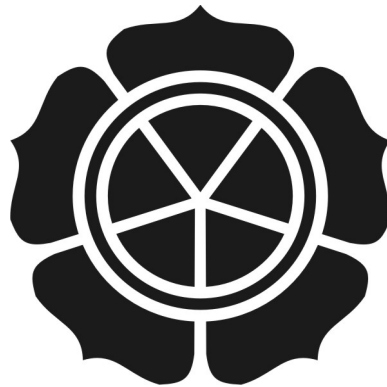


**MEMBANGUN WEBSITE SEBAGAI MEDIA PENINGKATAN PROMOSI  
DAN PENJUALAN PADA TOKO DIFA AKSESORIS  
(Studi Kasus: TOKO DIFA AKSESORIS, Jalan Raya Ceger,  
No. 77, Tangerang Selatan)**

**SKRIPSI**



disusun oleh

**Muhammad Amirudin**

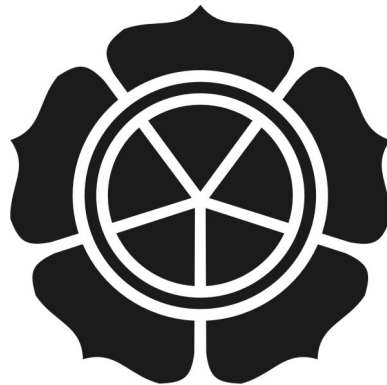
**10.12.5295**

**JURUSAN SISTEM INFORMASI  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER  
AMIKOM  
YOGYAKARTA  
2014**

**MEMBANGUN WEBSITE SEBAGAI MEDIA PENINGKATAN PROMOSI  
DAN PENJUALAN PADA TOKO DIFA AKSESORIS  
(Studi Kasus: TOKO DIFA AKSESORIS, Jalan Raya Ceger,  
No. 77, Tangerang Selatan)**

**SKRIPSI**

untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai derajat Sarjana S1  
pada jurusan Sistem Informasi



disusun oleh

**Muhammad Amirudin**

**10.12.5295**

**JURUSAN SISTEM INFORMASI  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER  
AMIKOM  
YOGYAKARTA  
2014**

## **PERSETUJUAN**

### **SKRIPSI**

#### **MEMBANGUN WEBSITE SEBAGAI MEDIA PENINGKATAN PROMOSI DAN PENJUALAN PADA TOKO DIFA AKSESORIS**

**(Studi Kasus: TOKO DIFA AKSESORIS, Jalan Raya Ceger,  
No. 77, Tangerang Selatan)**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Muhammad Amirudin**

**10.12.5295**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 25 Maret 2013

**Dosen Pembimbing,**



**Anggit Dwi Hartanto, M.Kom**

**NIK. 190302163**



# PENGESAHAN

## SKRIPSI

### MEMBANGUN WEBSITE SEBAGAI MEDIA PENINGKATAN PROMOSI DAN PENJUALAN PADA TOKO DIFA AKSESORIS

(Studi Kasus: TOKO DIFA AKSESORIS, Jalan Raya Ceger,  
No. 77, Tangerang Selatan)

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Muhammad Amirudin**  
10.12.5295

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 19 Februari 2014

#### Susunan Dewan Penguji

**Nama Penguji**

**Tanda Tangan**

Anggit Dwi Hartanto, M.Kom  
NIK. 190302163

Dony Ariyus, S.S, M.Kom  
NIK. 190302128

Bayu Setiaji, M.Kom  
NIK. 190000003



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer  
Tanggal 10 Maret 2014

**KETUA STMIK AMIKOM YOGYAKARTA**



Prof. Dr. M. Suyanto, MM  
NIK. 190302001

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah 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 Instansi Pendidikan, dan sepanjang pengetahuan kami juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 05 Maret 2014

Muhammad Amirudin

10.12.5295

## MOTTO

**“Siapa yang sungguh – sungguh dalam melakukan suatu pekerjaan pasti akan mendapatkan hasil yang baik”**

**“Lakukan pekerjaan dengan Setulus hati dan mengharap Ridho\_NYA maka pekerjaan seberat apapun akan terasa Ringan Dan Mendapatkan Hasil Dunia dan Akhirat”**



## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah saya ucapkan rasa puji syukur kepada Tuhan YME, atas segala Ridho yang senantiasa mengiringi perjalanan saya sehingga saya dapat menyelesaikan Skripsi ini, dan karyaku ini saya persembahkan teruntuk :

1. Kedua Orang Tuaku yang senantiasa selalu memberi yang terbaik untukku, memberi dukungan, motivasi, kasih sayang yang tiada berhenti.
2. Mas Bambang yang selalu support dan bantuannya, semoga sukses Skripsinya, cepet wisuda, hehe ..
3. Mz NeNik yang membantu perkuliahanku dan juga mau mendampingi saat tubuh terkalahkan oleh penyakit.....
4. Mbak Aseh yang memberi semangat untuk dapat menyelesaikan kuliah secepatnya.
5. Mz agus yang selalu mensupport agar tetap semangat.
6. Adex Hamdan yang lagi berjuang menuntut ilmu jauh dari orang tua, yang memotifasi saya agar cepet lulus....hehehehe
7. Pak Anggit yang selalu membimbing skripsi, ya walaupun kadang terjadi perbedaan pendapat tapi itu semua untuk kebbaikannya saya.
8. Teman-temanku 10-S1SI-12 yang selalu memberi dukungan untuk segera menyelesaikan Skripsi ini ..
9. Dan tentunya buat si imuet aZzam R.a yang memberi motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi.
10. Ummi yang selalu mensupport dan mendo'akan kelancaran perkuliahan.

Serta seluruh pihak yang telah banyak membantu yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, saya ucapkan banyak terima kasih .

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi dengan judul **“MEMBANGUN WEBSITE SEBAGAI MEDIA PENINGKATAN PROMOSI DAN PENJUALAN PADA TOKO DIFA AKSESORIS”**. Laporan skripsi ini disusun sebagai syarat kelulusan program studi Strata 1 Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer “AMIKOM” Jurusan Sistem Informasi.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer “AMIKOM” Yogyakarta.
2. Bapak Drs. Bambang Sudaryatno, MM selaku Ketua Jurusan Sistem Informasi STMIK “AMIKOM” dan Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan waktu selama penyusunan laporan skripsi.
3. Bapak Ibu Dosen dan seluruh Staf serta Pegawai STMIK “AMIKOM” Yogyakarta yang telah memberikan ilmu dan bantuan yang bermanfaat.
4. Bapak Bambang s.b selaku pimpinan Toko Difa Aksesoris yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
5. Seluruh pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

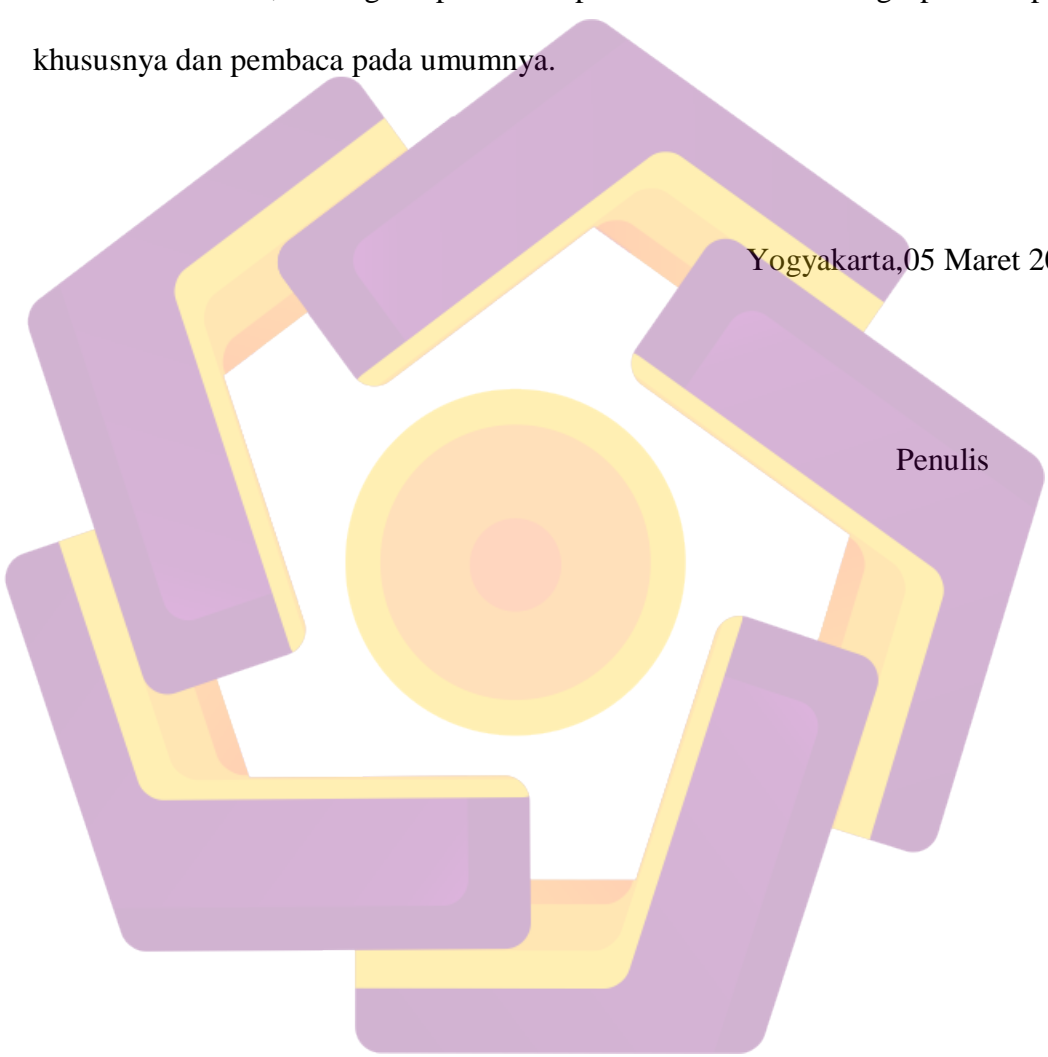


Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna, untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaan pada laporan selanjutnya.

Akhir kata, semoga laporan skripsi ini bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Yogyakarta, 05 Maret 2014

Penulis



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
HALAMAN INTISARI.....	xvi
HALAMAN ABSTRACT.....	xvii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
I.1 Latar Belakang Masalah.....	1
I.2 Rumusan Masalah.....	2
I.3 Batasan Masalah.....	3
I.4 Tujuan Penelitian.....	3
I.5 Manfaat Penelitian.....	3
I.6 Metode Penelitian .....	4
I.7 Sistematika Penulisan.....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>7</b>
2.1 Pengertian E-Commerce (Electronic Commerce).....	7
2.1.1 Struktur E-Commerce.....	8
2.1.2 Klasifikasi E-Commerce.....	9
2.1.3 Manfaat E-Commerce.....	9
2.1.4 Keamanan E-Commerce .....	11
2.2 Internet.....	12
2.2.1 Internet Commerce .....	12

2.2.2 Web Ser5er.....	13
2.2.3 Web Browser.....	13
2.2.4 Web dan HTML .....	14
2.3 Sistem Informasi .....	14
2.3.1 Sistem .....	16
2.3.2 Data.....	17
2.3.3 Informasi.....	17
2.4 Promosi dan Penjualan .....	18
2.4.1 Pengertian Promosi.....	18
2.4.2 Pengertian Penjualan .....	19
2.5 Website.....	19
2.5.1 Unsur – Unsur Website.....	20
2.6 PHP ( <i>Hypertext Preprocessor</i> ) .....	23
2.6.1 Pengertian PHP .....	23
2.6.2 Keunggulan PHP .....	24
2.7 MySQL.....	25
2.7.1 Pengertian MySQL.....	25
2.7.2 Keistimewaan MySQL .....	25
2.8 Pengertian Database .....	27
2.9 ERD.....	28
2.10 DFD.....	28
2.11 Flowchart .....	28
2.12 Macromedia Dreamweaver 8.....	29
2.13 XAMPP .....	29

**BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN .....** 31

3.1 Tinjauan Umum .....	31
3.1.2 5isi dan Misi.....	31
3.1.3 Struktur Organisasi.....	32
3.2 Analisis Sistem.....	32
3.2.1 Analisis SWOT .....	33

3.2.2 Analisis Kebutuhan Sistem.....	35
3.2.3 Analisis Biaya dan Manfaat .....	37
3.2.4 Analisis Kelayakan Sistem .....	42
3.3 Rancangan Sistem.....	43
3.3.1 DFD .....	43
3.3.2 ERD .....	52
3.3.3 Relasi Antar Tabel.....	55
3.3.4 Rancangan Struktur Tabel.....	56
3.3.5 Rancangan Desain Website.....	63
<b>BAB 4 IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>73</b>
4.1 Implementasi Sistem.....	73
4.1.1 Instalasi Perangkat Basis Data .....	73
4.1.2 Basis Data .....	75
4.2. Pembahasan Sistem.....	86
4.2.1 Halaman User.....	86
4.2.2 Halaman Member .....	93
4.2.3 Halaman Administrator .....	96
4.2.4 Listing Program.....	105
4.2.5 Uji Coba Program.....	105
4.2.6 Uji Coba Sistem .....	107
4.2.7 Pemilihan dan Pelatihan Personil.....	110
4.2.8 Pemeliharaan Sistem.....	111
<b>BAB 5 PENUTUP .....</b>	<b>112</b>
5.1 Kesimpulan.....	112
5.2 Saran.....	112
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>114</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Kebutuhan Fungsional.....	35
Tabel 3.2 Kebutuhan Hardware.....	37
Tabel 3.3 Kebutuhan Software.....	37
Tabel 3.4 Biaya dan Manfaat .....	38
Tabel 3.5 Kumpulan Metode.....	42
Tabel 3. 6 Tabel admin .....	56
Tabel 3. 7 Tabel Kustomer.....	56
Tabel 3. 8 Tabel Kota.....	57
Tabel 3. 9 Tabel Barang .....	57
Tabel 3. 10 Tabel Kategori.....	58
Tabel 3. 11 Tabel Orders.....	59
Tabel 3. 12 Tabel Order_Detail.....	59
Tabel 3. 13 Tabel Order_temp.....	60
Tabel 3. 14 Tabel Konfirmasi.....	60
Tabel 3. 15 Tabel Testimonial.....	61
Tabel 3. 16 Tabel Berita.....	61
Tabel 3. 17 Tabel Hubungi.....	62
Tabel 3. 18 Tabel Customer Service (CS) .....	62
Tabel 3. 19 Tabel Modul.....	63
Tabel 4. 1 Pengujian terhadap aksi administrator.....	109
Tabel 4. 2 Pengujian terhadap aksi Member .....	109
Tabel 4. 3 Pengujian terhadap aksi Pengunjung atau User.....	110

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi .....	32
Gambar 3.2. DFD Level 0.....	44
Gambar 3.3 DFD level 1 .....	45
Gambar 3.4. DFD Level 2 Proses 1 .....	46
Gambar 3.5. DFD Level 2 Proses 3.....	46
Gambar 3.6. DFD Level 2 Proses 5.....	47
Gambar 3.7. DFD Level 2 Proses 6.....	47
Gambar 3.8. DFD Level 2 Proses 7.....	48
Gambar 3.9. DFD Level 2 Proses 9.....	48
Gambar 3.10. DFD Level 2 Proses 13 .....	49
Gambar 3.11. DFD Level 2 Proses 14 .....	49
Gambar 3.12. DFD Level 2 Proses 15 .....	50
Gambar 3.13. DFD Level 2 Proses 16.....	50
Gambar 3.14. DFD Level 2 Proses 17 .....	51
Gambar 3.15. ERD.....	52
Gambar 3.16 Struktur Link Admin.....	53
Gambar 3.17 Struktur Link User dan Kustomer .....	54
Gambar 3.18 Relasi antar tabel .....	55
Gambar 3. 19 Gambar Halaman Utama.....	64
Gambar 3. 20 Halaman Form daftar Member .....	64
Gambar 3. 21 Halaman Menu Produk .....	65
Gambar 3.22 Desain halaman Menu Profil.....	65
Gambar 3.23 Desain Halaman Cara Beli .....	66
Gambar 3.24 Desain Halaman Menu Hubungi .....	66
Gambar 3. 25 Desain Halaman Menu Berita .....	67
Gambar 3.26 Desain halaman Login Member .....	67
Gambar 3.27 Desain Halaman Beranda Member.....	68
Gambar 3.28 Desain Halaman Menu Kustomer.....	68
Gambar 3.29 Desain Halaman Menu Konfirmasi Pembelian .....	69

Gambar 3.30 Desain Halaman Testimonial .....	69
Gambar 3.31 Desain Halaman Order.....	70
Gambar 3.32 Desan Halaman Login Administrator .....	70
Gambar 3.33 Desan Halaman Beranda Administrator .....	71
Gambar 3.34 Halaman Setiap Menu Administrator .....	72
Gambar 4.1 XAMPP.....	73
Gambar 4.2 Peringatan instal XAMPP .....	74
Gambar 4.3 Pilih lokasi instal .....	74
Gambar 4.4 Pilihan Instal.....	74
Gambar 4.5 Proses Instal.....	75
Gambar 4.6 Proses Instal selesai .....	75
Gambar 4.7 Database .....	75
Gambar 4.8 Tabel Admin.....	76
Gambar 4.9 Tabel Barang .....	77
Gambar 4.10 Tabel Berita .....	78
Gambar 4.11 Tabel Hubungi .....	78
Gambar 4.12 Tabel Kategori.....	79
Gambar 4.13 Tabel Konfirmasi.....	80
Gambar 4.14 Tabel Kota.....	80
Gambar 4.15 Tabel Kustomer .....	81
Gambar 4.16 Tabel Modul .....	82
Gambar 4.17 Tabel Mod_ym .....	83
Gambar 4.18 Tabel Orders .....	83
Gambar 4.19 Tabel Orders Detail.....	84
Gambar 4.20 Tabel Orders Temp.....	85
Gambar 4.21 Tabel Testimonial .....	85
Gambar 4.22 Halaman Utama ( Home ) .....	86
Gambar 4.23 Halaman Menu Produk .....	87
Gambar 4.24 Halaman Profil.....	88
Gambar 4.25 Halaman Cara Beli.....	89
Gambar 4.26 Halaman Hubungi.....	90

Gambar 4.27 Halaman Berita.....	91
Gambar 4.28 Halaman Daftar Member.....	92
Gambar 4.29 Halaman Login Member .....	93
Gambar 4.30 Halaman Beranda Member.....	94
Gambar 4.31 Halaman Menu Kustomer Member .....	94
Gambar 4.32 Halaman Menu Konfirmasi Pembelian Member.....	95
Gambar 4.33 Halaman Menu Testimonial Member .....	95
Gambar 4.34 Halaman Menu Order Member .....	96
Gambar 4.35 Halaman Login Administrator.....	96
Gambar 4.36 Halaman Menu Beranda Administrator.....	97
Gambar 4.37 Halaman Menu Manajemen Administrator.....	97
Gambar 4.38 Halaman Menu Manajemen Kustomer .....	98
Gambar 4.39 Halaman Menu Setting Modul .....	98
Gambar 4.40 Halaman Menu Konfirmasi Pembelian.....	99
Gambar 4.41 Halaman Menu Profil.....	99
Gambar 4.42 Halaman Menu Kategori.....	100
Gambar 4.43 Halaman Menu Barang .....	100
Gambar 4.44 Halaman Menu Ongkos Kirim .....	101
Gambar 4.45 Halaman Menu Cara Pembelian.....	101
Gambar 4.46 Halaman Menu Hubungi Kami .....	102
Gambar 4.47 Halaman Menu Berita.....	102
Gambar 4.48 Halaman Menu Customer Service .....	103
Gambar 4.49 Halaman Menu Laporan.....	103
Gambar 4.50 Halaman Menu Testimonial .....	104
Gambar 4.51 Halaman Menu Order .....	104
Gambar 4.52 Koneksi ke database.....	105
Gambar 4.53 contoh scrip kesalahan penulisan .....	106
Gambar 4.54 Kesalahan Logika .....	107
Gambar 4.55 Kesalahan Logika ketika di Compilasi .....	107
Gambar 4.56 Contoh Whitebox Testing .....	108



## INTISARI

Toko Difa Aksesoris merupakan toko yang menjual berbagai mainan dan aksesoris wanita beralamat di Jalan Raya Ceger, No. 77, Tangerang Selatan, yang mana dalam pemasaran produknya masih dalam lingkup daerah tanggerang selatan. Media yang digunakan dalam mempromosikan produk pada saat ini hanya mengandalkan papan nama toko, melalui sosial media yang mana masih terbatas hanya kepada teman – teman terdekatnya saja, hal tersebut menyebabkan perkembangan toko kurang baik.

Seiring dengan semakin berkembangnya pengguna internet, baik di indonesia maupun dunia, maka penulis akan meneliti bagaimana bisa memanfaatkan perkembangan dunia internet untuk dapat meningkatkan penghasilan usaha pada toko Difa.

Hasil analisis masalah kita dapat memanfaatkan kemajuan dunia internet untuk meningkatkan penghasilan pada toko Difa dengan cara membuat sebuah sistem penjualan berbasis website. Yang mana toko Difa tidak sulit dalam Promosi dan menjual produk dagangannya keseluruhan masyarakat luar tanggerang selatan.

**Kata kunci:** Toko Difa, Mainan, Aksesoris, Tangerang Selatan

## **ABSTRACT**

*Difa Shop is a store that sells variety of toys and accessories she is located at Highway Ceger, no. 77, South Tangerang, which is where the marketing of the product is still within the southern area of Tangerang. Media used to promote products currently rely on shop signs, through social media which is still restricted to a friend - best friend alone, it causes poor development of the store.*

*Along with the development of Internet users, both in Indonesia and in the world, the authors will examine how world developments could utilize the internet to increase business income on Difa store.*

*The results of analysis of the problem we can take advantage of the progress of the internet to increase revenue at stores Difa by creating a web-based sales system. Which is not difficult Difa store promotion and selling merchandise outside communities throughout South Tangerang.*

**Keywords:** *Difa Shop, toys, accessories, south tangerang.*