

**APLIKASI E-BUSINESS SEBAGAI MEDIA PROMOSI DAN PENJUALAN  
BERBASIS CRM PADA PERUSAHAAN  
MAIMO CLOTHING**

**SKRIPSI**



Disusun oleh:

**LM. Anang Brilyansyah**

**15.11.9122**

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI INFORMATIKA  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2021**

**APLIKASI E-BUSINESS SEBAGAI MEDIA PROMOSI DAN PENJUALAN  
BERBASIS CRM PADA PERUSAHAAN MAIMO CLOTHING**

**SKRIPSI**

untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai gelar Sarjana  
pada Program Studi Informatika



Disusun oleh:

**LM. Anang Brilyansyah**

**15.11.9122**

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI INFORMATIKA  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2021**

# PERSETUJUAN

## SKRIPSI

### APLIKASI E-BUSINESS SEBAGAI MEDIA PROMOSI DAN PENJUALAN BERBASIS CRM PADA PERUSAHAAN MAIMO CLOTHING

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**L.M. Anang Brilyansyah**

15.11.9122

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 27 Oktober 2020

**Dosen Pembimbing,**

**Nila Feby Puspitasari, S.Kom, M.Cs**

NIK. 190302161

## PENGESAHAN

### SKRIPSI

#### APLIKASI E-BUSINESS SEBAGAI MEDIA PROMOSI DAN PENJUALAN BERBASIS CRM PADA PERUSAHAAN MAIMO CLOTHING

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**L.M. Anang Brilyansyah**  
**15.11.9122**

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 20 September 2021

#### Susunan Dewan Penguji

**Nama Penguji**

**Tanda Tangan**

**Arif Akbarul Huda, S.Si, M.Eng**  
**NIK. 190302287**

**Andriyan Dwi Putra, M.Kom**  
**NIK. 190302270**

**Nila Feby Puspltasari, S.Kom, M.Cs**  
**NIK. 190302161**

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer  
Tanggal 19 Oktober 2021

**DEKAN FAKULTAS ILMU KOMPUTER**

**Hanif Al Fatta, M.Kom**  
**NIK. 190302096**

#### PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/oran diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diuraikan dalam naskah ini dan diuraikan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibikin adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 22 Oktober 2021



Dr. Anang Briliyaningrum  
NIM. 15.11.9122

## MOTTO

“Hal hebat butuh perjuangan yang kuat”

(Fiersa Besari)

“Melalui kesabaran, hal-hal besar tercapai.”

(Imam Ali AS)

“Jika tak ingin merasakan hinanya kebodohan maka rasakanlah pahitnya belajar  
walau sebentar”

(Imam Syafi’i)

“Setiap kegiatan harus diawali dengan niat yang baik dan dijalani dengan tekun serta  
bersungguh-sungguh”

(Yayan)

## PERSEMBAHAN

1. Terimakasih kepada Allah S.W.T yang selalu memberikan kesehatan dan kesempatan, sehingga dapat menyelesaikan penelitian ini.
2. Terima kasih kepada Baginda Nabi Muhammad S.A.W yang telah membawa umat islam ke alam yang terang-benderang seperti saat ini.
3. Terimakasih kepada orang tua saya, Bapak La Ode Baasan dan Ibu Musrifa yang saya sangat cintai dan yang terus sabar dan memberikan semangat, doa serta terus menanyakan skripsi saya.
4. Terimakasih kepada semua Adik-adik saya Iman, Acap, Dava, Abit dan Alif.
5. Terimakasih kepada pembimbing naskah dan aplikasi, Ibu Nila Feby Puspitasari, S.Kom, M.Sc.
6. Terimakasih kepada para penguji Bapak Arif Akbarul Huda, S.Si, M.Eng dan Bapak Andriyan Dwi Putra, M.Kom.
7. Terimakasih kepada Universitas AMIKOM Yogyakarta yang banyak menambah ilmu dan wawasan penulis.
8. Terimakasih kepada Sri Windarti Woliyono, yang selalu menyemangati dan selalu ada di situasi sulit sekalipun.
9. Terimakasih kepada Kontrakan Skwad Dandi, Amar, Takdir, Amat, Abi, Ridho, Andre, Fano, Ardi, Coro, Binar dan semua teman-teman yang membantu dalam proses penyusunan skripsi ini yang tidak dapat saya sebutkan namanya satu persatu.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah kehadiran Allah Subhanahu Wa ta'ala yang telah memberikan rahmat dan melimpahkan nikmat karunia berupa kesehatan dan kekuatan kepada kita semua, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik walaupun dalam waktu yang cukup lama. Sholawat serta salam tidak lupa penulis haturkan kepada junjungan alam, pembawa jalan terang sampai hari akhir, baginda Nabi Muhammad shallallahu alaihi wasallam beserta para sahabat dan para ulul azmi yang insyaAllah akan menemani kita semua sampai kepada hari pembalasan.

Skripsi ini dibuat adalah sebagai syarat untuk menempuh jenjang pendidikan Sarjana di Universitas Amikom Yogyakarta, dan merupakan bukti seorang mahasiswa telah menyelesaikan program pendidikan Strata-I Informatika.

Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu baik dalam dukungan moril dan dukungan material, sehingga dalam pengerjaan skripsi ini berjalan dengan baik dan lancar.

Penulis menyadari dalam penulisan naskah dan sistem informasi yang dihasilkan banyak kekurangan, kesalahan, dan kelemahan. Oleh karena itu, penulis memohon maaf kepada semua pihak sebesar-besarnya karena bahwasanya kesempurnaan itu hanya milik Allah Subhanahu Wa ta'ala




## DAFTAR ISI

APLIKASI E-BUSINESS SEBAGAI MEDIA PROMOSI DAN PENJUALAN BERBASIS CRM PADA PERUSAHAAN MAIMO CLOTHING .....	i
PERSETUJUAN .....	ii
PENGESAHAN .....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
INTISARI.....	xxi
<i>ABSTRACT</i> .....	xxii
<b>BAB I</b> .....	1
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	4
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
1.6 Metodologi Penelitian .....	6

1.6.1	Metode Pengembangan Aplikasi .....	6
1.6.2	Metode Pengumpulan Data.....	6
1.6.3	Metode Analisis .....	7
1.6.4	Metode Perancangan.....	7
1.6.5	Metode Implementasi .....	8
1.6.6	Metode Pengujian .....	8
1.7	Sistematika Penulisan .....	8
BAB II	.....	10
LANDASAN TEORI	.....	10
2.1	Tinjauan Pustaka .....	10
2.2	Dasar Teori .....	16
2.2.1	Aplikasi <i>E-Business</i> .....	16
2.2.2	Basis Data .....	17
2.2.3	Metode Waterfall .....	18
2.2.4	UML .....	19
2.2.5	Metode Testing .....	25
2.2.6	Analisis Pieces .....	26
2.2.7	WEB .....	29
2.2.8	PHP.....	29
2.2.9	MySQL .....	30
2.2.10	MVC .....	30
2.2.11	CRM .....	31
2.2.12	Framework CodeIgniter .....	33

2.2.13 Promosi.....	33
2.2.14 Penjualan.....	34
2.2.15 Skala Likert.....	34
<b>Rumus Index % = Total Skor / Y x 100</b> .....	35
<b>BAB III</b> .....	37
<b>ANALISIS DAN PERANCANGAN</b> .....	37
3.1 Identifikasi masalah.....	37
3.2 Metode Pengembangan Sistem.....	38
3.3 Analisis Masalah.....	40
3.4.1 Work Flow.....	40
3.4.2 Analisis PIECES.....	47
3.4.3 Analisis Kebutuhan Sistem.....	57
3.4 Perancangan Aplikasi.....	60
3.5.1 Perancangan <i>Flowchart</i> .....	60
3.5.2 Perancangan UML.....	65
3.5.3 Perancangan Basis Data.....	91
3.5.4 Relasi Antar Tabel.....	101
3.5.5 Perancangan Antarmuka.....	102
<b>BAB IV</b> .....	112
<b>IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN</b> .....	112
4.1 Implementasi Sistem.....	112
4.1.1 Implementasi Basis Data.....	112
4.1.2 <i>Script</i> yang digunakan.....	119

4.2 Implementasi Antarmuka .....	123
4.2.1 Halaman <i>Login Admin</i> .....	124
4.2.2 Halaman Dasbor <i>admin</i> .....	125
4.2.3 Halaman Produk <i>Admin</i> .....	126
4.2.4 Halaman Tambah Produk <i>Admin</i> .....	127
4.2.5 Halaman Transaksi Pemesanan <i>Admin</i> .....	127
4.2.6 Halaman Detail Transaksi Pemesanan <i>Admin</i> .....	128
4.2.7 Halaman Transaksi Pembayaran <i>Admin</i> .....	129
4.2.8 Halaman Transaksi Pengiriman <i>Admin</i> .....	130
4.2.9 Halaman Promosi <i>Admin</i> .....	131
4.2.10 Halaman Tambah Promosi <i>Admin</i> .....	131
4.2.11 Halaman Anggota <i>Admin</i> .....	132
4.2.12 Halaman Kategori <i>Admin</i> .....	133
4.2.13 Halaman Tambah Kategori <i>Admin</i> .....	133
4.2.14 Halaman Laporan Transaksi Penjualan <i>Admin</i> .....	134
4.2.15 Halaman Broadcast Email <i>Admin</i> .....	135
4.2.16 Halaman Home <i>User</i> .....	136
4.2.17 Halaman <i>Login User</i> .....	136
4.2.18 Halaman Profil <i>User</i> .....	137
4.2.19 Halaman Register <i>User</i> .....	138
4.2.20 Halaman Lupa Sandi <i>User</i> .....	138
4.2.21 Halaman Promosi <i>User</i> .....	139
4.2.22 Halaman Produk <i>User</i> .....	140



4.2.23	Halaman Detail Produk <i>User</i> .....	141
4.2.24	Halaman Keranjang <i>User</i> .....	141
4.2.25	Halaman <i>checkout User</i> .....	142
4.2.26	Halaman Pembayaran <i>User</i> .....	143
4.2.27	Halaman Konfirmasi Pembayaran <i>User</i> .....	144
4.2.28	Halaman Kontak <i>User</i> .....	145
4.3	Pengujian Sistem .....	146
4.3.1	Black Box testing.....	146
4.3.2	White Box Testing.....	154
4.3.3	Hasil Pengujian.....	156
BAB V	.....	167
PENUTUP	.....	167
5.1	<b>Kesimpulan</b> .....	167
5.2	<b>Saran</b> .....	168
DAFTAR PUSTAKA	.....	169

## DAFTAR TABEL

TABEL 2. 1 DAFTAR TINJAUAN PUSTAKA.....	12
TABEL 3. 1 WORK FLOW TRANSAKSI PEMBELIAN.....	41
TABEL 3. 2 WORK FLOW PENGADAAN BARANG.....	42
TABEL 3. 3 WORK FLOW PEMASARAN PRODUK.....	43
TABEL 3. 4 WORK FLOW PENJUALAN.....	44
TABEL 3. 5 WORK FLOW LAPORAN BULANAN.....	45
TABEL 3. 6 HASIL ANALISIS KINERJA.....	48
TABEL 3. 7 HASIL ANALISIS INFOMASI.....	49
TABEL 3. 8 HASIL ANALISIS EKONOMI.....	50
TABEL 3. 9 HAIL ANALISIS PENGENDALIAN.....	52
TABEL 3. 10 HASIL ANALISIS EFISIENSI.....	54
TABEL 3. 11 HASIL ANALISIS LAYANAN.....	55
TABEL 3. 12 TABEL ADMIN.....	91
TABEL 3. 13 TABEL KATEGORI.....	92
TABEL 3. 14 TABEL PRODUK.....	92
TABEL 3. 15 TABEL PELANGGAN.....	93
TABEL 3. 16 TABEL TRANSAKSI PEMESANAN.....	94
TABEL 3. 17 TABEL DETAIL PEMESANAN.....	95
TABEL 3. 18 TABEL PEMBAYARAN.....	96
TABEL 3. 19 TABEL PENGIRIMAN.....	96
TABEL 3. 20 TABEL PROMOSI.....	97
TABEL 3. 21 TABEL PROVINSI.....	98
TABEL 3. 22 TABEL KABUPATEN ATAU KOTA.....	98
TABEL 3. 23 TABEL KECAMATAN.....	99
TABEL 3. 24 TABEL KOMENTAR.....	99
TABEL 3. 25 TABEL USER TOKEN.....	100
TABEL 3. 26 TABEL BROADCAST.....	100

TABEL 4. 1 PENGUJIAN BLACK BOX PADA APLIKASI ADMIN .....	146
TABEL 4. 2 PENGUJIAN BLACK BOX PADA APLIKASI USER .....	149
TABEL 4. 3 HASIL PENGUJIAN BERBASIS KUESIONER .....	156
TABEL 4. 4 PERHITUNGAN SKOR VARIABEL APLIKASI E-BUSINESS.....	159
TABEL 4. 5 PERHITUNGAN SKOR VARIABEL PENJUALAN .....	160
TABEL 4. 6 PERHITUNGAN SKOR VARIABEL PROMOSI.....	162
TABEL 4. 7 TABEL INTERPRETASI VARIABEL APLIKASI E-BUSINESS ....	164
TABEL 4. 8 TABEL INTERPRETASI VARIABEL PENJUALAN.....	165
TABEL 4. 9 TABEL INTERPRETASI VARIABEL PROMOSI.....	165
TABEL 4. 10 TABEL INTERVAL INTERPRETASI SKOR .....	166



## DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2.1 TAHAP-TAHAP METODE WATERFALL .....	19
GAMBAR 2.2 CONTOH USE CASE DIAGRAM.....	21
GAMBAR 2.3 CONTOH SEQUENCE DIAGRAM.....	23
GAMBAR 2.4 CONTOH ACTIVITY DIAGRAM.....	23
GAMBAR 2.5 CONTOH CLASS DIAGRAM.....	24
GAMBAR 2.6 ALUR KERJA KONSEP MVC.....	31
GAMBAR 3.1 FLOWCHART LOGIN ADMIN.....	61
GAMBAR 3.2 FLOWCHART PENGATURAN ADMIN.....	61
GAMBAR 3.3 FLOWCHART ANGGOTA ADMIN.....	61
GAMBAR 3.4 FLOWCHART KATEGORI ADMIN.....	61
GAMBAR 3.5 FLOWCHART LAPORAN PENJUALAN ADMIN.....	62
GAMBAR 3.6 FLOWCHART PEMBAYARAN ADMIN.....	62
GAMBAR 3.7 FLOWCHART PEMESANAN ADMIN.....	62
GAMBAR 3.8 FLOWCHART PENGIRIMAN ADMIN.....	62
GAMBAR 3.9 FLOWCHART PRODUK ADMIN.....	63
GAMBAR 3.10 FLOWCHART PROMOSI.....	63
GAMBAR 3.11 FLOWCHART LOGIN, REGISTER DAN LUPA SANDI.....	63
GAMBAR 3.12 FLOWCHART PROFIL USER.....	64
GAMBAR 3.13 FLOWCHART PROMOSI USER.....	64
GAMBAR 3.14 FLOWCHART PRODUK USER.....	64
GAMBAR 3.15 FLOWCHART KERANJANG PEMESANAN USER.....	65
GAMBAR 3.16 FLOWCHART CHECKOUT USER.....	65
GAMBAR 3.17 USECASE ADMIN.....	66
GAMBAR 3.18 USECASE USER.....	67
GAMBAR 3.19 ACTIVITY DIAGRAM LOGIN DAN LOGOUT ADMIN.....	68
GAMBAR 3.20 ACTIVITY DIAGRAM UBAH DATA PROFILE ADMIN.....	68
GAMBAR 3.21 ACTIVITY DIAGRAM OLAH DATA PEMESANAN ADMIN..	69



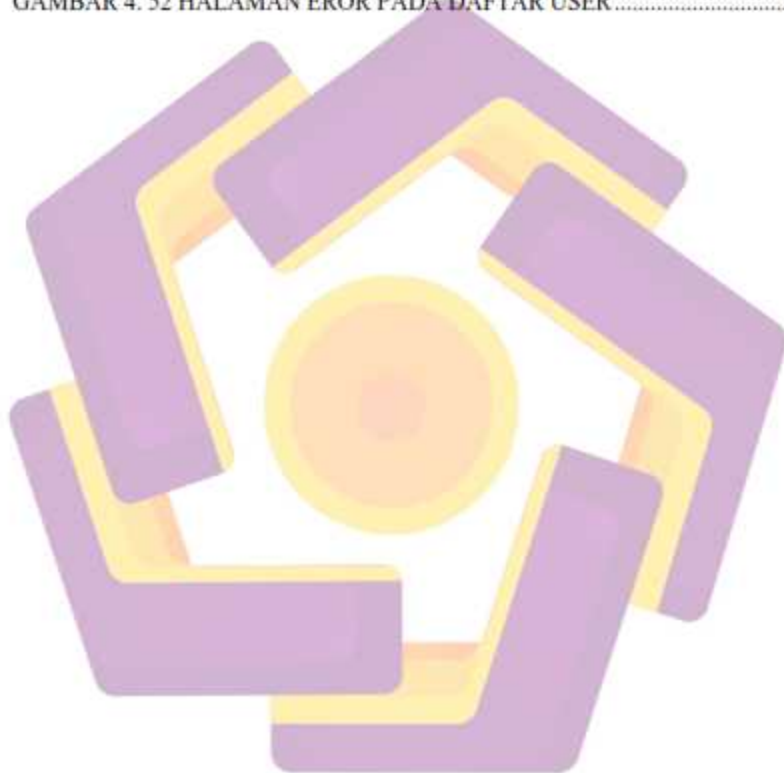
GAMBAR 3. 22	ACTIVITY DIAGRAM OLAH DATA PEMEBAYARAN .....	69
GAMBAR 3. 23	ACTIVITY DIAGRAM OLAH DATA PENGIRIMAN ADMIN .	69
GAMBAR 3. 24	ACTIVITY DIAGRAM OLAH DATA PRODUK ADMIN .....	70
GAMBAR 3. 25	ACTIVITY DIAGRAM OLAH DATA KATEGORI ADMIN .....	70
GAMBAR 3. 26	ACTIVITY DIAGRAM OLAH DATA ANGGOTA ADMIN.....	71
GAMBAR 3. 27	ACTIVITY DIAGRAM OLAH DATA PROMOSI ADMIN.....	71
GAMBAR 3. 28	ACTIVITY DIAGRAM MENGIRIM PROMOSI ADMIN .....	72
GAMBAR 3. 29	ACTIVITY DIAGRAM LAPORAN PENJUALAN ADMIN.....	72
GAMBAR 3. 30	ACTIVITY DIAGRAM OLAH LOGIN DAN LOGOUT USER ..	73
GAMBAR 3. 31	ACTIVITY DIAGRAM REGISTER USER.....	73
GAMBAR 3. 32	ACTIVITY DIAGRAM LUPA SANDI USER .....	74
GAMBAR 3. 33	ACTIVITY DIAGRAM TAMPIL PRODUK USER.....	74
GAMBAR 3. 34	ACTIVITY DIAGRAM PESAN PRODUK USER.....	75
GAMBAR 3. 35	ACTIVITY DIAGRAM PENCARIAN PRODUK USER.....	75
GAMBAR 3. 36	ACTIVITY DIAGRAM TAMPIL PROMOSI USER .....	76
GAMBAR 3. 37	ACTIVITY DIAGRAM MENGIRIM KOMENTAR USER.....	76
GAMBAR 3. 38	ACTIVITY DIAGRAM TAMBAH KERANJANG PESANAN ...	76
GAMBAR 3. 39	ACTIVITY DIAGRAM KERANJANG PESANAN USER .....	77
GAMBAR 3. 40	ACTIVITY DIAGRAM KONFIRMASI PESANAN USER.....	77
GAMBAR 3. 41	SEQUENCE DIAGRAM LOGIN DAN LOGOUT ADMIN .....	78
GAMBAR 3. 42	SEQUENCE DIAGRAM UBAH DATA PROFIL ADMIN .....	78
GAMBAR 3. 43	SEQUENCE DIAGRAM PEMESANAN ADMIN .....	79
GAMBAR 3. 44	SEQUENCE DIAGRAM PEMBAYARAN ADMIN.....	79
GAMBAR 3. 45	SEQUENCE DIAGRAM PENGIRIMAN ADMIN.....	80
GAMBAR 3. 46	SEQUENCE DIAGRAM OLAH DATA PRODUK ADMIN .....	80
GAMBAR 3. 47	SEQUENCE DIAGRAM KATEGORI ADMIN .....	81
GAMBAR 3. 48	SEQUENCE DIAGRAM OLAH DATA ANGGOTA ADMIN.....	81
GAMBAR 3. 49	SEQUENCE DIAGRAM OLAH DATA PROMOSI ADMIN .....	82
GAMBAR 3. 50	SEQUENCE DIAGRAM MENGIRIM INFORMASI ADMIN .....	82

GAMBAR 3. 51 SEQUENCE DIAGRAM LAPORAN PENJUALAN ADMIN.....	83
GAMBAR 3. 52 SEQUENCE DIAGRAM LOGIN DAN LOGOUT USER .....	83
GAMBAR 3. 53 SEQUENCE DIAGRAM REGISTER USER.....	84
GAMBAR 3. 54 SEQUENCE DIAGRAM LUPA SANDI USER.....	84
GAMBAR 3. 55 SEQUENCE DIAGRAM TAMPIL PRODUK USER.....	85
GAMBAR 3. 56 SEQUENCE DIAGRAM PESAN PRODUK USER.....	86
GAMBAR 3. 57 SEQUENCE DIAGRAM CARI PRODUK USER.....	87
GAMBAR 3. 58 SEQUENCE DIAGRAM PROMOSI USER.....	87
GAMBAR 3. 59 SEQUENCE DIAGRAM MENKIRIM KOMENTAR USER.....	88
GAMBAR 3. 60 SEQUENCE DIAGRAM TAMBAH KERANJANG PESSANAN88	
GAMBAR 3. 61 SEQUENCE DIAGRAM TAMPIL KERANJANG PESANAN....	89
GAMBAR 3. 62 SEQUENCE DIAGRAM KONFIRMASI PEMBAYARAN .....	89
GAMBAR 3. 63 CLASS DIAGRAM PADA SISI ADMIN .....	90
GAMBAR 3. 64 CLASS DIAGRAM PADA SISI USER .....	91
GAMBAR 3. 65 RELASI ANTAR TABEL .....	102
GAMBAR 3. 66 PERANCANGAN LOGIN ADMIN .....	103
GAMBAR 3. 67 PERANCANGAN DASBOR ADMIN .....	103
GAMBAR 3. 68 PERANCANGAN PRODUK ADMIN.....	103
GAMBAR 3. 69 PERANCANGAN HAPUS PRODUK ADMIN.....	104
GAMBAR 3. 70 PERANCANGAN TAMBAH PRODUK ADMIN.....	104
GAMBAR 3. 71 PERANCANGAN TRANSAKSI PEMESANAN ADMIN .....	104
GAMBAR 3. 72 PERANCANGAN DETAIL TRANSAKSI ADMIN .....	105
GAMBAR 3. 73 PERANCANGAN TRANSAKSI PEMBAYARAN ADMIN.....	105
GAMBAR 3. 74 PERANCANGAN TRANSAKSI PENGIRIMAN ADMIN.....	105
GAMBAR 3. 75 PERANCANGAN PROMOSI ADMIN.....	106
GAMBAR 3. 76 PERANCANGAN ANGGOTA ADMIN.....	106
GAMBAR 3. 77 PERANCANGAN LAPORAN PENJUALAN ADMIN .....	106
GAMBAR 3. 78 PERANCANGAN BROADCAST EMAIL ADMIN .....	107
GAMBAR 3. 79 PERANCANGAN HOME USER.....	107

GAMBAR 3. 80 PERANCANGAN LOGIN USER .....	107
GAMBAR 3. 81 PERANCANGAN PROFILE USER .....	108
GAMBAR 3. 82 PERANCANGAN REGISTER USER.....	108
GAMBAR 3. 83 PERANCANGAN LUPA SANDI USER.....	108
GAMBAR 3. 84 PERANCANGAN PROMOSI USER.....	109
GAMBAR 3. 85 PERANCANGAN PRODUK USER .....	109
GAMBAR 3. 86 PERANCANGAN TAMPIL PRODUK USER .....	109
GAMBAR 3. 87 PERANCANGAN KERANJANG USER.....	110
GAMBAR 3. 88 PERANCANGAN CHECKOUT USER.....	110
GAMBAR 3. 89 PERANCANGAN PENGIRIMAN USER.....	110
GAMBAR 3. 90 PERANCANGAN KONFIRMASI PEMBAYARAN USER.....	111
GAMBAR 4. 1 TABEL ADMIN.....	113
GAMBAR 4. 2 TABEL PRODUK.....	113
GAMBAR 4. 3 TABEL PELANGGAN.....	114
GAMBAR 4. 4 TABEL KATEGORI.....	114
GAMBAR 4. 5 TABEL PROMOSI .....	115
GAMBAR 4. 6 TABEL PEMESANAN.....	115
GAMBAR 4. 7 TABEL DETAIL PEMESANAN .....	116
GAMBAR 4. 8 TABEL PEMBAYARAN .....	116
GAMBAR 4. 9 TABEL PENGIRIMAN.....	117
GAMBAR 4. 10 TABEL KABUPATEN ATAU KOTA.....	117
GAMBAR 4. 11 TABEL KECAMATAN.....	118
GAMBAR 4. 12 TABEL PROVINSI.....	118
GAMBAR 4. 13 TABEL USER TOKEN.....	118
GAMBAR 4. 14 IMPLEMENTASI RELASI ANTAR TABEL.....	119
GAMBAR 4. 15 SCRIPT INPUT DATA PRODUK .....	120
GAMBAR 4. 16 SCRIPT UPDATE DATA PRODUK .....	120
GAMBAR 4. 17 SCRIPT HAPUS DATA PRODUK.....	121
GAMBAR 4. 18 SCRIPT KONFIGURASI EMAIL.....	121

GAMBAR 4. 19 SCRIPT KIRIM BROADCAST EMAIL.....	122
GAMBAR 4. 20 SCRIPT AKTIFASI MODUL DATABASE .....	123
GAMBAR 4. 21 SCRIPT KONFIGURASI DATABASE .....	123
GAMBAR 4. 22 HALAMAN LOGIN ADMIN.....	125
GAMBAR 4. 23 HALAMAN DASBOR ADMIN.....	126
GAMBAR 4. 24 HALAMAN PRODUK ADMIN.....	126
GAMBAR 4. 25 HALAMAN TRANSAKSI PEMESANAN ADMIN .....	128
GAMBAR 4. 26 HALAMAN DETAIL TRANSAKSI PEMESANAN .....	129
GAMBAR 4. 27 HALAMAN TRANSAKSI PEMBAYARAN ADMIN.....	130
GAMBAR 4. 28 HALAMAN TRANSAKSI PEMBAYARAN ADMIN.....	130
GAMBAR 4. 29 HALAMAN PROMOSI ADMIN.....	131
GAMBAR 4. 30 HALAMAN TAMBAH PROMOSI ADMIN .....	132
GAMBAR 4. 31 HALAMAN ANGGOTA ADMIN .....	132
GAMBAR 4. 32 HALAMAN KATEGORI ADMIN.....	133
GAMBAR 4. 33 HALAMAN TAMBAH KATEGORI ADMIN .....	134
GAMBAR 4. 34 HALAMAN LAPORAN TRANSAKSI PEMESANAN ADMIN	135
GAMBAR 4. 35 HALAMAN BROADCAST EMAIL ADMIN .....	135
GAMBAR 4. 36 HALAMAN HOME USER.....	136
GAMBAR 4. 37 HALAMAN LOGIN USER .....	137
GAMBAR 4. 38 HALAMAN PROFIL USER.....	137
GAMBAR 4. 39 HALAMAN REGISTER USER .....	138
GAMBAR 4. 40 HALAMAN LUPA SANDI USER.....	139
GAMBAR 4. 41 HALAMAN LUPA SANDI USER.....	139
GAMBAR 4. 42 HALAMAN PROMOSI USER.....	140
GAMBAR 4. 43 HALAMAN PRODUK USER .....	140
GAMBAR 4. 44 HALAMAN DETAIL PRODUK USER.....	141
GAMBAR 4. 45 HALAMAN KERANJANG USER .....	142
GAMBAR 4. 46 HALAMAN CHECKOUT USER.....	143
GAMBAR 4. 47 HALAMAN PEMBAYARAN USER .....	144

GAMBAR 4. 48 HALAMAN KONFIRMASI PEMBAYARAN USER.....	145
GAMBAR 4. 49 HALAMAN KONTAK USER.....	145
GAMBAR 4. 50 POTONGAN SCRIPT HALAMAN DAFTAR USER.....	155
GAMBAR 4. 51 POTONGAN SCRIPT KONTROLER DAFTAR USER.....	155
GAMBAR 4. 52 HALAMAN EROR PADA DAFTAR USER.....	156



## INTISARI

Perusahaan Maimo Clothing merupakan perusahaan yang berlokasi di Yogyakarta yang menjual kebutuhan konveksi seperti kaos, celana, jaket dan banyak produk lainnya. Dalam melaksanakan peningkatan layanan wirausaha dan keuntungan perusahaan, perusahaan di tuntut untuk melakukan pelayanan dengan cepat dan tepat sasaran. Dalam proses bisnisnya perusahaan maimo clothing masih menggunakan cara manual dalam bertransaksi yaitu proses transaksi terjadi hanya jika konsumen datang ke toko maimo clothing. Kemudian perusahaan maimo clothing masih sangat sulit mendapatkan pelanggan baru atau sulit mempertahankan pelanggan yang sudah ada karena tidak adanya sistem manajemen pelanggan.

Dengan meninjau hal-hal yang telah diuraikan diatas, maka penulis berencana akan membuat suatu aplikasi *e-business* sebagai media promosi dan penjualan berbasis CRM(*Customer Relationship Management*). Penulis menggunakan metode *waterfall* sebagai metode pengembangan aplikasi, analisis PIECES, UML, perancangan antarmuka dan perancangan database.

Aplikasi yang dihasilkan yaitu aplikasi *e-business* berbasis website admin dan user. Aplikasi admin ditujukan untuk pihak perusahaan agar dapat mengelola data untuk aplikasi itu sendiri. Kemudian aplikasi user ditujukan untuk pelanggan perusahaan untuk melakukan transaksi pembelian produk dan transaksi lainnya.

**Kata Kunci :** Aplikasi *E-Business*, Promosi, Penjualan, CRM(*Customer Relationship Management*).

## **ABSTRACT**

*Maimo Clothing Company is a company located in Yogyakarta that sells convection needs such as t-shirts, pants, jackets and many other products. In carrying out the improvement of entrepreneurial services and company profits, companies are required to provide services quickly and on target. In its business process, the Maimo clothing company still uses the manual method in transactions, namely the transaction process occurs only when consumers come to the Maimo clothing store. Then the Maimo clothing company is still very difficult to get new customers or difficult to retain existing customers because of the absence of a customer management system.*

*By reviewing the things described above, the authors plan to create an e-business application as a CRM (Customer Relationship Management)-based promotional and sales media. The author uses the waterfall method as an application development method, PIECES analysis, UML, interface design and database design.*

*The resulting application is an e-business application based on admin and user websites. The admin application is intended for companies to be able to manage data for the application itself. Then the user application is intended for corporate customers to make product purchase transactions and other transactions.*

**Keywords :** *E-Business Application, Promotion, Sales, CRM (Customer Relationship Management)*