan cara mempromosikan produk melalui media website disertai pula dengan proses transaksinya. CV. Solusi Utama adalah salah satu perusahaan swasta yang bergerak dibidang penjualan *instrumental tool* dan jasa. Namun saat ini CV. Solusi Utama belum memiliki media yang efektif untuk menyampaikan informasi mengenai barang yang akan dijual disertai cara pemesanannya.

Dalam permasalahan ini penulis menggunakan teknologi internet untuk membuat sebuah aplikasi berbasis web. Dengan memanfaatkan aplikasi web ini maka penyampaian informasi kepada masyarakat luas dapat dilakukan dengan cepat dan akurat. Dengan bantuan internet maka proses promosi dapat dilakukan hingga seluruh Indonesia tanpa harus mengeluarkan biaya dengan jumlah besar dan bagi customer dapat memesan produk tanpa harus pergi ke kantor CV. Solusi Utama. Setelah penulis membuat aplikasi website di CV. Solusi Utama, maka penyampaian informasi diharapkan dapat lebih cepat, akurat, dan efektif. Perusahaan juga mendapatkan mitra kerja baru dengan lebih cepat serta kegiatan promosi dapat dilakukan secara *up-to-date*.

Kata Kunci: Aplikasi, Promosi, Pemesanan, Website.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat dan rahmatNya penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik yang berjudul “Rancang Bangun Aplikasi Media Promosi dan Pemesanan pada CV. Solusi Utama” dapat diselesaikan.

Melalui kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penyelesaian Laporan Kerja Praktik ini, terutama kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. Budi Jatmiko, M.Pd selaku Rektor
2. Bapak Drs. Eddy Karmawan selaku Pimpinan CV. Solusi Utama
3. Bapak Aditya Surya Hermawan selaku Wakil Direktur CV.Solusi Utama
4. Ibu Sri Hariani S.Kom., M.MT selaku dosen pembimbing
5. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu dalam kesempatan ini, yang telah memberikan bantuan moral dan materiil dalam proses penyelesaian laporan ini.

Semoga Tuhan memberikan berkat yang setimpal atas bantuan yang telah diberikan kepada penulis.

Surabaya, Juni 2015

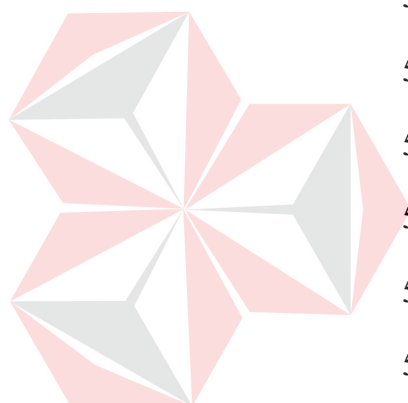
Penulis

DAFTAR ISI

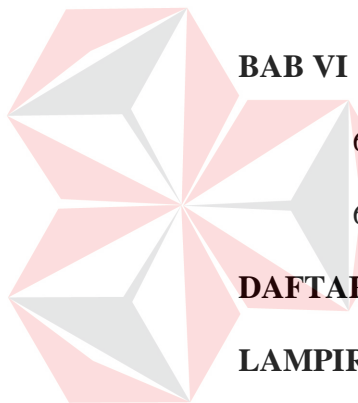
LEMBAR PENGESAHAN	v
LEMBAR PERNYATAAN	vi
LEMBAR MOTTO	vii
LEMBAR PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Batasan masalah.....	3
1.4 Tujuan	3
1.5 Kontribusi	4
1.6 Sistematika Penulisan	4
BAB II GAMBARAN UMUM INSTANSI	6
2.1 Identitas Perusahaan.....	6
2.2 Uraian Tentang Perusahaan	6
2.3 Visi Misi Perusahaan	7
2.3.1 Visi Perusahaan.....	7

2.3.2 Misi Perusahaan	7
2.4 Struktur Organisasi	8
BAB III LANDASAN TEORI.....	10
3.1 Pemasaran	10
3.2 Pemesanan	12
3.3 Promosi	13
3.3.1 Sarana Promosi	15
3.3.2 Tujuan Promosi.....	16
3.4 Website	17
3.4.1 Jenis Website	17
3.4.2 Website Perusahaan	21
3.5 Internet	22
3.5.1 Manfaat Internet.....	23
3.6 <i>Personal Home Page</i> (PHP)	24
3.7 Interaksi Manusia dan Komputer.....	24
BAB IV METODE PENELITIAN	23
4.1 Analisa Permasalahan	26
4.2 Analisa Kebutuhan.....	27
4.2.1 Wawancara.....	27
4.2.2 Pengamatan/Observasi.....	27
4.2.3 Studi Literatur	27
4.3 Perancangan Sistem	28
4.3.1 Sitemap Website Profil Perusahaan	28

4.3.2 Blok Diagram.....	29
4.3.3 <i>System Flow</i>	30
4.3.4 Data Flow Diagram.....	32
4.3.5 Entity Relationship Diagram	36
4.3.6 Struktur Tabel	37
4.3.7 Desain Input/Output.....	41
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	50
5.1 Implementasi Sistem.....	50
5.2 Melakukan Pembahasan Implementasi Sistem.....	50
5.2.1 Halaman Home	51
5.2.2 Halaman Produk	51
5.2.3 Halaman Kategori	52
5.2.4 About Us	53
5.2.5 Price List	54
5.2.6 Panduan Pemesanan Barang	55
5.2.7 Contact Us.....	55
5.2.8 Testimoni	56
5.3 Melakukan Pembahasan Implementasi Sistem Pemesanan	57
5.3.1 Halaman Detail Produk.....	57
5.3.2 Halaman Shopping Cart.....	58
5.3.3 Halaman Data <i>Customer</i>	58
5.3.4 Halaman Invoice	59
5.3.5 Halaman Form. Order	60
5.3.6 Halaman Form. Invoice	61



5.3.7 Halaman Konfirmasi Pembayaran	61
5.4 Melakukan Pembahasan Implementasi Sistem Admin.....	62
5.4.1 Login Admin.....	63
5.4.2 Halaman Admin.....	63
5.4.3 Mengelola Konten Kategori.....	64
5.4.4 Mengelola Konten Produk	65
5.4.5 Detail Order	65
5.4.5 About Us	66
5.4.6 Informasi Rekening.....	67
5.4.7 Panduan Pemesanan Barang	68
BAB VI PENUTUP	69
6.1 Kesimpulan	69
6.2 Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN.....	73



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

CV. Solusi Utama merupakan perusahaan yang bergerak dibidang *General Trading* dan jasa. CV. Solusi Utama adalah sebuah *supplier* bahan-bahan elektronika seperti motor elektrik, komponen panel dari merk Siemens dan menjadi agen *Instrumental Tool* pada produk Hioki. Tidak hanya menjual barang-barang pabrik, CV. Solusi Utama juga memproduksi berbagai macam pisau roti dengan berbagai macam variasi seperti pisau *sandwich*, pisau *sandrol*, dll yang sudah banyak digunakan pabrik-pabrik roti nasional.

Proses pemesanan dan promosi merupakan bagian yang sangat penting dalam proses bisnis sehingga dapat menunjang perkembangan produksi di CV. Solusi Utama. Saat ini, proses pemesanan produk di CV. Solusi Utama masih menggunakan metode penyebaran informasi melalui mulut ke mulut serta media yang digunakan adalah buku katalog. Sedangkan jumlah katalog dan terbatasnya SDM menyebabkan penyebaran informasi produk masih terbatas di area Jawa Timur.

Kegiatan promosi dengan cara buku katalog dan penyebaran informasi dari mulut ke mulut berdampak pada kurang dikenalnya produk CV. Solusi Utama dikalangan masyarakat. Selain itu juga penyimpanan data pemesanan masih menggunakan catatan manual sehingga tingkat keamanan tidak terjaga dengan baik serta terjadi penumpukan data pemesanan karena tidak adanya pengolahan secara baik sehingga menghasilkan suatu informasi.

Tidak semua promosi menggunakan katalog atau informasi dari mulut ke mulut dikatakan buruk. Masih banyak perusahaan yang menggunakan cara ini untuk mendapatkan konsumen, tetapi cara ini tidak bertahan lama, serta tidak dapat menjangkau semua masyarakat di Indonesia sehingga solusi yang dapat diambil dari permasalahan diatas adalah dengan membuat aplikasi media promosi dan pemesanan berbasis media website. Website saat ini adalah sebagai pusat informasi yang terstruktur, apalagi penggunaan internet di Indonesia telah berkembang secara cepat dalam beberapa tahun terakhir sehingga sebagian besar masyarakat Indonesia menjadikan internet sebagai gaya hidup baru.

Membuat sebuah website yang simple tetapi informasi yang didapat sangat besar. Menyatukan sebuah warna sehingga tampak terlihat menarik untuk dikunjungi, konten yang tersedia saling terhubung antara halaman satu dengan yang lain. Kami berharap melalui website ini CV. Solusi Utama dapat beralih menuju era ekonomi digital sehingga dapat memasarkan semua produk hingga ke seluruh Indonesia, serta dapat meningkatkan efektifitas kerja dan dapat meningkatkan pekerjaan menjadi lebih cepat, mengurangi resiko dalam proses pemesanan. Selain itu diharapkan melalui website ini CV. Solusi Utama dapat mempermudah proses promosi dengan cara menggunakan design website menarik sebagai daya tarik website dan menambah artikel sebagai pengetahuan masyarakat terhadap produk yang ditawarkan melalui media website. Semoga penggunaan teknologi informasi yang ada pada aplikasi ini dapat meningkatkan daya saing dan daya jual CV. Solusi Utama saat ini.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perlu dirumuskan suatu masalah.yaitu bagaimana merancang dan membangun sebuah aplikasi berbasis website pada CV. Solusi Utama sehingga mampu mempermudah proses promosi dan pemesanan serta dapat diterima dengan baik oleh user?

1.3 Batasan Masalah

Dalam pembuatan aplikasi ini, diperlukan pembatas agar tidak menyimpang dari topik yang sudah diambil. Pembatasan aplikasi tersebut dapat dijelaskan seperti dibawah ini:

- a. Aplikasi sebagai informasi pemesanan produk yang dilakukan oleh customer berupa gambar produk, harga produk, informasi produk.
- b. Proses transaksi akan dikonfirmasi via *email* setelah proses pemesanan berhasil dilakukan.
- c. Aplikasi ini membuat laporan pemesanan dan pembayaran yang dilakukan oleh admin.

1.4 Tujuan

Dengan melihat perumusan diatas maka terdapat tujuan yang dapat diambil dari proyek sistem informasi ini. Tujuan tersebut dapat dijelaskan dibawah ini:

- a. Membuat aplikasi media promosi dan pemasaran berbasis website yang berisi fitur-fitur menarik untuk pemesanan dan untuk promosi.

- b. Membuat aplikasi media promosi dan pemesanan yang efektif dan efisien dalam pencatatan dan pelaporan sehingga mendapatkan sebuah informasi yang *valid*.
- c. Membuat tampilan website semenarik mungkin dan *user friendly* dengan tujuan untuk memudahkan dan mempercepat proses pemesanan produk pada website.

1.5 Kontribusi

Beberapa hal yang dapat diperoleh dari proyek sistem informasi di CV. Solusi Utama antara lain :

- a. Merancang dan membangun sebuah aplikasi yang membantu dalam meningkatkan produktifitas dan daya saing sehingga dapat mencapai keuntungan yang maksimal.
- b. Mempermudah bagian administrasi untuk mengolah dan memelihara data pemesanan agar terjamin keakuratannya.
- c. Mempermudah *customer* untuk mendapatkan barang yang dicari.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan digunakan untuk menjelaskan penulisan laporan per bab. Sistematika penulisan proyek sistem informasi dapat dijelaskan dibawah ini.

Bab pertama adalah pendahuluan yang membahas tentang latar belakang penulis dalam mengangkat judul “Rancang Bangun Aplikasi Media Promosi dan Pemasaran berbasis Website pada CV. Solusi Utama”.

Bab kedua mencakup tentang gambaran umum CV. Solusi Utama dan lingkup kerja yang ada disana serta struktur organisasi didalamnya.

Bab ketiga akan membahas tentang landasan teori yang digunakan oleh penulis dalam perancangan sistem informasi tersebut. Landasan teori yang digunakan antara lain : website, promosi, pemesanan.

Bab keempat yaitu metode penelitian yang didalamnya terdiri atas analisis dan desain sistem, membahas tentang spesifikasi prosedur dalam menyelesaikan rancang bangun aplikasi CV. Solusi Utama dengan analisis menggunakan *Document Flow*, *Data Flow Diagram*, *Context Diagram*, *Entity Relationship Diagram*, *Conceptual Data Model*, *Physical Data Model*, dan desain berupa sistem input-proses-output aplikasi.

Bab kelima adalah implementasi dan pembahasan tentang spesifikasi *hardware* dan *software* yang dipakai serta implementasi website promosi dan pemasaran CV. Solusi Utama.

Bab keenam adalah penutup yang membahas tentang kesimpulan dan saran yang dapat digunakan sebagai bahan perbaikan dan pengembangan dari kegiatan ini.

BAB II

Gambaran Umum Perusahaan

2.1 Identitas Perusahaan

Nama Perusahaan : CV. Solusi Utama
Alamat : Petemon Sidomulyo 3A/17, Surabaya
No Telp / HP : 031-70712181 / 08563451341
Email : solusihutama1@gmail.com
Contact Person : Aditya Surya Harmawan
Jabatan : Wakil Direktur
Bisnis Utama : *Supplier* alat *electrical* dan pisau roti

2.2 Uraian Tentang Perusahaan

CV. Solusi Utama didirikan oleh Drs. Eddy Karmawan pada tahun 2010 yang berlokasi di Petemon Sidomulyo 3A/17 Surabaya, telp (031) 70712181.

Perusahaan ini bergerak dalam bidang alat-alat *electrical*, *Instrumentall tool* serta memproduksi pisau roti.

Beberapa alat-alat *electrical* yaitu seperti *motor electric* (Dinamo), komponen panel, inverter, kontaktor dll. Untuk *instrumental tool*, CV. Solusi Utama telah menjadi agen resmi dari Hioki, sehingga permintaan apapun dari *stakeholder* untuk merk Hioki dapat ditawarkan. Untuk pembuatan pisau dapur sendiri telah digunakan oleh beberapa perusahaan roti terkenal yang ada di Indonesia. Salah satu contoh perusahaan roti yang telah menggunakan pisau roti ini adalah Sari Roti Indonesia Tbk. Perusahaan ini telah menggunakan pisau roti sebagai alat untuk

memotong roti yang telah selesai diproduksi. Beberapa macam pisau roti yang digunakan antara lain :

- Pisau Sandwich
- Pisau Sandrol
- Pisau Roti Standart
- Pisau Roll 2 meter dan 4 meter

2.3 Visi Misi CV. Solusi Utama

Visi adalah pernyataan yang menggambarkan situasi dan karakteristik yang ingin dicapai oleh suatu organisasi atau lembaga pada suatu waktu kedepan. Misi adalah langkah-langkah yang harus dilaksanakan oleh sebuah organisasi secara bertahap untuk mencapai tujuan dari organisasi yang pada akhirnya akan mencapai visi tersebut.

2.3.1 Visi Perusahaan

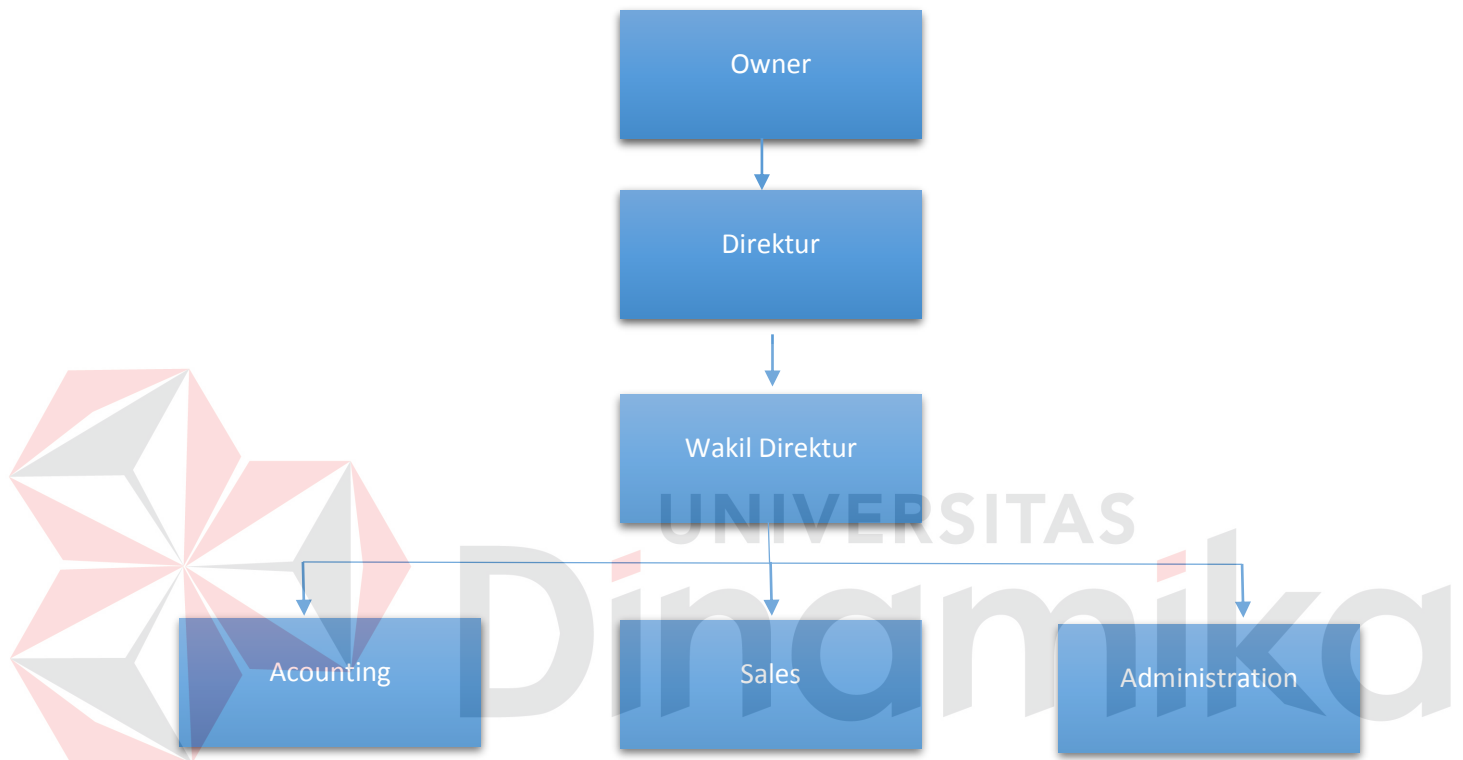
Menjadi perusahaan yang terus bertumbuh dan berkembang serta menjadikan perusahaan yang professional dengan mengutamakan kecepatan, ketepatan waktu tanpa mengurangi kualitas produk serta memberikan pelayanan yang terbaik serta menjadi mitra pilihan utama dalam bidang usaha alat-alat electrical dan technical

2.3.2 Misi Perusahaan

1. Menyediakan barang dan jasa yang berkualitas dan bersaing
2. Menjaga komitmen dan kepercayaan pelanggan dalam pelayanan yang handal
3. Menjadi mitra usaha yang terpercaya dan bertanggungjawab

4. Selalu mengedepankan kemudahan, kecepatan melalui teknologi untuk memberikan fasilitas pelayanan yang optimal

2.4 Struktur Organisasi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi CV. Solusi Utama

Sumber : CV. Solusi Utama

2.5 Uraian Jabatan dan Tugas

Tabel 2.1 Tabel Jabatan dan Tugas

Jabatan	Tugas
Owner	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima semua laporan perusahaan mulai dari jumlah penjualan, saldo perusahaan 2. Ikut mengambil keputusan dan kebijakan yang perlu untuk kebaikan dan kemajuan perusahaan

Direktur	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyusun rencana kerja 2. Memimpin dan mengkoordinir seluruh aktivitas perusahaan 3. Menyetujui pembelian dan penjualan inventaris perusahaan 4. Menandatangani cek dan giro 5. Ikut mengambil keputusan dan kebijakan dalam mengembangkan perusahaan
Wakil Direktur	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu Direktur dalam menyusun rencana kerja serta anggaran yang akan digunakan 2. Membantu Direktur untuk memimpin dan mengkoordinir seluruh aktivitas perusahaan 3. Mewakili Direktur dalam bertemu dengan mitra usaha jika berhalangan hadir 4. Membantu Direktur dalam menyetujui pembelian dan penjualan inventaris perusahaan dengan persetujuan dari Owner dan Direktur
Staff Accounting	Bertugas untuk menyimpan dan mencatat seluruh keuangan perusahaan dengan baik .
Sales	Bertugas untuk memasarkan produk langsung ke lapangan dan mengantar pesanan pelanggan yang dapat dijangkau.
Administation	Bertugas untuk membuat dan mencatat seluruh berkas-berkas perusahaan yang akan digunakan.

BAB III

TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan dijelaskan berbagai macam landasan teori yang digunakan untuk mendukung penyusunan laporan kerja praktek. Landasan teori yang dibahas meliputi permasalahan-permasalahan atau prosedur-prosedur yang berlaku saat ini serta beberapa pengertian tentang ilmu yang berkaitan dengan permasalahan tersebut.

3.1 Pemasaran

Kebanyakan orang beranggapan bahwa pemasaran hanyalah menjual dan mengiklankan. Sesungguhnya penjualan dan iklan hanyalah puncak dari pemasaran. Saat ini pemasaran harus dipahami tidak dalam pemahaman kuno sebagai membuat penjualan, tetapi dalam pemahaman modern yaitu memuaskan kebutuhan pelanggan. Bila pemasar memahami kebutuhan pelanggan, mengembangkan produk dan jasa yang menyediakan nilai yang unggul bagi pelanggan, menetapkan harga, mendistribusikan, dan mempromosikan produk dan jasa itu secara efektif, maka produk dan jasa itu akan mudah untuk dijual.

”tujuan pemasaran adalah membuat penjualan tidak diperlukan lagi”. Penjualan dan iklan hanyalah bagian dari bauran pemasaran yang lebih besar seperangkat sarana pemasaran yang bekerjasama untuk memuaskan kebutuhan pelanggan dan menciptakan hubungan dengan pelanggan. Disebagian besar masyarakat, pemasaran sering diartikan sebagai proses penjualan barang dan jasa, tetapi apabila

dilihat lebih mendalam pengertian pemasaran mempunyai aspek yang lebih luas daripada pengertian tersebut.

Didefinisikan secara luas, pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana pribadi atau organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan yang lain. Dalam konteks bisnis yang lebih sempit, pemasaran mencakup menciptakan hubungan pertukaran muatan nilai dengan pelanggan yang menguntungkan. Berikut ini adalah pendapat ahli tentang pengertian pemasaran yaitu:

1. Pemasaran (marketing) menurut Kotler (2008:6) yaitu “sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dengan tujuan untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya”.
2. Pemasaran, menurut Daryanto (2011:1) adalah “suatu proses sosial danmanajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain”.
3. Pemasaran, menurut Tjiptono (2008:5) adalah “fungsi yang memiliki kontak yang paling besar dengan lingkungan eksternal, padahal perusahaan hanya memiliki kendali yang terbatas terhadap lingkungan eksternal”. Oleh karena itu, pemasaran memainkan peranan penting dalam pengembangan strategi.

Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi serta penyaluran gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dan organisasi.

Defenisi pemasaran yang dikemukakan oleh ahli tersebut dapat diketahui bahwa pemasaran merupakan suatu sistem dari kegiatan bisnis yang saling berhubungan dan ditujukan untuk merencanakan, mendistribusikan dan mempromosikan barang dan jasa yang dilakukan oleh perusahaan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen

3.2 Pemesanan

Menurut Suartana : Pemesanan dalam bahasa Inggris adalah Reservation yang berasal dari kata “toreserve” yaitu menyediakan atau mempersiapkan tempat sebelumnya. Pengertian reservasi adalah sebuah proses perjanjian berupa pemesanan sebuah produk baik barang maupun jasa dimana pada saat itu telah terdapat kesepakatan antara konsumen dengan produsen mengenai produk tersebut namun belum ditutup oleh sebuah transaksi jual beli. Pada saat reservasi berlangsung biasanya ditandai dengan adanya proses tukar-menukar informasi antara konsumen dan produsen agar kesepakatan mengenai produk dapat terwujud. langkah pemasaran yang akan diambil terhadap produk yang akan dijual tersebut Sedangkan bagi konsumen melalui media reservasi dapat menimbang terlebih dahulusebelum membeli produk sampai dengan waktu yang telah ditentukan (time limit). Sampai dengan time limit yang telah ditentukan produk yang telah dipesan tersebut tidak boleh dijual kepada konsumen lain, karena secara tertulis maupun tidak sampai dengan time limit produk tersebut telah diprioritaskan kepada konsumen yang telah melakukan reservasi. Hal ini akan sangat menguntungkan konsumen karena sampai dengan time limit yang ditentukan, konsumen dapat melakukan perbandingan dengan produk lain. Selain itu, jika

terjadi sesuatu dan lain hal yang mengharuskan konsumen untuk batal membeli produk tersebut, konsumen yang bersangkutan tidak harus membeli produk tersebut.

Layaknya perjanjian lainnya, reservasi akan dinyatakan batal apabila terjadi beberapa hal berikut :

1. Terjadi sesuatu di luar kendali manusia (bencana alam, perang, dll) sehingga produk tidak dapat dibuat atau diselenggarakan oleh produsen,
2. Konsumen melakukan pembatalan sebelum batas waktu,
3. Terdapat kesalahan pengisian data penting mengenai konsumen pada saat proses reservasi sehingga produsen harus membatalkan reservasi (catatan: tergantung kebijakan masing-masing perusahaan),
4. Tidak dilakukan transaksi terhadap produk yang dipesan sampai dengan time limit yang telah ditentukan,
5. Baik produsen maupun konsumen melakukan hal-hal yang menyebabkan reservasi harus dibatalkan, tergantung perjanjian yang dibuat/ditentukan.

3.3 Promosi

Pada hakikatnya promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran. yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan/atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. (Tjiptono, 2002:219).

Kegiatan promosi terdiri dari semua kegiatan pemasaran yang mencoba terjadinya aksi pembelian suatu produk yang cepat atau terjadinya pembelian dalam waktu yang singkat. Dalam promosi terdapat lima fungsi yang sangat penting bagi suatu perusahaan/lembaga. Kelima fungsi tersebut yaitu informing (memberikan informasi), persuading (membujuk), reminding (mengingat), adding value (menambah nilai) dan assisting (mendampingi upaya dari perusahaan). Di setiap promosi dalam media apapun pasti memiliki tujuan tertentu, Rossiter dan Percy (Tjiptono,2002:222) mengklasifikasikan tujuan promosi sebagai efek dari komunikasi sebagai berikut:

1. Menumbuhkan persepsi pelanggan terhadap suatu kebutuhan (*category need*).
2. Memperkenalkan dan memberikan pemahaman tentang suatu produk kepada konsumen (*brand awareness*).
3. Mendorong pemilihan terhadap suatu produk (*brand attitude*).
4. Membujuk pelanggan untuk membeli suatu produk (*brand purchase intention*).
5. Mengimbangi kelemahan unsur bauran pemasaran lain (*purchase facilitation*).
6. Menanamkan citra produk dan perusahaan (*positioning*).

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, promosi adalah perkenalan dalam rangka memajukan usaha dagang. Promosi merupakan salah satu jenis komunikasi yang sering dipakai oleh pemasar. Sebagai salah satu elemen bauran promosi, promosi penjualan merupakan unsur penting dalam kegiatan promosi produk. Definisi promosi penjualan menurut *American Marketing Association (AMA)* yang dikutip dari bukunya Sustina adalah: “*Sales promotion is media and non media marketing pressure applied for a predetermined, limited period of time in order to stimulate trial, increase consumer demand, or improve product quality*”. Definisi

di atas menunjukkan bahwa promosi merupakan upaya pemasaran yang bersifat media dan non media untuk merangsang coba-coba dari konsumen, meningkatkan permintaan dari konsumen atau untuk memperbaiki kualitas produk.

3.3.1 Sarana Promosi

Menurut Kasmir, sarana promosi dapat dilakukan dengan beberapa hal, di antaranya adalah:

1. Periklanan (*Advertising*)

Periklanan merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, *billboard*, koran, majalah, TV atau radio. Dengan membaca atau melihat *Advertising* itu diharapkan para konsumen atau calon konsumen akan terpengaruh lalu tertarik untuk membeli produk yang diiklankan tersebut, oleh karena itu iklan ini harus dibuat sedemikian rupa sehingga menarik perhatian para pembacanya.

2. Promosi penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi Penjualan merupakan promosi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga atau hadiah pada waktu tertentu terhadap barang-barang tertentu pula.

3. Publisitas (*Publicity*)

Publisitas merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra Rumah Zakat di depan para calon muzakki atau muzakki nya melalui kegiatan sponsorship terhadap suatu kegiatan amal atau sosial atau olah raga.

4. Penjualan pribadi (*Personal Selling*)

Penjualan Pribadi merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan Rumah Zakat dalam melayani serta ikut mempengaruhi muzakki.

3.3.2 Tujuan Promosi

Tujuannya promosi antara lain:

A. Menginformasikan (*Informing*), dapat berupa:

1. Menginformasikan pasar mengenai keberadaan suatu produk baru.
2. Menjelaskan cara kerja suatu produk.
3. Memperkenalkan cara pemakaian yang baru dari suatu produk.
4. Menyampaikan perubahan harga kepada pasar.
5. Menginformasikan jasa-jasa yang di sediakan oleh perusahaan.

6. Meluruskan kesan yang keliru.

7. Mengurangi ketakutan atau kekhawatiran pembeli

8. Membangun citra perusahaan.

B. Membujuk pelanggan sasaran (*Persuading*), untuk:

1. Membentuk pilihan merk.
2. Mengalihkan pilihan ke merk tertentu.
3. Mengubah persepsi pelanggan terhadap atribut produk.
4. Mendorong pembeli untuk belanja saat itu juga.
5. Mendorong pembeli untuk menerima kunjungan wiraniaga (*Salesmen*).

C. Mengingat (*Reminding*), terdiri atas:

1. Mengingat pembeli bahwa produk yang bersangkutan dibutuhkan dalam waktu dekat.
2. Mengingat pembeli akan tempat-tempat yang menjual perusahaan.

3. Membuat pembeli tetap ingat walaupun tidak ada kampanye iklan.
4. Menjaga agar ingatan pertama pembeli jatuh pada produk perusahaan.

3.4 Website

Suatu media pada teknologi internet yang bekerja untuk menampilkan informasi dalam bentuk text, gambar, suara, bahkan video pada sebuah aplikasi yang bernama browser. Menurut Dewanto (2006:2) Website merupakan kumpulan dokumen yang disimpan pada sebuah server dan bisa diakses oleh setiap orang di penjuru dunia ini dengan memanfaatkan jaringan yang saling terhubung satu dengan yang lainnya yang disebut dengan jaringan internet.

Adapun cara kerja web adalah sebagai berikut:

1. Informasi web disimpan dalam dokumen dalam bentuk halaman-halaman web
2. Halaman web tersebut disimpan dalam computer server web.
3. Sementara dipihak pemakai ada computer yang bertindak sebagai computer client dimana ditempatkan program untuk membaca halaman web yang ada di server web (browser).

3.4.1 Jenis Website

Jenis-jenis website baru mulai bermunculan dan dikembangkan oleh para developers web atau jasa website. Website dengan jenis baru lahir sebagai *prototype* bagi pengembang lain untuk mengembangkan jenis website serupa.

Berikut ini beberapa jenis website :

1. **Basic**

Secara basicly website disediakan untuk publikasi informasi. Adapun informasi yang akan disediakan adalah beraneka ragam dari profile pribadi hingga company profile. Fokus situs ini adalah publikasi informasi.

2. **Search Engine**

Situs search engine adalah situs yang menyediakan mesin pencari. Search engine secara otomatis mencari dan menyimpan data-data situs yang beredar di internet. Adapun materi yang dapat dicari adalah segala sesuatu yang tergabung di dalam website yang terhubung di internet. Seperti mencari sebuah alamat website, file-file multimedia dan grafis yang terkandung di dalam website. Dalam hal ini situs-situs lain berlomba-lomba untuk menduduki tempat tertinggi untuk dapat di cari oleh *search engine*.

Fokus situs ini adalah sebagai mesin pencari situs lain

3. **Portal**

Situs jenis portal merupakan pintu gerbang bagi situs lain seperti halnya juga search engine. Tetapi di dalam portal situs-situs tersebut lebih disusun untuk disajikan. Berbeda dengan search engine situs-situs tersebut bukan dicari datanya secara otomatis oleh mesin pencari tetapi disimpan dan dikelola oleh pengelola portal secara dictionary. Umumnya portal-portal besar juga menyediakan layanan internet lain seperti email bagi member dan lain-lain. Fokus situs ini adalah sebagai gerbang dan facebook bagi situs lain

4. **Blog**

Blog merupakan buku harian yang terpublish di internet. Seorang pengelola blog dapat dengan bebas menuangkan pikirannya dalam bentuk tulisan ke

dalam website ini. Tulisan tersebut selanjutnya disimpan di database dan di publish di internet. Fungsional situs ini adalah publikasi dalam bentuk artikel di internet. Fokus situs ini adalah manajemen artikel

5. **Networking**

Situs jenis networking adalah situs penyedia yang menampung member-member untuk membentuk suatu komunitas. Sehingga member-member di dalam website tersebut dapat saling berkomunikasi dan bertukar pikiran. Di dalam website ini sesama member dapat saling berkenalan dan menjalin relasi satu sama lain. Pertukaran pesan dan testimonial pun terjadi diantara member yang belum atau sudah menjalin relasi. Fokus situs ini adalah friend relationship atau berteman dan berkomunitas di dalam internet

6. **Forum**

Forum adalah situs membership seperti networking juga. Tetapi tidak berfokus pada friend relationship seperti situs networking. Situs ini lebih berfokus sebagai ajang diskusi di internet. Adapun diskusi dalam bentuk tulisan yang diposting oleh member di organisasikan dengan lebih baik hingga perkategori yang terdiri dari berbagai sub-sub. Tujuan situs ini adalah wadah saling bertukar pikiran dalam diskusi. Fokus situs ini adalah forum diskusi online

7. **News**

News site adalah situs yang mengelola berita untuk di publish ke internet. Pengelola website dapat mengelola yaitu antara lain menulis dan manage berita. Kemudian user internet dapat melihat informasi berita tersebut melalui website. Fokus situs ini adalah manajemen berita.

8. Event Organizer

Situs jenis ini adalah situs yang mengelola manajemen informasi pengadaan acara. Informasi yang disajikan situs ini biasanya berorientasi waktu, misalnya informasi kapan diadakannya sebuah event, event yang terlewatkan dan event yang akan diadakan nantinya. Di dalamnya juga terdapat keterangan deskripsi tentang event tersebut dan judul event.

Fokus situs ini adalah manajemen informasi event.

9. Gallery

Gallery site menyediakan fasilitas publikasi foto dan gambar secara online. Pengelola website dapat menyimpan foto atau gambar yang diinginkan lalu dikategorikan dan di manage setelah itu di publish. Fokus situs ini adalah publikasi foto dan gambar.

10. Multimedia Streaming

Video streaming dan audio streaming sekarang merupakan trend baru dari dunia website. Di dalam situs jenis ini seseorang dapat menonton atau mendengarkan secara langsung multimedia melalui web. Untuk membangun situs ini diperlukan server yang memiliki koneksi internet yang *high* dan *up stream*, ini dikarenakan file-file multimedia yang relatif berukuran besar. Fokus situs ini adalah publikasi audio dan video online.

11. E-Commerce

Situs dengan sistem e-commerce adalah situs yang bertujuan untuk melakukan perdagangan melalui media internet. Pengelola dapat mengorganisir barang-barang yang ingin dijual lalu mempublikasikan secara online beserta harganya. Ada juga yang menyediakan transaksi

online melalui website ini. Yang jelas dalam hal ini website dimanfaatkan sebagai toko di dalam internet. Fokus situs ini adalah perdagangan online.

12. **E-Learning** merupakan situs yang menyediakan pembelajaran online melalui internet. Pembelajaran dilakukan melalui berbagai media seperti tulisan, gambar hingga multimedia. Fokus situs ini adalah pembelajaran online.

3.4.2 Website Perusahaan

Website Profil Perusahaan atau dalam bahasa Inggris umum disebut Corporate Website adalah website yang menyajikan informasi untuk publik mengenai profil perusahaan serta layanan yang dimilikinya. Hampir setiap perusahaan yang berinteraksi dengan publik, memiliki website atau setidaknya memasang profilnya melalui website direktori. Perusahaan besar biasanya memiliki satu induk website yang membawahi berbagai website lainnya yang lebih berfokus pada anak perusahaan atau merk produknya. Sebagai contoh: Website Tridinamika (www.tridinimaka.com)

Website Profil Perusahaan umumnya memiliki fitur :

1. Halaman depan yang berisi sekilas informasi tentang perusahaan, slideshow, berita terkini, promosi perusahaan.
2. Menu navigasi untuk menuju halaman-halaman website bagian dalam.
3. Gabungan kombinasi design yang mencerminkan citra perusahaan, bisa berupa logo, warna dasar perusahaan, layout dan foto serta gambar ilustrasi.

Profil Perusahaan dengan pembagian konten sebagai berikut:

1. Ringkasan sejarah perusahaan, operasional perusahaan, visi dan misi perusahaan
2. Daftar produk dan layanan perusahaan
3. Biografi dari pendiri, pemilik serta eksekutif. Terkadang juga memberikan informasi mengenai sistem ketenaga kerjaan dari perusahaan.
4. Halaman Berita yang berisikan rilis pers, katalog berita dan link ke artikel atau berita tentang perusahaan.
5. Halaman Investor yang menjelaskan para pemegang saham atau para investor perusahaan.
6. Daftar klien, supplier, pencapaian dan penghargaan perusahaan, proyek yang sedang dikerjakan, partner dan lainnya.



3.5 Internet

Internet adalah kependekan dari *Interconnected Network*. Internet merupakan sebuah sistem teknologi komunikasi yang bisa menghubungkan antar satu komputer dengan komputer lainnya sehingga menjadi sebuah jaringan, jaringan ini mencakup seluruh dunia. Menurut Allan (2005:12) internet adalah sekumpulan jaringan computer yang saling terhubung secara fisik dan memiliki kemampuan untuk membaca dan menguraikan protocol komunikasi tertentu yang disebut *Internet Protocol*. Bisa kita bayangkan ada berapa banyak komputer di seluruh dunia, dan semua komputer tersebut bisa saling terhubung melalui suatu sistem jaringan yang dinamakan internet. Ada standar tertentu yang lalu menjadi sebuah aturan baku supaya satu komputer bisa berkomunikasi dengan komputer lain yang

ada pada jaringan internet, yaitu dengan adanya protokol TCP/IP. Protokol ini bisa kita ibaratkan sebagai sebuah pintu pada rumah.

3.5.1 Manfaat Internet

Dengan terhubungnya komputer pada jaringan internet maka kita bisa mencari banyak informasi yang ada pada sebuah website yang dibangun oleh orang lain pada komputer servernya.

1. Searching

Searching adalah kegiatan saat mencari informasi. Untuk melakukannya kita membutuhkan software yang dinamakan search engine, contoh search engine adalah www.google.com, www.bing.com dll. Misal kita mencari informasi pemilu 2014 pada sebuah search engine google, kemudian google.com akan menampilkan banyak informasi yang berhubungan dengan pemilu 2014. Informasi yang ditampilkan google ini bersumber kepada website, misal portal berita detik.com.

2. Sosial Media dan Surat Elektronik (Email)

Lewat jaringan internet kita bisa bertukar informasi dengan kerabat, kawan atau rekan kerja menggunakan surat elektronik atau kita sebut Email.

3. Mencari uang

Melalui internet pun dapat menghasilkan uang. Yaitu dengan cara membuat Toko Online yang sangat populer saat ini, mempromosikan pekerjaan / jasa menggunakan bantuan internet. Pekerjaan semakin efektif dan efisien tanpa harus membuang banyak waktu.

3.6 *Personal Home Page (PHP)*

Menurut Didik Dwi Presetyo (2004:76), PHP merupakan Bahasa scripting server-side, dimana pemrosesan datanya dilakukan pada sisi server. Sederhananya, serverlah yang akan menerjemahkan skrip program, baru kemudian hasilnya akan dikirim kepada client yang melakukan permintaan. Keunggulan PHP antara lain :

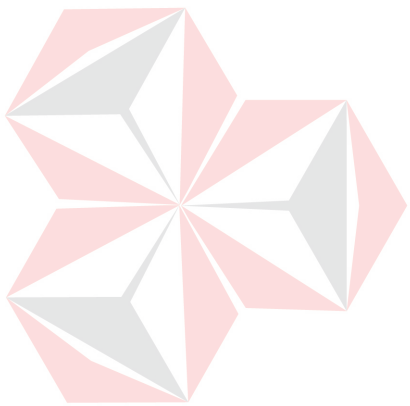
1. PHP mudah dibuat dan dijalankan pada *platform* apapun.
2. PHP sangat efisien karena hanya memerlukan *resource system* yang sangat sedikit disbanding dengan Bahasa pemrograman yang lain.
3. Ada banyak web server yang mendukung seperti Apache,PWS,IIS
4. Bahasa pemrograman PHP sintaknya sederhana, singkat dan mudah dipahami.
5. PHP didukung oleh banyak *database* seperti MySQL, PostgreSQL,dan lain-lain

3.7 *Interaksi Manusia dan Komputer*

Menurut Wicaksono (2006:4), Interaksi Manusia dan Komputer (IMK) adalah sebuah disiplin ilmu yang mempelajari desain, evaluasi, implementasi dari sistem komputer interaktif yang dipakai oleh manusia, beserta studi tentang faktor-faktor utama dalam lingkungan interaksinya.

Interaksi antara manusia dan komputer bertemu pada *user interface* (atau yang sering disebut dengan *interface*) dimana ini meliputi *software* dan *hardware*. *Input* diterima melalui *hardware* seperti *keyboard* dan *mouse* dan kemudian diteruskan ke *software* yang kemudian diolah dan dikeluarkan dalam bentuk tampilan pada layar ataupun pada *hardware* yang lain. *Sitemap* tidak hanya berguna

untuk memudahkan pengguna dalam mengakses webnya, namun juga dapat memudahkan Google dalam melakukan pelacakan.



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB IV

METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini akan menjelaskan tentang tahapan-tahapan yang dilakukan dalam merancang dan membangun website dengan menggunakan konsep SDLC (*Systems Development Life Cycle*). Tahapan tersebut diawali dengan analisa permasalahan yang terjadi dalam perusahaan hingga perancangan yang dibuat sebagai solusi dari permasalahan tersebut. Tahapan-tahapan dalam pembuatan solusi tersebut adalah sebagai berikut:

4.1. Analisa Permasalahan

Sebagai tahap awal untuk mengetahui permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan perlu dilakukan analisis proses bisnis yang ada di dalam perusahaan agar solusi yang diberikan kepada perusahaan sesuai dengan harapan dan memiliki manfaat yang maksimal.

Seiring berjalannya waktu dan semakin berkembangnya CV. Solusi Utama maka diperlukan penanganan ekstra dalam meningkatkan produktifitas produk khususnya dibidang pemesanan barang dan promosi barang. Kegiatan promosi yang masih menggunakan cara tradisional ini berdampak pada kurang dikenalnya produk CV. Solusi Utama dikalangan masyarakat. Selain itu juga penyimpanan data pemesanan masih menggunakan catatan manual sehingga tingkat keamanan tidak terjaga dengan baik serta terjadi penumpukan data pemesanan karena tidak adanya pengolahan secara baik sehingga menghasilkan suatu informasi.

4.2. Analisa Kebutuhan

Setelah melakukan analisis permasalahan dari perusahaan, tahap selanjutnya yaitu melakukan analisa kebutuhan perusahaan. Dalam melaksanakan tahap ini, ada 3 cara yang digunakan yaitu wawancara, pengamatan/observasi, dan studi literatur.

4.2.1. Wawancara

Pengumpulan data untuk pengenalan perusahaan dilakukan dengan cara wawancara yaitu kepada bagian pemasaran yang dimulai dari Wakil Direktur dimana menjelaskan tentang tahap rencana pemasaran dan teknik penagihan yang akan dilakukan beserta dengan laporan yang diharapkan. Kemudian lanjut ke bagian *manager* pemasaran dilakukan pengumpulan data masalah *Sales, Customer*, dan data lain yang memiliki hubungan dengan solusi permasalahan.

4.2.2. Pengamatan/Observasi

Langkah ini dilakukan untuk mengetahui apakah solusi yang diberikan kepada perusahaan sudah sesuai dengan latar belakang masalah, dengan adanya observasi diharapkan bahwa latar belakang masalah bisa terjawab dalam pelaksanaan kerja praktik. Observasi dilakukan untuk mengetahui prosedur-prosedur perusahaan dalam melakukan pengenalan produk kepada perusahaan, dan mengetahui pada saat penagihan data apa saja yang digunakan oleh perusahaan sehingga semua prosedur tersebut bisa diselesaikan dengan sistem..

4.2.3. Studi Literatur

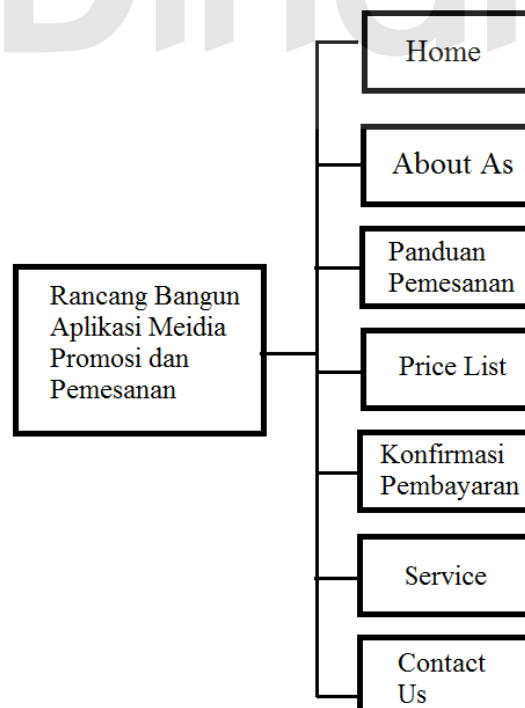
Setelah wawancara dan pengamatan secara langsung dilakukan, satu hal yang sangat perlu untuk dilakukan untuk studi literatur. Studi literatur dilakukan

untuk mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan yang ada yaitu mulai dari tentang website, company profile, penagihan, dan lain-lain. Studi literatur dilakukan dengan mencari buku, jurnal, atau sumber-sumber lain. Informasi penting lainnya yang tidak ada pada saat melakukan wawancara atau observasi dapat terjawab dengan dilakukannya studi literatur ini. Harapan dari dilakukannya Studi literatur yaitu kualitas analisa yang dilakukan sesuai dengan kebutuhan.

4.3. Perancangan Sistem

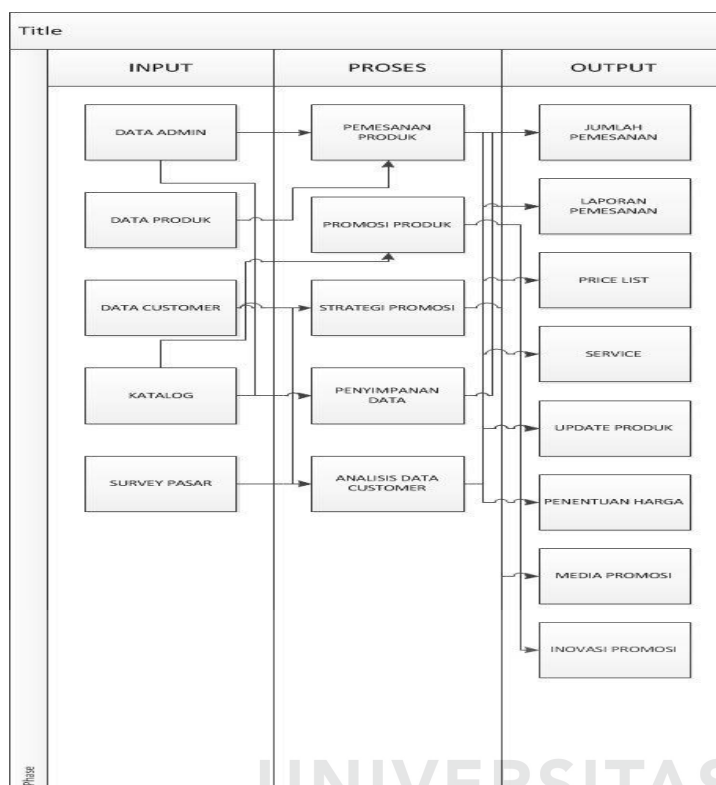
Setelah analisa permasalahan dan analisa kebutuhan dilakukan, tahap selanjutnya yaitu perancangan sistem dimana pada tahap ini melakukan desain *Input Proses Output, System Flow Diagram, Data Flow Diagram, Entity Relationship Diagram, dan Desain rancangan input/output.*

4.3.1. Sitemap Website Profil Perusahaan



Gambar 4.1 Sitemap Website Profil Perusahaan

4.3.2. Block Diagram



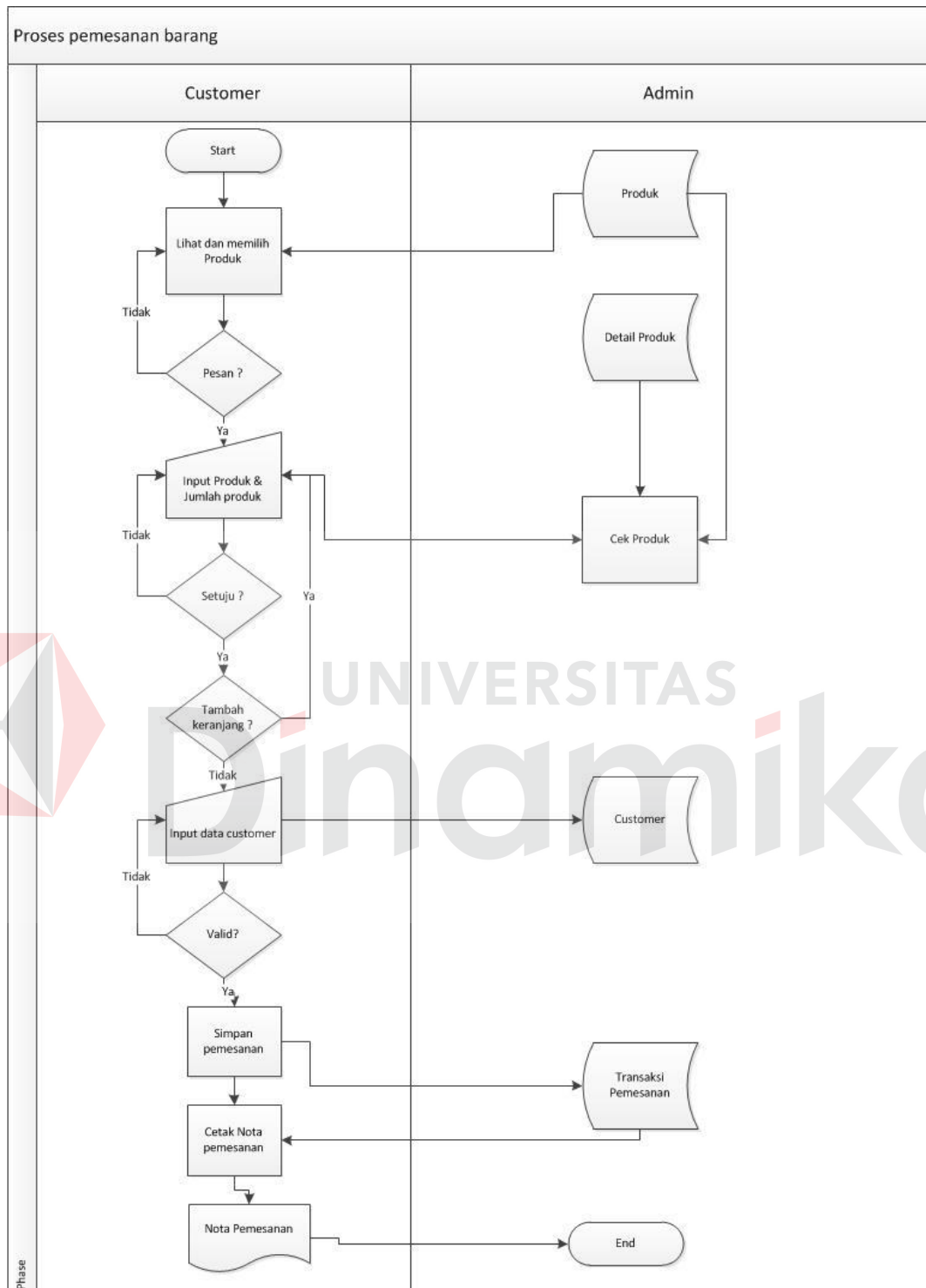
Gambar 4.2 Input Process Output Chart

IPO Chart pada gambar 4.1 memiliki inputan awal yaitu data admin, data *customer* dan data produk,. Data Customer adalah identitas dari pelanggan yang berhubungan bisnis dengan perusahaan. Data customer disimpan oleh admin sehingga dalam proses transaksi dapat dilihat secara detail data customer yang akan memesan. Proses akan melakukan pemesanan barang yang sudah dipilih oleh Customer. Proses akan mengambil data produk dan produk customer untuk proses pemesanan dan akan melakukan proses pengecekan. Setelah selesai proses maka outputnya adalah pengiriman produk yang sudah dipilih oleh customer dan customer akan menerima laporan pemesanan.

4.3.3. *System Flow*

System Flow merupakan gambaran aliran kerja yang terdapat di dalam suatu sistem. Dengan melihat dan menganalisa sistem yang sedang berjalan saat ini, maka dilakukan suatu prosedur pengembangan yaitu dengan membuat *system flow*. Setiap data baru yang dimasukkan oleh admin dicatat oleh sistem dan disimpan ke dalam *database*. Didalam system flow ini dijelaskan bagaimana proses seorang *customer* melakukan transaksi pemesanan barang. Dimulai dari *customer* melihat-lihat produk yang ada, kemudian jika *customer* tertarik ingin memesan salah satu produk, *customer* tinggal meng-klik tombol “beli”. Setelah meng-klik tombol tersebut, *customer* diwajibkan untuk mengisi jumlah produk yang akan dipesan, lalu sistem akan menampilkan 3 pilihan yaitu : melanjutkan transaksi, menghapus belanja, atau selesai berbelanja. Jika transaksi sudah selesai *customer* tinggal meng-klik tombol “selesai belanja”, kemudian *customer* akan melanjutkan mengisi *formulir* data *customer* untuk melengkapi data – data pemesanan. Setelah data-data lengkap dan *valid*, *customer* tinggal meng-klik tombol “proses” untuk menyelesaikan proses pemesanan. *System flow* yang mengenai penyelesaian permasalahan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

A. System Flow Pemesanan Produk

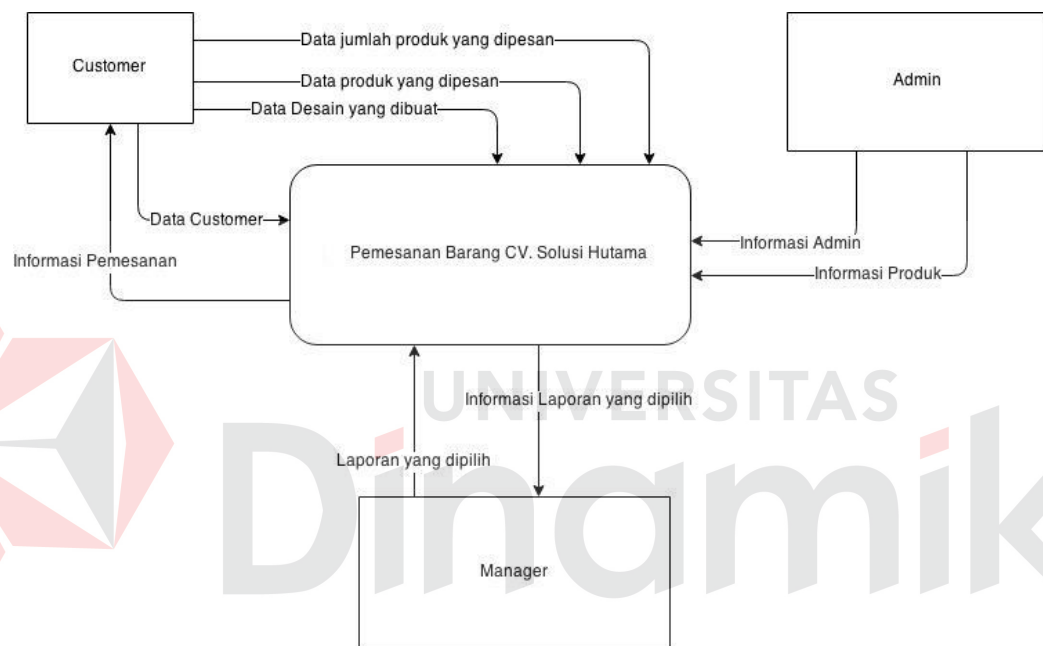


Gambar 4.3 System Flow Pemesanan Produk

4.3.4. Data Flow Diagram

DFD merupakan perangkat yang digunakan pada metodologi pengembangan sistem yang terstruktur. DFD menggambarkan seluruh kegiatan yang terdapat dalam sistem. Penggambaran DFD dimulai dari awal yaitu Context Diagram, kemudian DFD level 0, DFD level 1

A. Context Diagram



Gambar 4.4 Context Diagram

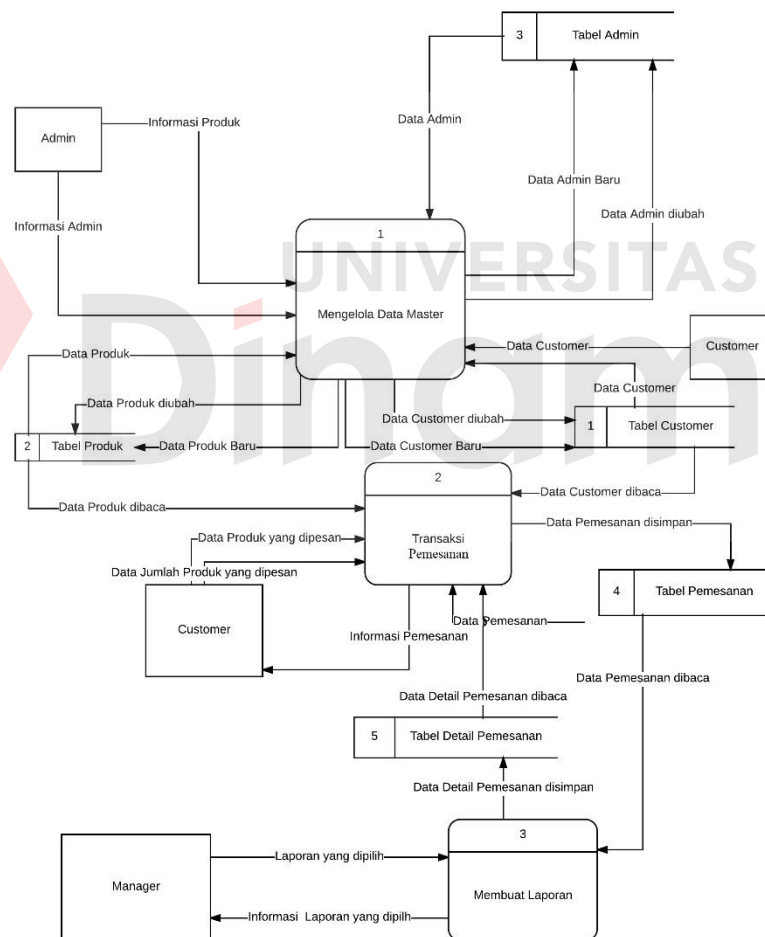
Context Diagram adalah gambaran menyeluruh dari DFD (Data Flow Diagram). Didalam context diagram terdapat 3 (tiga) *external entity*, yaitu: Customer, Manager, Admin. Detail dari context diagram dapat dilihat pada data flow diagram level 0.

B. DFD Level 0

DFD level 0 merupakan hasil dekomposisi dari context diagram, dimana proses dijelaskan lebih detail. *Data flow diagram* adalah perangkat yang digunakan pada

metodologi pengembangan system yang terstruktur. DFD dapat menggambarkan seluruh kegiatan yang terdapat pada system informasi pemesanan CV. Solusi Utama secara detail. Pada Sub proses yang terjadi pada aplikasi promosi dan pemesanan ini yaitu mengelola data master, melakukan transaksi, dan membuat laporan. Tabel yang terlihat dari DFD tersebut antara lain *customer*, detail pemesanan, pemesanan, produk, admin. Gambar dibawah ini merupakan DFD Level 0 dibawah ini

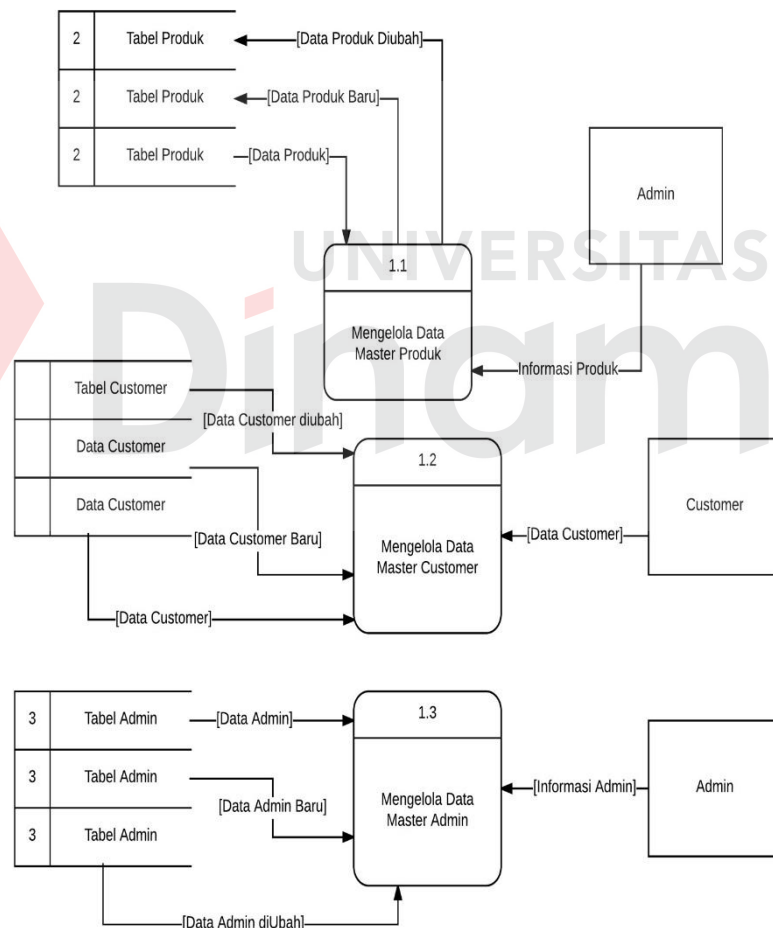
Level 0 dibawah ini



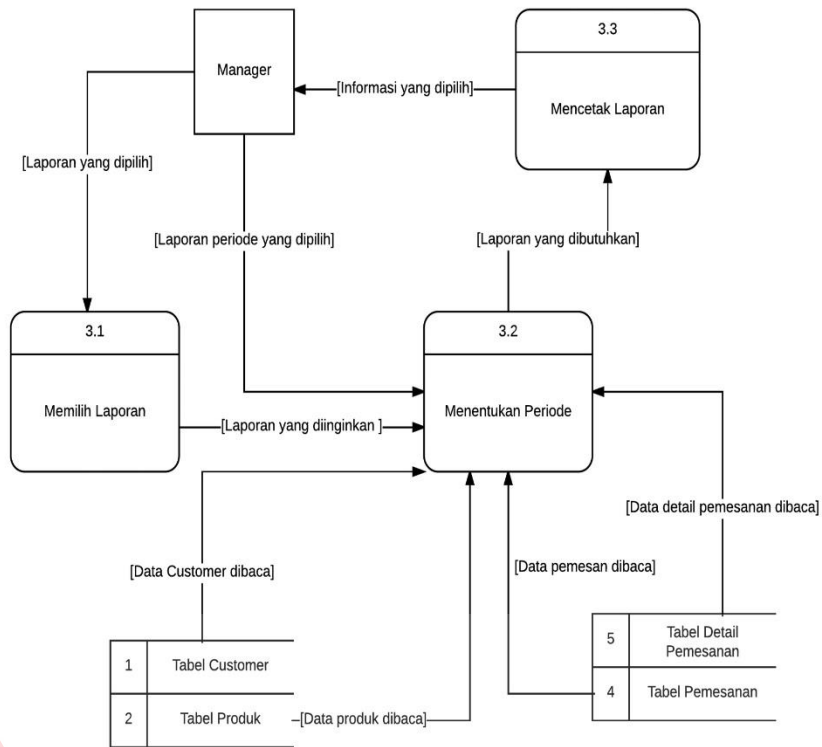
Gambar 4.5 Data Flow Diagram Level 0

C. DFD Level 1

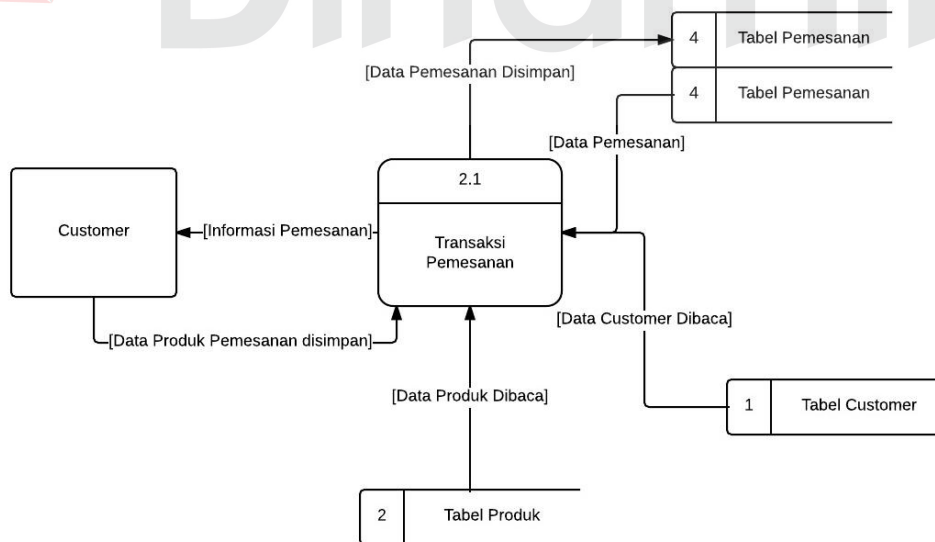
Pada DFD level 1 proses mengelola data master terdapat 3 (tiga) sub proses, yaitu mengelola data *master* produk, *customer*, dan *admin*. Sub proses mengelola data *master* produk berfungsi untuk mengelola data-data produk. Sub proses mengelola data *master*, *customer* berfungsi untuk mengelola data-data *customer*. Sub proses mengelola data *master*, *admin* berfungsi untuk mengelola data *admin*. Seperti yang digambarkan pada DFD Level 1 Proses Mengelola Data Master



Gambar 4.6 Data Flow Diagram Level 1 mengelola Data Master



Gambar 4.7 Data Flow Diagram Level 1 Pembuatan Laporan



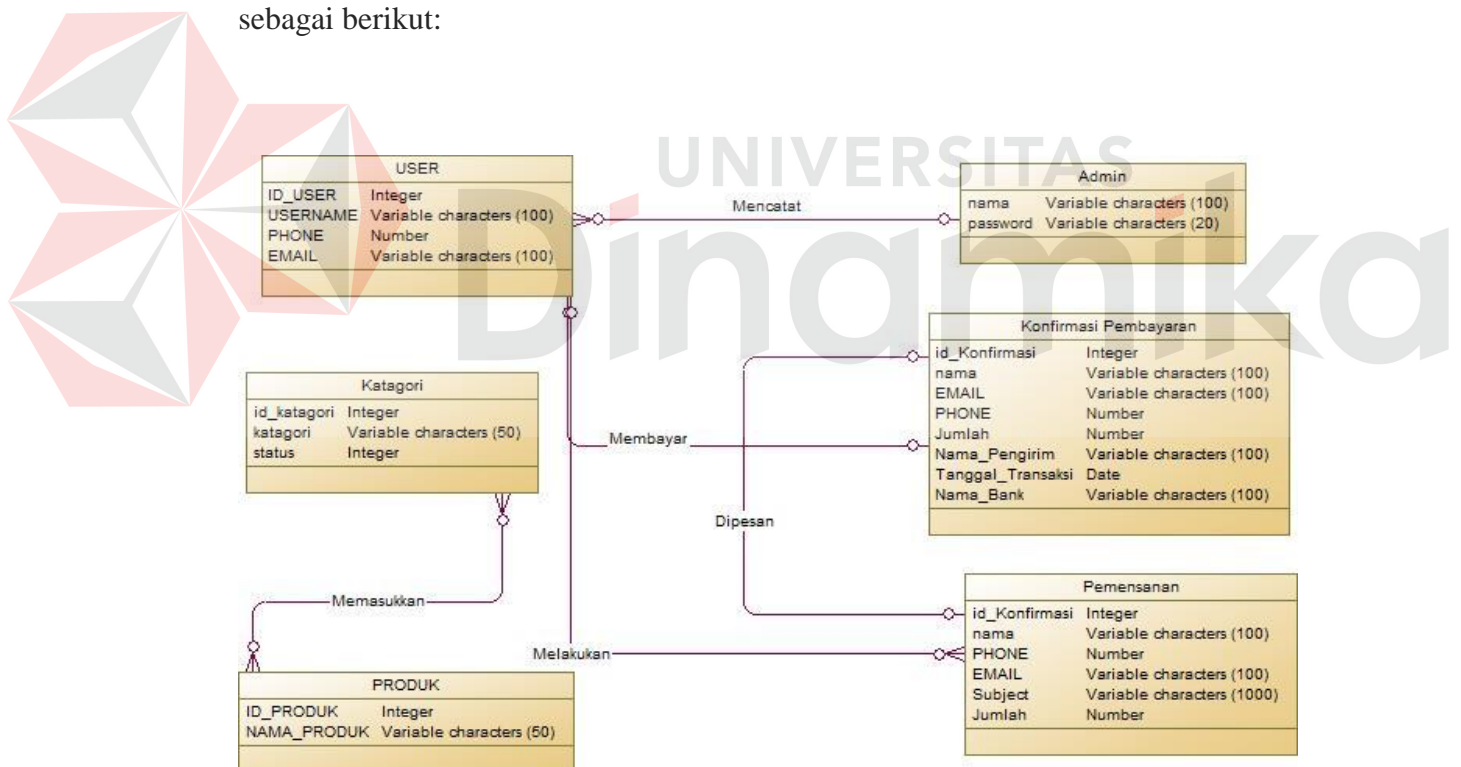
Gambar 4.8 Data Flow Diagram Level 1 Transaksi Pemesanan

4.3.5. Entity Relationship Diagram

ERD merupakan proses yang menunjukkan hubungan antar entitas, dan relasi dari setiap entitas tersebut. ERD dibagi menjadi dua bentuk yaitu Conceptual Data Model (CDM) dan Physical Data Model (PDM) yang dijelaskan sebagai berikut:

A. CDM

Conceptual Data Model adalah gambaran secara keseluruhan struktur aplikasi yang akan digunakan. CDM hanya merupakan gambaran awal dari struktur sehingga tidak perlu khawatir dalam implementasi fisiknya. Bentuk CDM adalah sebagai berikut:

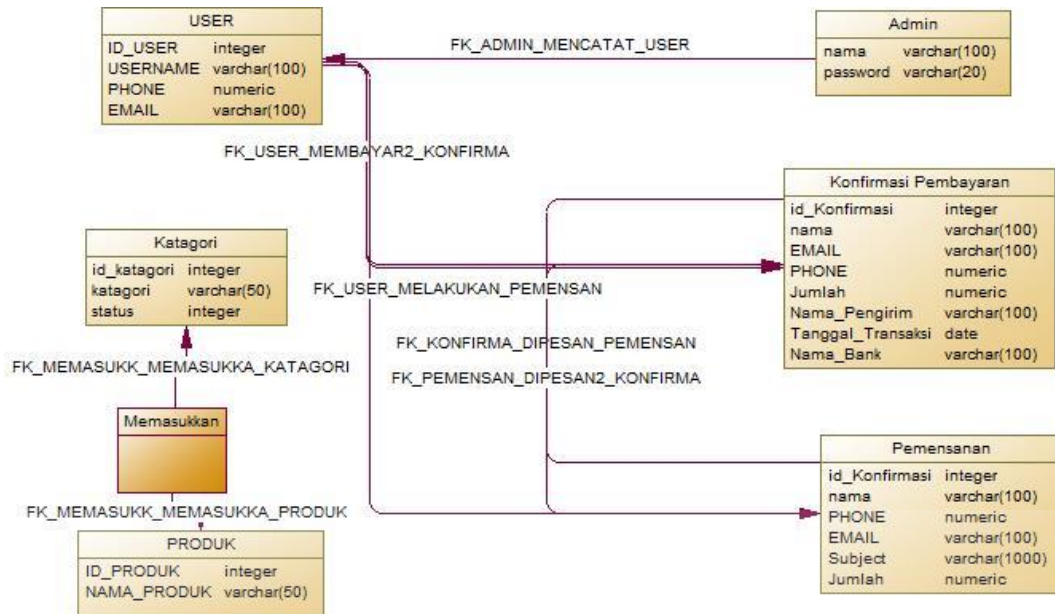


Gambar 4.9 Conceptual Data Model (CDM)

B. PDM

PDM merupakan gambaran struktur data yang akan diimplementasikan oleh DBMS. Dalam PDM dapat dilakukan optimalisasi database dengan melakukan

berbagai modifikasi, tetapi semua tersebut kembali kepada DBMS yang akan digunakan



Gambar 4.10 Physical Data Model (PDM)

4.3.6. Struktur Tabel

Struktur tabel digunakan dalam pembuatan fitur client zone untuk penagihan. Data-data tersebut merupakan detail dari setiap tabel yang akan diimplementasikan ke dalam sistem untuk keperluan data. Untuk struktur dari setiap tabel tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

A. Tabel Admin

Nama Tabel : Admin

Primary Key : nama

Foreign Key : -

Fungsi : Untuk menyimpan username dan password admin yang akan mengoperasikan sistem.

Tabel 4.1 Tabel Admin

NO	Nama Field	Type	Panjang	Keterangan
1	ID_Admin	Integer	10	Primary Key
2	Username	Varchar	50	
3	Password	Varchar	50	
4	email	Varchar	50	
5	No. telp	Varchar	20	

B. Tabel User

Nama Tabel : User

Primary Key : id_user

Foreign Key : -

Fungsi : Untuk menyimpan data user yang melakukan pemesanan produk

Tabel 4.2 Tabel User

No	Nama Field	Type	Panjang	Keterangan
1	Id_user	Integer	10	Primary Key
2	Nama_lengkap	Varchar	50	
3	Alamat	Varchar	50	
4	Email	Varchar	50	
5	Telp	Varchar	20	
6	Kota	Varchar	20	

C. Tabel Konfirmasi Pembayaran

Nama Tabel : Customer

Primary Key : id_Konfirmasi

Foreign Key : -

Fungsi : Untuk menyimpan data transaksi customer yang sudah melakukan pembayaran

Tabel 4.3 Tabel Konfirmasi Pembayaran

No	Nama Field	Type	Panjang	Keterangan
1	Id_konfirmasi	Integer	10	Primary Key
2	Nama_lengkap	Varchar	50	
3	Email	Varchar	50	
4	Telp	Varchar	20	
5	Tagihan	Integer	10	
6	Jumlah	Integer	20	
7	Atm	Varchar	10	
8	Pengirim	Varchar	50	
9	tanggal	Date		

D. Tabel Produk

Nama Tabel : Produk

Primary Key : id_produk

Foreign Key : -

Fungsi : Untuk menyimpan data produk yang dimiliki oleh perusahaan.

Tabel 4.4 Tabel Produk

No	Nama Field	Type	Panjang	Keterangan
1	Id_Produk	Integer	10	Primary Key
2	Nama_Produk	Varchar	100	
3	Deskripsi	Varchar	200	
4	Harga	Integer	20	
5	Stok	Integer	5	
6	berat	Integer	3	
7	Link_gambar	Varchar	100	
8	diskon	integer	5	

E. Tabel Kategori

Nama Tabel : Kategori

Primary Key : id_kategori

Foreign Key : id_produk

Fungsi : Untuk mencatat kategori produk yang tersedia.

Tabel 4.5 Tabel Kategori

No	Nama Field	Type	Panjang	Keterangan
1	Id_Kategori	Integer	5	Primary Key
2	Nama_Kategori	Varchar	100	

F. Tabel Pemesanan

Nama Tabel : Pemesanan

Primary Key : id_konfirmasi

Foreign Key : -

Fungsi : untuk menyimpan detail produk yang dipesan dan sebagai catatan untuk tempat pengiriman.

Tabel 4.6 Tabel Pemesanan

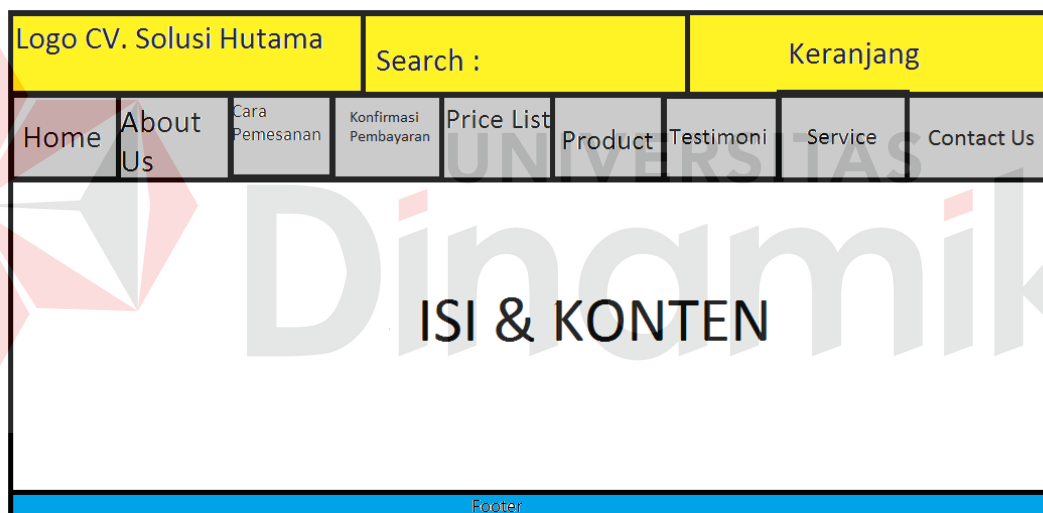
No	Nama Field	Type	Panjang	Keterangan
1	Id_order	Integer	10	Primary Key
2	Status_order	Varchar	50	
3	Tgl_order	Date		
4	Jam_order	Date		

4.3.7. Desain Input/Output

Desain input output ini digunakan untuk memberikan gambaran tentang desain halaman website yang akan dibangun. Berikut ini desain *input output* dari aplikasi media promosi dan pemasaran pada CV. Solusi Utama

1. Halaman Utama

Halaman ini muncul pada saat customer mengakses website Solusi Utama. Halaman ini menampilkan semua produk dari CV. Solusi Utama seperti Motor Elektrik, Komponen panel, Inverter, Kontaktor, Circuit Breaker, Overload relay, Pisau Sandwich, Pisau Sandrol yang dipromosikan



Gambar 4.11 Rancangan halaman utama

2. Profil perusahaan

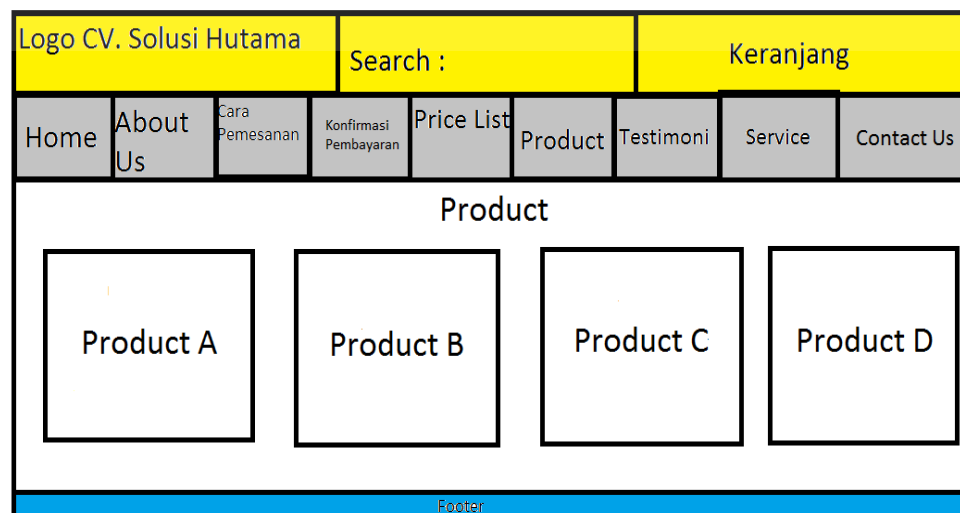
Halaman ini nantinya akan berisi tentang visi dan misi CV. Solusi Utama. *Customer* akan mengerti visi perusahaan dan cara perusahaan untuk mencapai visi tersebut.



Gambar 4.12 Rancangan Profil Perusahaan

3. Halaman Produk

Halaman ini menampilkan foto dan detail produk yang sudah di inputkan admin. Semua produk yang ditawarkan oleh Solusi Utama akan muncul. Setelah memilih salah satu barang, maka halaman akan menuju ke detail produk



Gambar 4.13 Rancangan produk

Logo CV. Solusi Utama			Search :			Keranjang		
Home	About Us	Cara Pemesanan	Konfirmasi Pembayaran	Price List	Product	Testimoni	Service	Contact Us
Product								
Gambar Produk			Nama Produk : Kategori Type Harga			<input type="button" value="Pesan"/>		
Footer								

Gambar 4.14 Rancangan detail produk

Halaman detail produk nantinya akan berisi tentang deskripsi suatu produk.

Dilengkapi dengan kategori produk, harga produk, diskon, berat produk dan stok yang tersedia.

4. Contact Us

Pada rancangan halaman ini akan terdapat beberapa kontak perusahaan yang dapat dihubungi oleh *customer*. Akan ada alamat perusahaan, nomer telp perusahaan, alamat email perusahaan, dan *blackberry massanger* perusahaan.

Logo CV. Solusi Utama			Search :			Keranjang		
Home	About Us	Cara Pemesanan	Konfirmasi Pembayaran	Price List	Product	Testimoni	Service	Contact Us
Alamat No. Telp Email Pin bbm								
Footer								

Gambar 4.15 Rancangan *Contact Us*

5. Konfirmasi Pembayaran

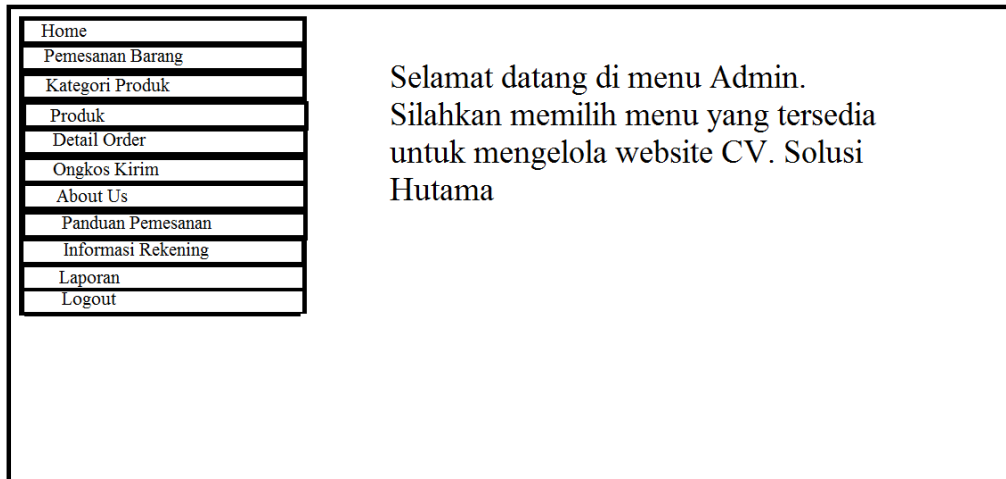
Pada rancangan ini ditujukan kepada para *customer* yang sudah melakukan pembayaran melalui Anjungan Tunai Mandiri (ATM) atau transfer uang. Para *customer* yang sudah melakukan proses pembayaran, maka diwajibkan untuk mengisi form konfirmasi pembayaran sehingga admin dapat melakukan pengecekan pembayaran melalui bank. Jika pembayaran sudah diterima dan telah selesai dicek oleh pihak admin, maka nanti *customer* akan mendapatkan pesan konfirmasi pembayaran dan langsung pengiriman barang

Logo CV. Solusi Utama			Search :			Keranjang		
Home	About Us	Cara Pemesanan	Konfirmasi Pembayaran	Price List	Product	Testimoni	Service	Contact Us
Konfirmasi Pembayaran Nama : Email : Telp : Nomer Tagihan : Jumlah yang dibayar : Tanggal Pembayaran : Bank Pengirim Nama Rekening : Catatan :								
						SEND		
Footer								

.Gambar 4.16 Rancangan konfirmasi pembayaran

6. Home Admin

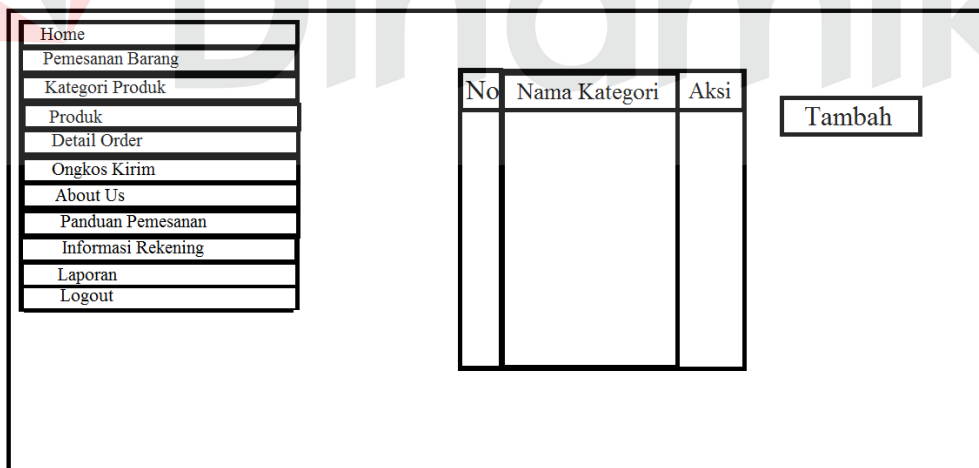
Rancangan admin ini nantinya akan digunakan untuk mengelola halaman website perusahaan. Semua menu akan berada di sisi kanan layar sehingga memudahkan admin untuk mencari. Semua menu sudah sesuai dengan tampilan website sehingga admin lebih mudah untuk mengelola website. Di halaman admin terdapat 9 menu utama seperti dibawah ini :



Gambar 4.17 Rancangan Halaman admin

7. Kategori Produk Admin

Halaman ini akan dirancang untuk menambahkan kategori produk yang tersedia di CV. Solusi Utama. Kategori ini nantinya akan digunakan untuk menambahkan barang kedalam website sehingga admin wajib memasukkan kategori dulu sebelum memasukkan produk.



Gambar 4.18 Rancangan Halaman Admin Kategori

8. Produk Admin

Pada rancangan ini digunakan agar admin dapat menambahkan barang kedalam website. Admin wajib mengisi semua form yang sudah disediakan sehingga pada saat menampilkan barang, dapat dimengerti oleh *customer*. Informasi yang diberikan harus jelas sehingga memudahkan *customer* dalam mencari barang yang diperlukan.

Home	<table border="1"> <thead> <tr> <th>No</th> <th>Nama Produk</th> <th>Berat</th> <th>Harga</th> <th>Diskon</th> <th>Stok</th> <th>Tgl Masuk</th> <th>Aksi</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	No	Nama Produk	Berat	Harga	Diskon	Stok	Tgl Masuk	Aksi								
No		Nama Produk	Berat	Harga	Diskon	Stok	Tgl Masuk	Aksi									
Pemesanan Barang																	
Kategori Produk																	
Produk																	
Detail Order																	
Ongkos Kirim																	
About Us																	
Panduan Pemesanan																	
Informasi Rekening																	
Laporan																	
Logout																	

Gambar 4.19 Rancangan halaman admin produk

9. Detail Order

Dalam halaman ini nantinya akan menampilkan jumlah pesanan dari para *customer*. Semua pesanan akan ditampilkan dalam halaman ini dan admin dapat mengecek pesanan tersebut untuk nantinya akan diproses menuju pengiriman. Semua data order tersebut tampil pada saat *customer* sedang mengisi form pemesanan yang ada dihalaman website.

Home				
Pemesanan Barang				
Kategori Produk				
Produk				
Detail Order				
Ongkos Kirim				
About Us				
Panduan Pemesanan				
Informasi Rekening				
Laporan				
Logout				

No Invoice				
Tgl& Jam Order				
Status Order				
Nama Barang	Berat	Jumlah	Harga Satuan	
Total				

Gambar 4.20 Rancangan detail order

10. Ongkos Kirim

Pada halaman ini nantinya admin akan memasukkan biaya kirim produk menuju tempat pengiriman. Admin akan mengisikan berdasarkan nama kota dan harga tiap kota, sehingga nantinya biaya pengiriman akan langsung dimasukkan ketika proses total biaya produk. Jadi *customer* tidak perlu repot-repot untuk mencari sendiri biaya kirim karena sistem sudah menyediakan layanan tersebut.

Home				
Pemesanan Barang				
Kategori Produk				
Produk				
Detail Order				
Ongkos Kirim				
About Us				
Panduan Pemesanan				
Informasi Rekening				
Laporan				
Logout				

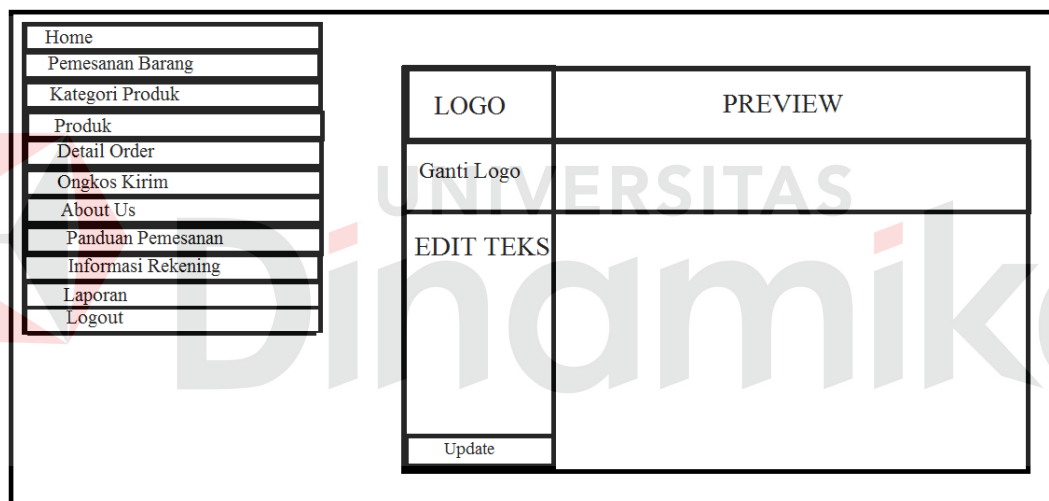
Kota	Ongkos Kirim

Tambah
Hapus
Edit

Gambar 4.21 Rancangan ongkos kirim

11. About Us

Halaman about us adalah halaman yang menceritakan keadaan perusahaan saat ini, tidak hanya itu saja, halaman admin juga berisi tentang visi dan misi perusahaan. Maka disinilah rancangan halaman about us dibuat. Admin akan menceritakan keadaan perusahaan sedetail mungkin melalui sejarah perusahaan, pertama kali bisnis berkembang, visi dan misi perusahaan. Sehingga melalui ini diharapkan *customer* dapat mengerti keadaan perusahaan CV. Solusi Utama dan diharapkan *customer* turut serta dalam memberikan inovasi kedepannya.



The image shows a wireframe for an admin interface. On the left is a vertical sidebar menu with the following items: Home, Pemesanan Barang, Kategori Produk, Produk, Detail Order, Ongkos Kirim, About Us, Panduan Pemesanan, Informasi Rekening, Laporan, and Logout. The main content area is a table with two columns: LOGO and PREVIEW. The table has three rows: the first row contains 'Ganti Logo' in the LOGO column and is empty in the PREVIEW column; the second row contains 'EDIT TEKS' in the LOGO column and is empty in the PREVIEW column; the third row contains 'Update' in the LOGO column and is empty in the PREVIEW column. A large watermark 'UNIVERSITAS Dindamika' is overlaid on the right side of the wireframe.

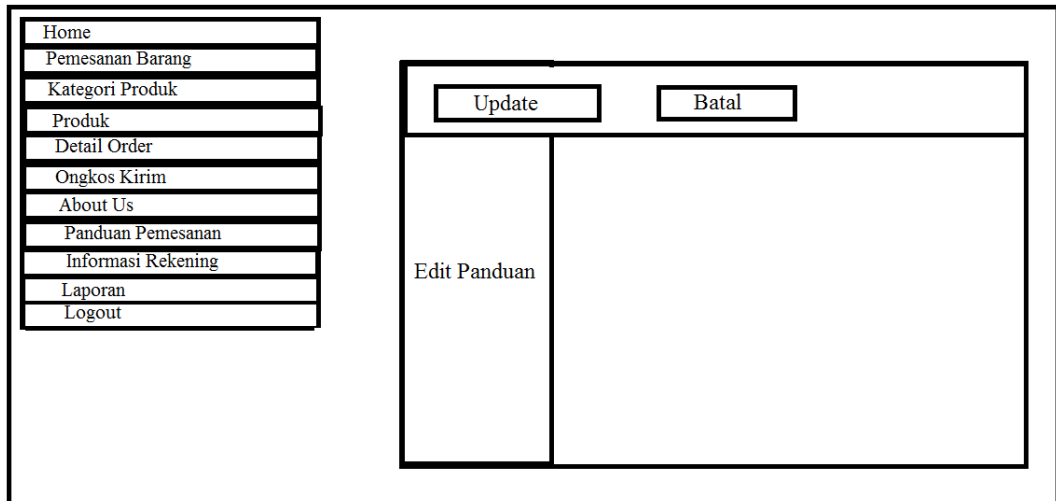
Home	
Pemesanan Barang	
Kategori Produk	
Produk	
Detail Order	
Ongkos Kirim	
About Us	
Panduan Pemesanan	
Informasi Rekening	
Laporan	
Logout	

LOGO	PREVIEW
Ganti Logo	
EDIT TEKS	
Update	

Gambar 4.22 Rancangan halaman admin about us

12. Panduan Pemesanan

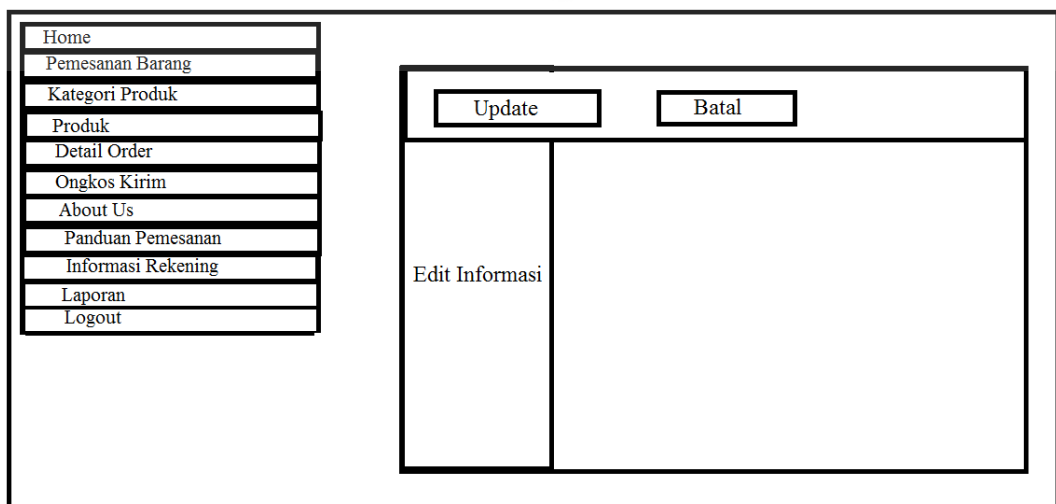
Ini adalah rancangan halaman panduan pemesanan barang. Halaman ini dibuat supaya para *customer* tidak kebingungan ketika akan memesan barang didalam website. Tersedia panduan lengkap dalam memesan produk yang dimulai dari proses pemilihan barang, pengisian form, hingga menerima konfirmasi pemesanan via *email* dan SMS.



Gambar 4.23 Rancangan halaman panduan pemesanan

13. Informasi Rekening

Pada halaman ini nantinya akan memuat informasi rekening bank yang digunakan selama proses pembayaran. Admin akan menginputkan beberapa nomer rekening bank yang digunakan sehingga *customer* dapat melihat dan langsung melakukan transaksi saat itu juga tanpa harus menunggu atau bertanya kepada admin.



Gambar 4.24 Rancangan halaman informasi rekening

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan program merupakan uraian yang ditujukan kepada user untuk menjelaskan jalannya program ini.

5.1 Implementasi Sistem

Sistem yang digunakan untuk dapat menjalankan program aplikasi media promosi dan pemesanan CV. Solusi Utama sebagai berikut :

a. *Software* pendukung.

1. Sistem Operasi *Microsoft Windows XP Service Pack 2*
2. Web Browser (*Google chrome, Opera, Mozilla firefox, Internet Explorer*)
3. MySQL
4. XAMPP

b. *Hardware* pendukung.

1. *Microprocessor Pentium IV* atau lebih tinggi.
2. VGA dengan resolusi 1024 x 760 atau lebih tinggi
3. RAM 1.00 Gb atau lebih tinggi

5.2 Melakukan Pembahasan Implementasi Sistem

Implementasi dimaksudkan untuk menggambarkan jalannya sistem yang sudah dibuat, dalam hal ini dijelaskan fungsi dari halaman tersebut. Pada gambar dibawah ini adalah tampilan *user interface* dari sistem.

5.2.1 Halaman Home

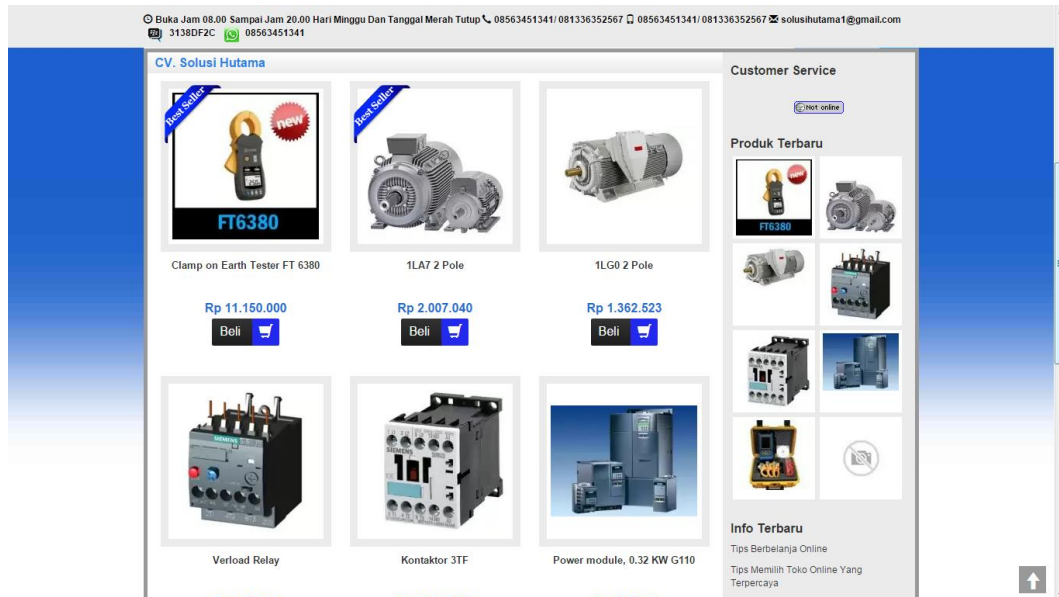
Pada saat pengunjung sedang mengakses halaman utama website, maka pengunjung akan dihadapkan pada halaman produk. Pada halaman ini pengunjung juga dapat melihat detail produk dengan melakukan klik pada gambar produk atau judul produk atau bisa juga dengan klik tombol beli



Gambar 5.1 Halaman utama pengunjung

5.2.2 Halaman Produk

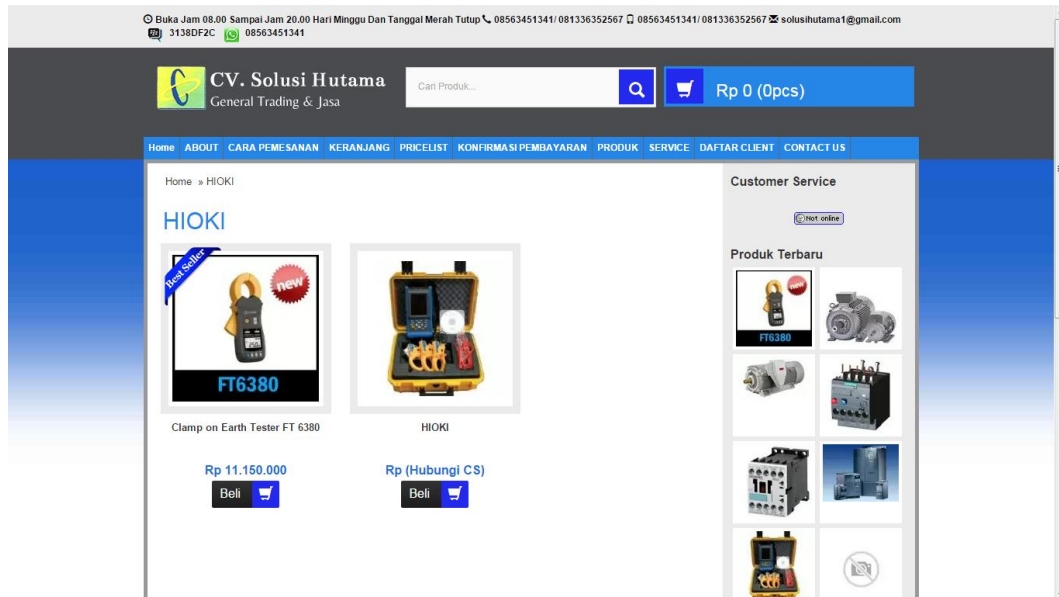
Pada halaman utama terdapat juga beberapa produk unggulan CV. Solusi Utama. Seperti *motor electric*, *inverter*, *kontaktor*. Halaman utama perusahaan memang dirancang langsung menuju produk yang dimaksudkan agar para *customer* dapat melihat beberapa produk yang mendapatkan potongan harga, dan beberapa produk yang menjadi unggulan. Sehingga dari sini akan muncul daya tarik *customer* untuk memesan barang.



Gambar 5.2 Halaman produk

5.2.3 Halaman Kategori

Pada halaman kategori ini digunakan untuk mengelompokkan semua produk sesuai dengan kegunaannya. Ketika pada halaman produk, semua barang tercampur dengan bebas, tetapi di halaman kategori semua barang sudah dipisahkan sehingga *customer* dapat lebih mudah mencari barang yang ingini dipesan. Jika pengelompokan barang sudah sesuai dengan kegunaannya, maka *customer* tidak perlu repot-repot menghabiskan banyak waktu untuk berkeliling melihat semua produk yang ada, cukup memilih kategori barang yang akan dipilih.



Gambar 5.3 Halaman Kategori

5.2.4 About Us

Halaman *about us* ini berisi tentang *contact person* perusahaan. Perbedaannya dengan halaman *contact us* adalah terdapat visi misi perusahaan yang disharekan kepada masyarakat sehingga masyarakat tahu proses bisnis didalamnya dan mengerti seberapa besar inovasi yang telah dikembangkan oleh CV. Solusi Utama. Diharapkan melalui halaman ini *customer* dapat lebih kepada percaya perusahaan dalam proses pemesanan dan transaksi barang

Home » About

About

Identitas Perusahaan

Nama Perusahaan : CV. Solusi Hutama
 Alamat : Pelemon Sidomulyo 3A/17, Surabaya
 No Telp / HP : 031-70712181 / 08563451341
 Email : solusihutama1@gmail.com

VISI CV. SOLUSIHUTAMA

Menjadi perusahaan yang terus bertumbuh dan berkembang serta menjadikan perusahaan yang profesional dengan mengutamakan kecepatan, ketepatan waktu tanpa mengurangi kualitas produk serta memberikan pelayanan yang terbaik serta menjadi mitra pilihan utama dalam bidang usaha alat-alat electrical dan technical

MISI CV. SOLUSIHUTAMA

1. Menyediakan barang dan jasa yang berkualitas dan bersaing
2. Menjaga komitmen dan kepercayaan pelanggan dalam pelayanan yang handal
3. Menjadi mitra usaha yang terpercaya dan bertanggungjawab
4. Selalu mengedepankan kemudahan, kecepatan melalui teknologi untuk memberikan fasilitas pelayanan yang optimal

Customer Service
[Next online](#)

Produk Terbaru

Info Terbaru
 Tips Berbelanja Online
 Tips Memilih Toko Online Yang

Gambar 5.4 Halaman About Us

5.2.5 Price List

Pada halaman ini berisi tentang daftar harga barang yang tersedia diwebsite CV. Solusi Hutama. Halaman ini dibuat karena tidak semua produk dapat ditampilkan, maksudnya adalah barang-barang *instrumental tool* mempunyai banyak tipe dan spesifikasi yang banyaknya hingga ribuan, sehingga tidak memungkinkan semua barang dapat ditampilkan melalui gambar dan detail barang.

© Buka Jam 08.00 Sampai Jam 20.00 Hari Minggu Dan Tanggal Merah Tutup ☎ 08563451341 / 081336352567 📧 solusihutama1@gmail.com
 3138DF2C 📞 08563451341

PRICELIST

PRICE LIST SINAMIC G110 SIEMENS 2012

NO	KW	Type	Deskripsi	PL MGC 2012	COMPLETE SET
1	0.75	6SL3211-0AB17-5UA1	Power Module, 0.32 KW G110	€ 146.29	€ 167.64
		6SL3255-0AA00-4BA1	Basic Operator Panel	€ 21.36	
2	1.1	6SL3211-0AB21-1UA1	Power Module, 1,1 KW G110	€ 167.32	€ 188.68
		6SL3255-0AB00-4BA1	Basic Operator Panel	€ 21.36	
3	1.5	6SL3211-0AB21-5UA1	Power Module, 1,5 KW G110	€ 190.27	€ 211.63
		6SL3211-0AA00-4BA1	Basic Operator Panel	€ 21.36	
4	2.2	6SL3211-0AB22-2UA1	Power module, 2,2 KW G110	€ 226.61	€ 247.96
		6SL3255-0AA00-4BA1	Basic Operator Panel	€ 21.36	

ALTERNATIF TIPE UNTUK CU dan BOP FOR SINAMIC G120

NO	TYPE	KETERANGAN	PL MGC 2012
1	6SL3244-0BA20-1BA0	CU 240S, ROTARY ENCODER INTERFACE	€ 218.64

Produk Terbaru
[Next online](#)

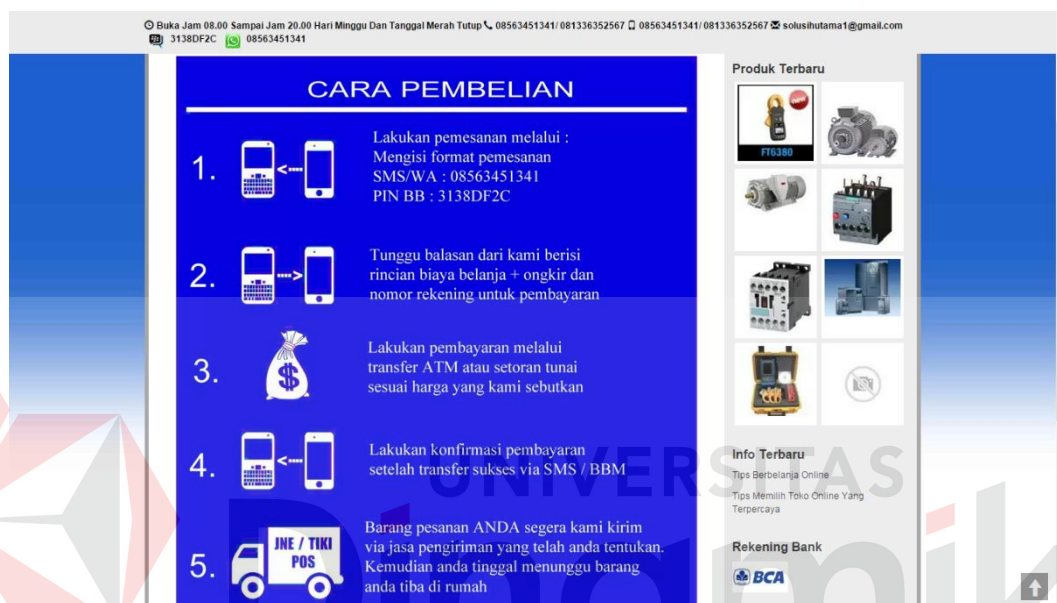
Info Terbaru
 Tips Berbelanja Online
 Tips Memilih Toko Online Yang Terpercaya

Rekening Bank
 BCA

Gambar 5.5 Halaman Price List

5.2.6 Panduan Pemesanan Barang

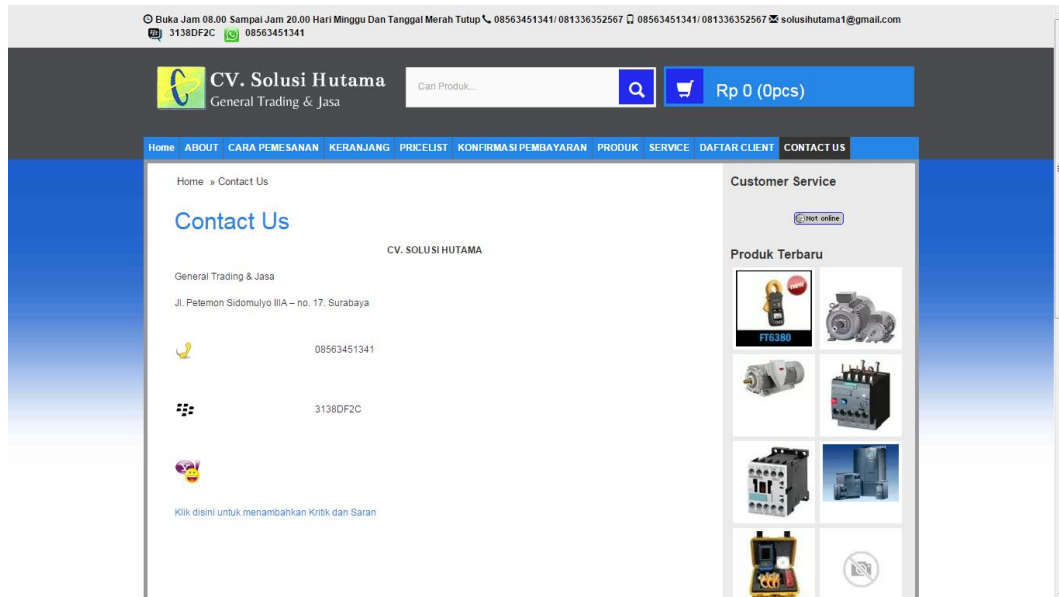
Pada halaman ini berisi tentang pedoman bagi *customer* dalam melakukan pemesanan barang. Semua proses demi proses sudah dijelaskan secara detail sehingga *customer* diharapkan dapat mengikuti setiap langkah dengan benar. Dengan ini akan memudahkan para *customer* dalam memesan sebuah barang.



Gambar 5.6 Halaman panduan pemesanan barang

5.2.7 Contact Us

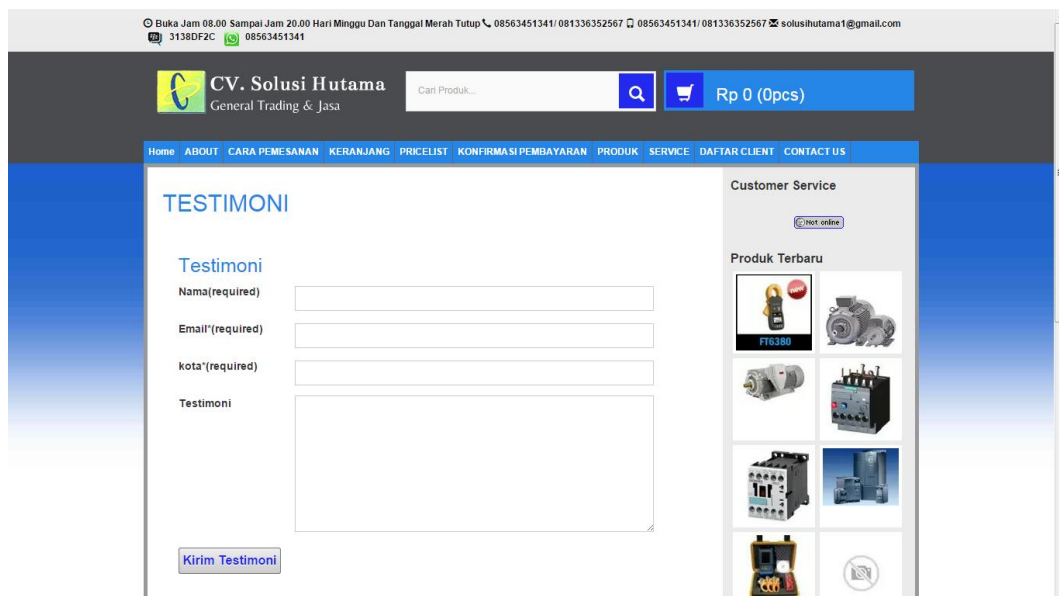
Halaman contact us berisi tentang informasi perusahaan berupa nomer telepon perusahaan, *Blackberry Massanger* (BBM), alamat perusahaan. Jadi jika *customer* ingin menghubungi perusahaan, dapat menghubungi melalui informasi yang disediakan. Tujuan dari contact us adalah memberikan informasi alamat perusahaan secara detail sehingga memberikan kepercayaan kepada *customer* dalam memesan, sehingga meminimalisasikan kejadian buruk seperti penggelapan barang, dsb.



Gambar 5.7 Halaman contact us

5.2.8 Testimoni

Halaman testimoni ini berisi tentang pesan dan kesan para *customer* selama memesan barang di website CV. Solusi Utama. Melalui halaman testimoni ini diharapkan para *customer* ikut berperan dalam memberikan pendapat kepada perusahaan agar dapat memberikan layanan terbaik kepada para *customer*.



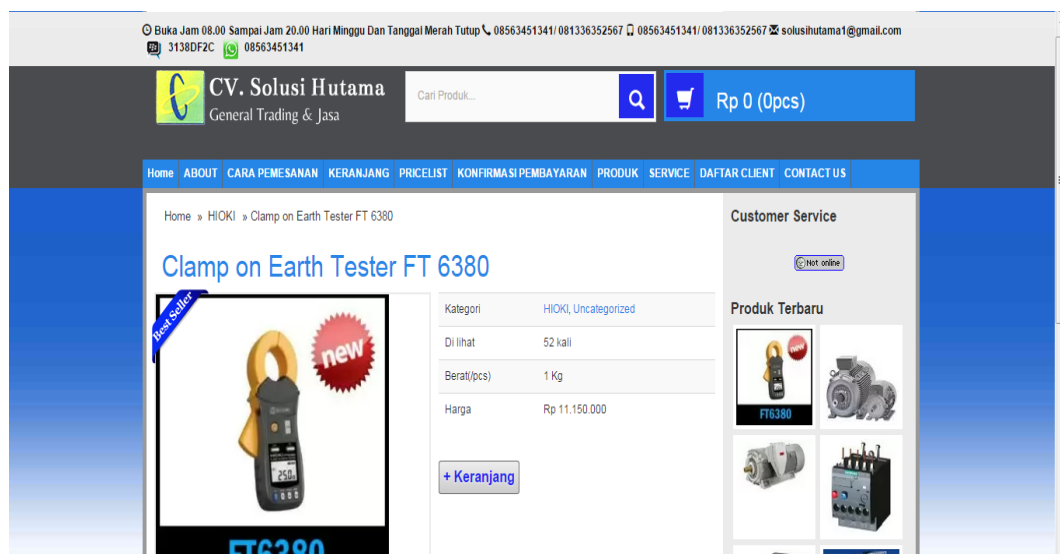
Gambar 5.8 Halaman Testimoni

5.3 Melakukan Pembahasan Implementasi Sistem Pemesanan Barang

Implementasi dimaksudkan untuk menggambarkan jalannya sistem yang dibuat. Pada gambar dibawah ini akan dijelaskan proses pemesanan barang beserta fungsinya. Berikut adalah tampilan *user interface* dari sistem.

5.3.1 Halaman Detail Produk

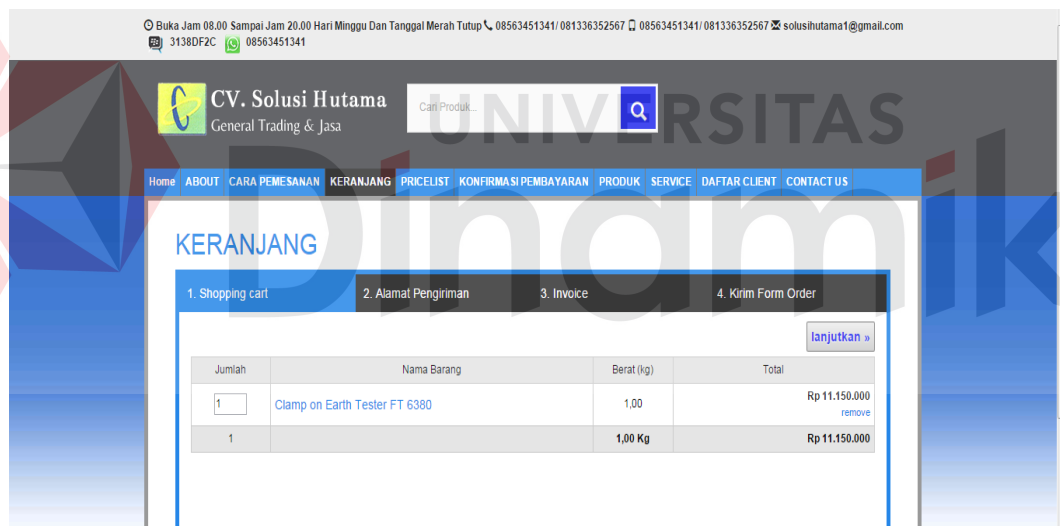
Setelah *customer* melihat dan memilih barang pada halaman kategori dan produk, maka secara otomatis website akan menuju ke halaman detail produk. Didalam halaman ini berisi tentang keterangan produk mulai dari harga, berat produk, *spesifikasi* produk, jumlah yang akan dipesan, dan gambar produk. Halaman ini dibuat agar para *customer* dapat mengecek produk yang akan dibeli sehingga dapat disesuaikan dengan kebutuhan *customer*. Setelah *customer* merasa yakin dengan produk yang dipilih, maka selanjutnya *customer* akan memilih tombol “Keranjang” disebelah gambar. Maka secara otomatis barang sudah dipesan oleh *customer*.



Gambar 5.9 Halaman detail produk

5.3.2 Halaman Shopping Cart.

Setelah *customer* memilih produk dan memesan produk maka secara otomatis data produk yang akan dipesan sudah disimpan didalam *database* admin. Dan setelah *customer* selesai memesan, maka akan muncul halaman shopping cart. Halaman ini akan menunjukkan jumlah pesanan produk yang telah di pilih oleh *customer*. Halaman ini berisi tentang jumlah pesanan, nama barang yang dipesan, berat barang, dan total harga. Setelah *customer* melihat detail pemesanan, maka selanjutnya yang harus dilakukan oleh *customer* adalah mengklik tombol “lanjutkan” yang berada disebelah kanan atas halaman.



Gambar 5.10 Halaman *shopping cart*

5.3.3 Halaman Data Customer

Proses selanjutnya yang harus dilakukan setelah melihat detail pemesanan adalah mengisi form *customer*. Form ini berisi tentang data *customer* seperti nama lengkap, alamat, nomer telepon, kota, propinsi,kecamatan, dan kodepos. Data ini

nantinya akan digunakan untuk pengiriman produk. Jika sudah maka *customer* kembali memilih tombol lanjutkan.

© Buka Jam 08.00 Sampai Jam 20.00 Hari Minggu Dan Tanggal Merah Tutup 08563451341/081336352567 08563451341/081336352567 solusihutama1@gmail.com
3138DF2C 08563451341

Home ABOUT CARA PEMESANAN KERANJANG PRICELIST KONFIRMASI PEMBAYARAN PRODUK SERVICE DAFTAR CLIENT CONTACT US

KERANJANG

1. Shopping cart 2. Alamat Pengiriman 3. Invoice 4. Kirim Form Order

[← Kembali](#) [Lanjutkan →](#)

Tulis Nama dan alamat Pengiriman

Nama*

Nomor Telpon*

Alamat*

Kode Pos*

Propinsi*

Kota/Kabupaten*

Kecamatan*

Gambar 5.11 Halaman data *customer*

5.3.4 Halaman Invoice

Halaman Invoice adalah halaman yang berisi tentang total harga dan jumlah barang yang akan dipesan. Hal ini dimaksudkan agar para *customer* dapat mengecek kembali jumlah pemesanan dan total harga produk, sehingga meminimalkan kondisi salah memasukkan jumlah barang ataupun salah memilih barang sebelum transaksi pembayaran terjadi. Setelah barang pesanan sudah sesuai dengan yang dibutuhkan, maka *customer* kembali memilih tombol lanjutkan.

Buka Jam 08.00 Sampai Jam 20.00 Hari Minggu Dan Tanggal Merah Tutup 08563451341/081336352567 08563451341/081336352567 solusihutama1@gmail.com
3138DF2C 08563451341

CV. Solusi Utama
General Trading & Jasa

Home ABOUT CARA PEMESANAN **KERANJANG** PRICELIST KONFIRMASI PEMBAYARAN PRODUK SERVICE DAFTAR CUENT CONTACT US

KERANJANG

1. Shopping cart 2. Alamat Pengiriman 3. Invoice 4. Kirim Form Order

[← Kembali](#) [Lanjutkan →](#)

Invoice

Belanja

jumlah barang

Gambar 5.12 Halaman *invoice*

5.3.5 Halaman Form Order

Setelah *customer* selesai memilih barang dan mengecek barang yang sudah sesuai dengan kebutuhan, maka secara proses yang terakhir adalah menginputkan alamat *email customer* beserta tambahan keterangan dalam proses pengiriman. Alamat *email* ini nantinya akan digunakan oleh admin untuk mengirim laporan pemesanan kepada *customer* serta admin akan memberikan nomer resi pengiriman produk.

Buka Jam 08.00 Sampai Jam 20.00 Hari Minggu Dan Tanggal Merah Tutup 08563451341/081336352567 08563451341/081336352567 solusihutama1@gmail.com
3138DF2C 08563451341

CV. Solusi Utama
General Trading & Jasa

Home ABOUT CARA PEMESANAN **KERANJANG** PRICELIST KONFIRMASI PEMBAYARAN PRODUK SERVICE DAFTAR CUENT CONTACT US

KERANJANG

1. Shopping cart 2. Alamat Pengiriman 3. Invoice 4. Kirim Form Order

[← Kembali](#) [Kirim Form Order →](#)

Isi Email anda

TOTAL

Email*

Info Tambahan

Gambar 5.14 Halaman form. Order

5.3.6 Form. Invoice

Setelah *customer* sudah mengisi halaman form sebelumnya, maka secara otomatis halaman akan menampilkan form. *invoice*. Halaman ini akan menampilkan semua data yang telah diisikan oleh *customer* berikut dengan jumlah pemesanan dan total harga keseluruhan. Form ini berisikan invoice-id, nama, alamat, kode pos, nomer telepon, dan total belanja. Setelah *customer* selesai melakukan proses pemesanan, maka secara otomatis sistem akan mengirimkan laporan pemesanan via *email* dan sms. Laporan tersebut akan berisi tentang data *customer* dan informasi proses pembayaran yang dilakukan via ATM, sehingga *customer* dapat melakukan prose pembayaran dengan cepat.



CV. Solusi Utama
General Trading & Jasa

Home ABOUT CARA PEMESANAN KERANJANG PRICELIST KONFIRMASI PEMBAYARAN PRODUK SERVICE DAFTAR CUEN CONTACT US

Terima Kasih, Sdr/i OTNIEL REZA KUSUMA

Invoice-id	0616/CV. SOLUSI HUTAMA/112622
Nama	OTNIEL REZA KUSUMA
Alamat	PEMUDA 55,Genteng ,KOTA SURABAYA - Propinsi Jawa Timur
Kode Pos	60121
Telp	083857665364
Total Belanja	Rp11.150.000

Gambar 5.15 Halaman *form invoice*.

5.3.7 Halaman Konfirmasi Pembayaran

Setelah *customer* menerima laporan pemesanan barang, maka *customer* akan melakukan proses pembayaran di bank yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

Jika *customer* sudah melakukan pembayaran maka selanjutnya *customer* akan mengisi form konfirmasi pembayaran. Form ini digunakan para *customer* untuk

memberikan informasi kepada admin kalau telah melakukan proses pembayaran. Setelah *customer* mengisi form maka data akan tersimpan didalam *database* yang kemudian akan dicek oleh pihak admin. Jika admin sudah mengecek, maka admin akan memproses pemesanan tersebut menuju proses packing barang yang kemudian akan mengirimkan barang tersebut menuju alamat yang tertera dalam form invoice. Admin akan mengirim konfirmasi pembayaran dan nomer resi pengiriman via sms dan *email*.

The screenshot displays the 'Konfirmasi pembayaran' page on the CV. Solusi Utama website. The page features a navigation menu with options like 'Home', 'ABOUT', 'CARA PEMESANAN', 'KERANJANG', 'PRICELIST', 'KONFIRMASI PEMBAYARAN', 'PRODUK', 'SERVICE', 'DAFTAR CLIENT', and 'CONTACT US'. The main content area contains a form titled 'Konfirmasi pembayaran' with the instruction 'Silahkan isi form berikut:'. The form fields are: Nama, Email, Telepon / HP, Nomor Tagihan / Invoice, Jumlah yang dibayarkan, Tanggal Pembayaran, Pembayaran ke, Bank Pengirim, and Nama Pemilik Rekening. There is also a 'Catatan' field and a 'Send' button. The right sidebar includes a 'Customer Service' section with a 'Hot online' indicator and a 'Produk Terbaru' section displaying various electrical products.

Gambar 5.15 Halaman Konfirmasi Pembayaran

5.4 Melakukan Pembahasan Implementasi Sistem Admin.

Implementasi dimaksudkan untuk menggambarkan jalannya sistem yang dibuat. Pada gambar dibawah ini akan dijelaskan proses *maintance* website yang dilakukan oleh admin beserta fungsinya. Berikut adalah tampilan *user interface* dari sistem.

5.4.1 Login Admin

Halaman *login* ini berisi *form* yang harus diisi oleh petugas dengan *username* dan *password* untuk memasuki halaman utama admin. Ketika tombol *login* di klik maka akan dilakukan pengecekan *username* dan *password* dari petugas oleh database. Pada aplikasi ini petugas hanya memiliki 1 level hak akses , yaitu admin. Petugas harus dengan benar menginputkan *username* dan *password* agar terhindar dari kesalahan login. Seperti terlihat pada Gambar 5.17 merupakan *interface* dari halaman login.

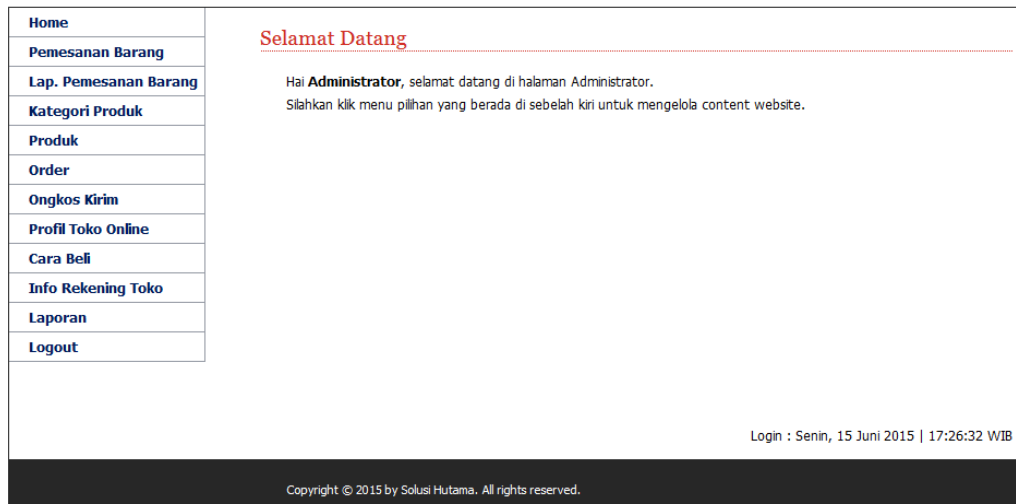


The image shows a dark-themed login form. It has two input fields: 'Username' and 'Password'. Below the fields is a blue button labeled 'Sign in'. The form is overlaid on a background that includes a large, stylized logo on the left and a watermark 'UNIVERSITAS Dinamika' on the right.

Gambar 5.16 Halaman *login* admin

5.4.2 Halaman Admin

Ketika seorang petugas dengan hak akses “admin” berhasil melakukan *login*, maka petugas akan memasuki halaman utama *admin*. Pada halaman utama *admin* ini akan menampilkan fitur-fitur yang digunakan admin untuk *maintenance* data dan mengelola halaman web. Semua proses bisnis website seluruhnya berada dihalaman admin seperti proses pemesanan barang, data customer, data produk, akan tampil dihalaman admin ini. Admin juga harus dituntut untuk *up-to-date* tentang produk yang berkembang saat ini sehingga dapat melayani *customer* dengan lebih maksimal.



Home

Pemesanan Barang

Lap. Pemesanan Barang

Kategori Produk

Produk

Order

Ongkos Kirim

Profil Toko Online

Cara Beli

Info Rekening Toko

Laporan

Logout

Selamat Datang

Hai **Administrator**, selamat datang di halaman Administrator.
Silahkan klik menu pilihan yang berada di sebelah kiri untuk mengelola content website.

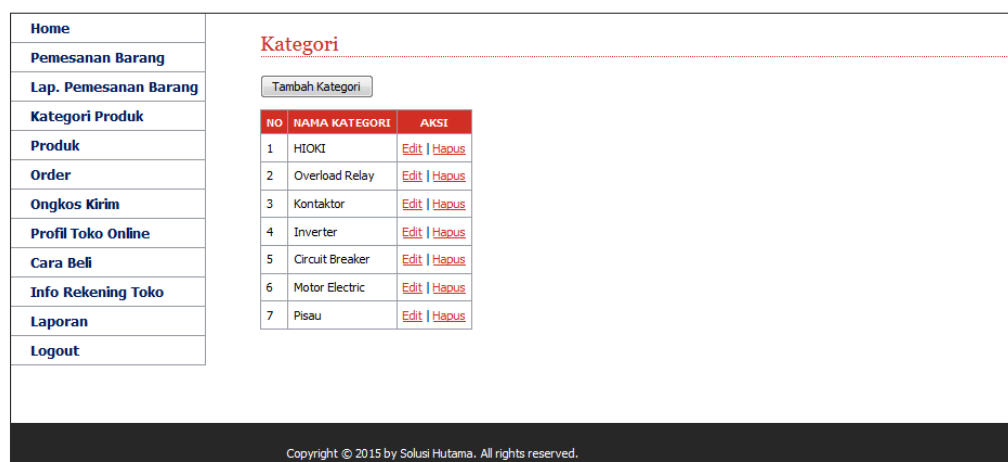
Login : Senin, 15 Juni 2015 | 17:26:32 WIB

Copyright © 2015 by Solusi Utama. All rights reserved.

Gambar 5.17 Halaman admin

5.4.3 Mengelola Konten Kategori

Menu ini digunakan untuk menambahkan produk barang. Admin akan memilih menu tambah kategori jika akan menambah kategori produk. Jika akan mengganti produk maka admin cukup mengklik tombol edit dan mengganti sesuai dengan nama produk baru. Jikalau akan menghapus produk, maka admin cukup mengklik tombol hapus.



Home

Pemesanan Barang

Lap. Pemesanan Barang

Kategori Produk

Produk

Order

Ongkos Kirim

Profil Toko Online

Cara Beli

Info Rekening Toko

Laporan

Logout

Kategori

Tambah Kategori

NO	NAMA KATEGORI	AKSI
1	HIOKI	Edit Hapus
2	Overload Relay	Edit Hapus
3	Kontaktor	Edit Hapus
4	Inverter	Edit Hapus
5	Circuit Breaker	Edit Hapus
6	Motor Electric	Edit Hapus
7	Pisau	Edit Hapus

Copyright © 2015 by Solusi Utama. All rights reserved.

Gambar 5.19 Halaman menu kategori admin

5.4.4 Mengelola Konten Produk

Menu ini digunakan oleh admin ketika akan memasukkan sebuah barang baru. Menu Produk ini harus diisi lengkap oleh admin sehingga *customer* dapat melihat produk yang akan dipesan. Selain dapat menambahkan produk, admin dapat mengedit produk jikalau ada perubahan dalam produk tersebut. Admin juga dapat menghapus produk tersebut didalam kolom hapus yang sudah disediakan. Secara otomatis produk yang dipilih akan terhapus.



NO	NAMA PRODUK	BERAT (KG)	HARGA	DISKON(%)	STOK	TGL. MASUK	AKSI
1	Circuit Breaker 8111	1.00	250.000	2	3	15 Juni 2015	Edit Hapus
2	Circuit Breaker 8121	10.00	150.000	10	4	15 Juni 2015	Edit Hapus
3	Motor Electric Siemens ILA8	30.00	50.000.000	15	2	15 Juni 2015	Edit Hapus
4	Kontaktor Voltage 6 Input 5V	2.00	450.000	5	10	15 Juni 2015	Edit Hapus
5	Kontaktor Voltage 3V	1.00	150.000	0	100	15 Juni 2015	Edit Hapus
6	Inverter KO-29	30.00	3.500.000	7	4	15 Juni 2015	Edit Hapus
7	HIOKI TE-213	4.00	450.000	10	10	15 Juni 2015	Edit Hapus
8	Hioki Tester FT68	5.00	2.132.012	5	5	15 Juni 2015	Edit Hapus
9	HIOKI On Earth Tester FT6380	5.00	1.200.000	7	5	15 Juni 2015	Edit Hapus
10	Motor Electric 1LG01	10.00	800.000	5	5	15 Juni 2015	Edit Hapus
11	Motor Electric 1LA7	10.00	10.000.000	15	100	15 Juni 2015	Edit Hapus

Gambar 5.19 Halaman menu produk admin

5.4.5 Detail Order

Ketika *customer* sudah melakukan proses pemesanan barang, secara otomatis data akan disimpan didalam *database* dan ditampilkan melalui menu detail order. Admin akan mengetahui jumlah barang yang akan dipesan. Setelah melakukan pengecekan, maka admin akan mengkonfirmasi pemesanan via sms/bbm melalui informasi *customer* yang diberikan pada saat proses pemesanan barang sehingga admin lebih cepat untuk melakukan pengiriman barang.

Home	<h3>Detail Order</h3> <table border="1"> <tr> <td>No. Order</td> <td>: 28</td> </tr> <tr> <td>Tgl. & Jam Order</td> <td>: 17 Juni 2015 & 13:43:07</td> </tr> <tr> <td>Status Order</td> <td>: Lunas <input type="button" value="Ubah Status"/></td> </tr> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th>NAMA PRODUK</th> <th>BERAT (KG)</th> <th>JUMLAH</th> <th>HARGA SATUAN</th> <th>SUB TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Clamp on earth Tester FT6380</td> <td>1.00</td> <td>1</td> <td>11.150.000</td> <td>11.150.000</td> </tr> <tr> <td colspan="4">Total Rp. :</td> <td>11.150.000</td> </tr> <tr> <td colspan="4">Ongkos Kirim Rp. :</td> <td>10.000/Kg</td> </tr> <tr> <td colspan="4">Total Berat :</td> <td>1 Kg</td> </tr> <tr> <td colspan="4">Total Ongkos Kirim Rp. :</td> <td>10.000</td> </tr> <tr> <td colspan="4">Grand Total Rp. :</td> <td>11.160.000</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">DATA KUSTOMER</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Nama Kustomer</td> <td>: OTNIEL REZA</td> </tr> <tr> <td>Alamat Pengiriman</td> <td>: PEMUDA 55</td> </tr> <tr> <td>Nomor Rekening</td> <td>: 828281829</td> </tr> <tr> <td>Email</td> <td>: OTNIEL.JC@GMAIL.COM</td> </tr> </tbody> </table> <p>Copyright © 2015 by Solusi Utama. All rights reserved.</p>	No. Order	: 28	Tgl. & Jam Order	: 17 Juni 2015 & 13:43:07	Status Order	: Lunas <input type="button" value="Ubah Status"/>	NAMA PRODUK	BERAT (KG)	JUMLAH	HARGA SATUAN	SUB TOTAL	Clamp on earth Tester FT6380	1.00	1	11.150.000	11.150.000	Total Rp. :				11.150.000	Ongkos Kirim Rp. :				10.000/Kg	Total Berat :				1 Kg	Total Ongkos Kirim Rp. :				10.000	Grand Total Rp. :				11.160.000	DATA KUSTOMER		Nama Kustomer	: OTNIEL REZA	Alamat Pengiriman	: PEMUDA 55	Nomor Rekening	: 828281829	Email	: OTNIEL.JC@GMAIL.COM
No. Order		: 28																																																		
Tgl. & Jam Order		: 17 Juni 2015 & 13:43:07																																																		
Status Order		: Lunas <input type="button" value="Ubah Status"/>																																																		
NAMA PRODUK		BERAT (KG)	JUMLAH	HARGA SATUAN	SUB TOTAL																																															
Clamp on earth Tester FT6380		1.00	1	11.150.000	11.150.000																																															
Total Rp. :				11.150.000																																																
Ongkos Kirim Rp. :				10.000/Kg																																																
Total Berat :				1 Kg																																																
Total Ongkos Kirim Rp. :				10.000																																																
Grand Total Rp. :				11.160.000																																																
DATA KUSTOMER																																																				
Nama Kustomer	: OTNIEL REZA																																																			
Alamat Pengiriman	: PEMUDA 55																																																			
Nomor Rekening	: 828281829																																																			
Email	: OTNIEL.JC@GMAIL.COM																																																			
Pemesanan Barang																																																				
Lap. Pemesanan Barang																																																				
Kategori Produk																																																				
Produk																																																				
Order																																																				
Ongkos Kirim																																																				
Profil CV. Solusi Utama																																																				
Panduan Pemesanan																																																				
Info Rekening																																																				
Laporan																																																				
Logout																																																				


Gambar 5.20 Halaman detail order

5.4.6 About Us

Menu ini digunakan untuk mengedit profil perusahaan yang ada di halaman profil. Admin dapat memberikan informasi perusahaan secara detail kepada pengunjung sehingga pengunjung dapat tertarik membacanya. Pada umumnya profil perusahaan ini berisikan tentang sejarah berdirinya perusahaan, visi misi perusahaan dan rencana perusahaan kedepannya. Dalam hal ini admin dituntut harus dapat menulis dengan baik dan benar, sehingga *customer* dapat tertarik dalam memesan produk.

Home
Pemesanan Barang
Lap. Pemesanan Barang
Kategori Produk
Produk
Order
Ongkos Kirim
Profil Toko Online
Cara Beli
Info Rekening Toko
Laporan
Logout

Profil Toko Online

Gambar: 

Ganti Foto: No file selected.

Isi Profil Toko

CV. Solusi Utama didirikan oleh Drs. Eddy Karmawan pada tahun 2014 yang berlokasi di Petemon Sidomulyo 3A/17 Surabaya, telp (031) 70712181. Perusahaan ini bergerak dalam bidang alat-alat *electrical*, *Instrumentall tool* serta memproduksi pisau roti.

Path:

Gambar 5.21 Halaman About us

5.4.7 Informasi Rekening

Halaman ini ditujukan kepada *customer* yang akan melakukan proses pembayaran melalui Anjungan Tunai Mandiri (ATM). Terdapat beberapa informasi nomer rekening perusahaan yang dapat menerima proses pembayaran dari *customer*.

Home
Pemesanan Barang
Lap. Pemesanan Barang
Kategori Produk
Produk
Order
Ongkos Kirim
Profil Toko Online
Cara Beli
Info Rekening Toko
Laporan
Logout

Rekening Toko Online

Isi Rekening Toko

Pembayaran dilakukan Melalui Rekening Toko Kami di bawah ini :

BRI :1909.8099.00.11
A/n : Aditya Surya

Mandiri : 503.0292.22
A/n :Aditya Surya

BNI : 09.8099.00.
A/n : Aouan

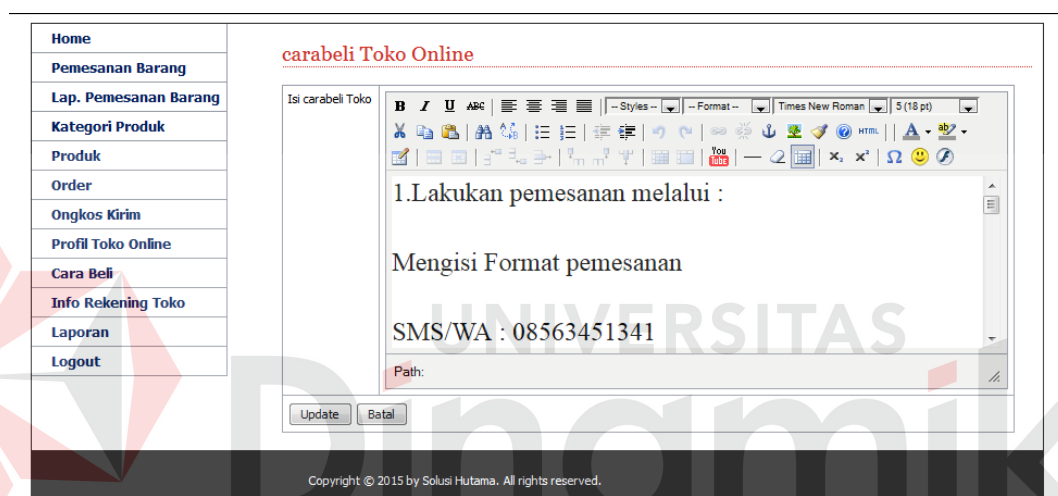
Path:

Copyright © 2015 by Solusi Utama. All rights reserved.

Gambar 5.22 Halaman informasi rekening

5.4.8 Panduan Pemesanan Barang

Admin secara lengkap akan menuliskan panduan dalam pemesanan barang yang dimulai dari memilih produk yang akan dipesan hingga proses konfirmasi barang melalui SMS/BBM. Maksud dari halaman ini adalah supaya *customer* tidak merasa kebingungan ketika akan melakukan pembayaran kepada pihak perusahaan. Dengan tata cara panduan pemesanan yang lengkap, diharapkan *customer* dapat mengikuti setiap langkah-langkah yang diatur perusahaan.



Gambar 5.23 Halaman panduan pemesanan barang

Bab VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

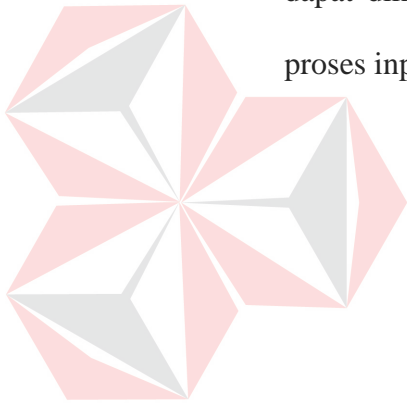
Dari hasil uji coba terhadap aplikasi media promosi dan pemesanan berbasis web pada CV. Solusi Utama ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Aplikasi berbasis website ini dibuat pada saat kerja praktek dan dapat membantu CV. Solusi Utama dalam proses penjualan serta mengelola data customer, data produk, data transaksi pemesanan. Sehingga saat ini untuk bagian pemesanan dapat memberikan informasi mengenai bukti transaksi kepada *owner* dan direktur dengan lebih cepat, efisien dan tepat.
2. Aplikasi ini dapat memberikan informasi mengenai perhitungan harga total pemesanan barang sehingga meminimalkan resiko kesalahan dalam perhitungan serta membuat pekerjaan lebih efisien.
3. Aplikasi ini dapat membantu pada bagian promosi yang sebelumnya masih menggunakan promosi secara mulut ke mulut, sehingga dapat memaksimalkan media promosi melalui internet.
4. Aplikasi ini dapat membantu *owner* /direktur untuk melihat informasi transaksi pemesanan beserta detailnya sehingga dapat diperoleh laporan transaksi yang belum dibayar oleh *customer* agar dapat mengambil tindakan yang lebih baik.

6.2 Saran

Dari aplikasi yang dibuat pada saat pelaksanaan kerja praktek ini masih terdapat beberapa kekurangan yang diharapkan di kemudian hari dapat diperbaiki oleh pihak lain. Beberapa kekurangan tersebut adalah seperti berikut :

1. Aplikasi ini masih menggunakan database sederhana sehingga belum digabungkan dengan *web service*. Jadi untuk kedepannya aplikasi ini diharapkan dapat dikembangkan menggunakan *web service* sehingga fitur-fitur didalamnya dapat digunakan untuk proses bisnis lainnya.
2. Aplikasi ini tidak bisa di *import* dalam bentuk data. Untuk selanjutnya mungkin dapat dikembangkan sehingga data dapat diimport pada format apapun dan proses input data menjadi lebih efisien dan lebih cepat.



UNIVERSITAS
Dinamika

DAFTAR PUSTAKA

1. Diambil dari Buku :

Ali, Dharma. 2004. *Pemesanan dan Penjualan Dengan Menggunakan Web Online*. Palembang: Maxikom.

Allan. 2005. *Understanding How Technology Paradoxes Affect in Internet service quality. Internet Research Electronic Networking Application and policy*.

Daryanto.2011. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. Bandung: PT. Sarana Turtorial Nurani Sejahtera.

Dewanto, I. Joko. 2006. *Web Desain (Metode Aplikasi dan Implementasi)*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Didik Dwi Prasetyo. 2004. *Aplikasi Database Client/Server Menggunakan Delphi dan MySQL*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo

Kendall, K.E. dan Kendall, J.E.. 2003. *Analisis dan Perancangan Sistem Jilid 1*. Jakarta: Prenhallindo

Kotler, Philip.2007. *Dasar-Dasar Pemasaran. Edisi 12*. Ahli Bahasa : Benyamin Molan. Jakarta: PT. Indeks

Saladin, Djaslim dan Yevis Marty Oesman. 2002. *Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran*. Bandung: Linda Karya.

Sugiono. 2005. *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Tjiptono. 2002. *Perspektif Manajemen dan Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.

Tjiptono. 2008. *Strategi Pemasaran, Edisi II*. Cetakan ketiga. Yogyakarta :

Andi Offset.

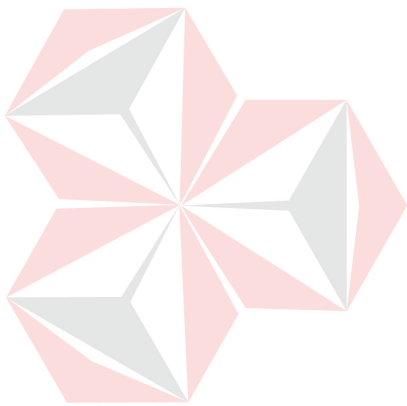
Wicaksono, Soetam Rizky. 2006. *Interaksi Manusia dan Komputer*.

Surabaya: STIKOM Surabaya.

2. Diambil dari Jurnal :

Suartana, I Wayan. 2009. Pengalaman Audit, *Red Flags*, dan Urutan Bukti.

Jurnal Maksi, Vol 9 No. 2 Agustus, hal. 190-202



UNIVERSITAS
Dinamika