

**PERANCANGAN DAN PEMBUATAN WEB SEBAGAI MEDIA PROMOSI  
DAN PENJUALAN PADA TOKO REALPRO JOGJA**

**TUGAS AKHIR**



disusun oleh

**Ahmad Zaeni**

**09.01.2635**

**JURUSAN TEHNIK INFORMATIKA  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER  
AMIKOM  
YOGYAKARTA  
2014**

**PERANCANGAN DAN PEMBUATAN WEB SEBAGAI MEDIA PROMOSI  
DAN PENJUALAN PADA TOKO REALPRO JOGJA**

**TUGAS AKHIR**

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai gelar Ahli Madya  
pada jenjang Diploma III jurusan Tehnik Informatika



disusun oleh

**Ahmad Zaeni**

**09.01.2635**

**JURUSAN TEHNIK INFORMATIKA  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER  
AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2014**

**PERSETUJUAN**

**TUGAS AKHIR**

**PERANCANGAN DAN PEMBUATAN WEB SEBAGAI MEDIA  
PROMOSI DAN PENJUALAN PADA  
TOKO REALPRO JOGJA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Ahmad Zaeni** 09.01.2635

Telah disetujui oleh pembimbing tugas akhir  
Pada tanggal 6 Oktober 2012

**Dosen pembimbing**



**Akhmad dahlan M. Kom**  
Nik. 19032174

**PENGESAHAN**

**TUGAS AKHIR**

**PERANCANGAN DAN PEMBUATAN WEB SEBAGAI MEDIA  
PROMOSI DAN PENJUALAN PADA  
TOKO REALPRO JOGJA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Ahmad Zaeni**

**09.01.2635**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
Pada tanggal 16 Januari 2014

**Susunan Dewan Penguji**

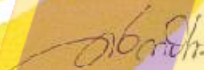
**Nama Penguji**

**tanda tangan**

**Sidiq wahyu surya w., S.T., M.Kom**  
**NIK. 190000018**



**Windha Mega Pradnya D, M.Kom**  
**NIK. 190302185**



Tugas akhir ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh gelar ahli madya komputer  
Tanggal 4 february 2014

**KETUA STMIK AMIKOM YOGYAKARTA**



**Prof. Dr. M. Suvanto. M.m.**  
**Nik. 190302001**

## PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa, Tugas akhir ini merupakan karya sendiri (ASLI), dan isi dalam tugas akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain atau kelompok lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu institusi pendidikan, dan sepanjang pengetahuan kami juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain atau kelompok lain, kecuali yang secara tertulis oleh orang lain atau kelompok lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam makalah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 16 januari 2014

Nama

Ahmad Zaeni

NIM

09.01.2635

Tanda tangan



## MOTTO

Setiap orang pasti memiliki motto sendiri-sendiri dalam kehidupannya. Dalam kehidupan ini, kita pasti memiliki sesuatu yang kita ingin wujudkan. Bahkan terkadang banyak sekali keinginan itu. Tapi kita harus lihat kemampuan yang kita miliki untuk mewujudkan keinginan hal tersebut. Motto saya adalah :

- Jangan larut dalam kesedihan karena hari esok yang menyongsong dengan sejuta kebahagiaan.
- Jadikan kegagalan sebagai cerminan diri untuk belajar lebih baik
- Setiap pekerjaan dapat diselesaikan dengan mudah bila dikerjakan tanpa keengganan.
- Pengalaman adalah guru yang terbaik tetapi buanglah pengalaman buruk yang hanya merugikan.
- Membahagiakan orang-orang disekeliling saya keluarga, teman, dan sahabat
- Berprasangka baik terhadap orang-orang disekeliling kita, agar tidak menimbulkan rasa benci dan malas
- Terus berjuang dan tetap semangat menjalani hidup

## PERSEMBAHAN

puji syukur kehadirat Allah yang Maha Esa yang telah memberikan anugerah dan hidayahNya selama ini sehingga pada akhirnya saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik walaupun terkadang mengalami kesulitan, tetapi semua itu dapat dilewati dengan lancar.

Selain itu, tidak lupa saya ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

- Ayah, terimakasih selama ini selalu memberikan dukungan dan mendo'akan agar bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
- Ibu yang ada diatas sana, terimakasih atas kasih sayangmu do'amu, dukunganmu dan nasehat-nasehatmu.
- Kakak saya Akhmad Dahlan, M.Kom terimakasih atas semua yang telah diberikan kepada saya, do'a dukungan dan nasehat serta fasilitas-fasilitas yang telah diberikan.
- Kepada bapak prof.Drs.M.Suyanto.M.M selaku guru besar STMIK AMIKOM YOGYAKARTA beserta jajarannya.
- Sahabat-sahabatku, terimakasih atas dukungan dan bantuannya selama ini
- Anak-anak D3TI-C, terimakasih sudah menjadi teman dan sahabat dalam suka maupun duka. Semoga kita semua sukses. Amien.
- Terimakasih untuk kampus ungu yang telah memberi fasilitas terbaik selama kuliah disini.

Dari : Ahmad Zaeni (didi)

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah, Sang Maha Pencipta dan Pengatur Alam Semesta, berkat Ridho Nya, penulis akhirnya mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul **“PEMBUATAN WEB SEBAGAI MEDIA PROMOSI DAN PENJUALAN PADA TOKO REALPRO JOGJA”**.

Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu persyaratan akademis untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III jurusan Teknik Informatika di STMIK AMIKOM Yogyakarta. Penyusun menyadari bahwa dalam menyusun Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, karena keterbatasan kemampuan dan minimnya pengetahuan penulis.

Penyusunan ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penyusun menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

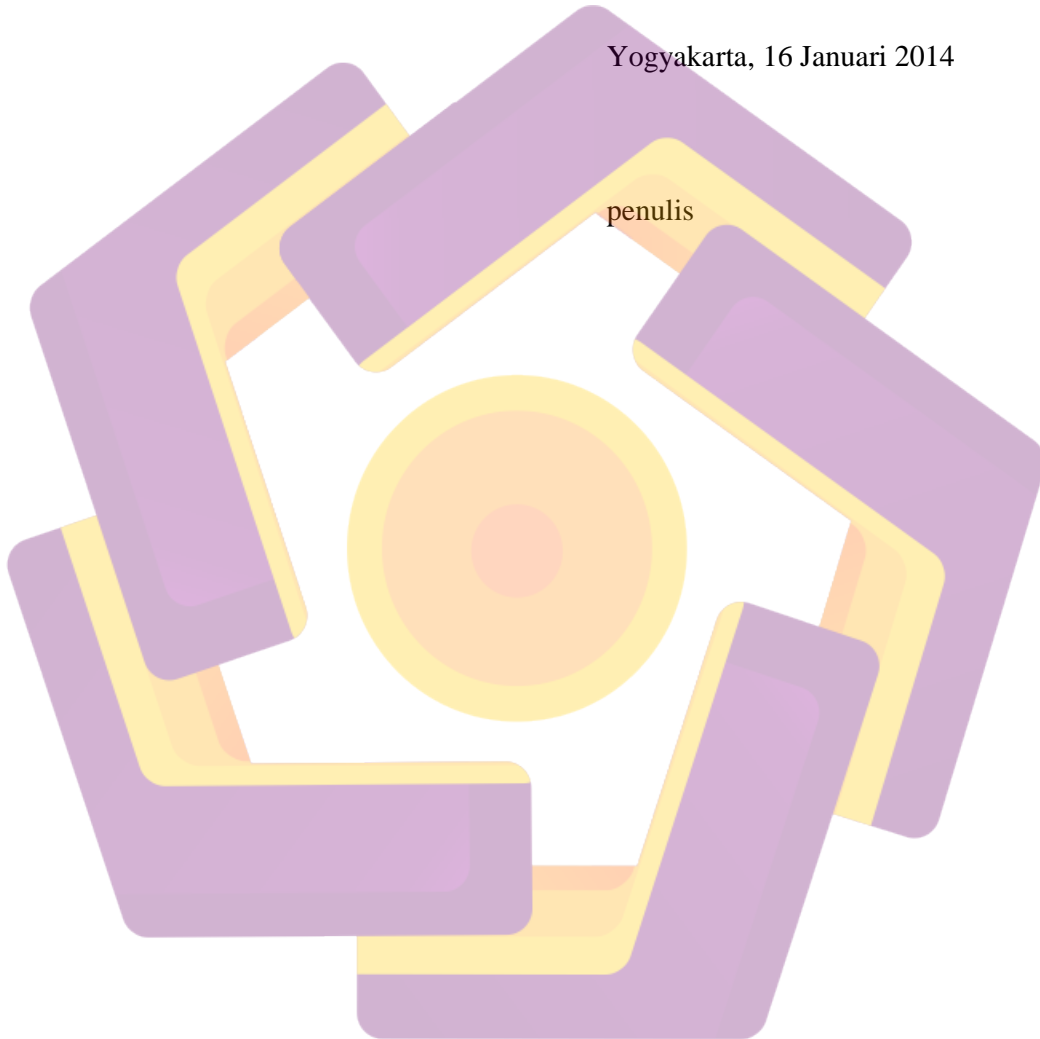
1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, M.M selaku ketua STMIK AMIKOM Yogyakarta.
2. Bapak Hanif Al Fattah, M.Kom, selaku ketua jurusan Diploma II Teknik Informatika.
3. Bapak Akhmad Dahlan, M.Kom, selaku dosen pembimbing dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Kepada orang tua saya yang telah memberu dukungan dan do'a untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Kepada teman-teman yang telah banyak membantu dan memberi dukungan.
6. Dan seluruh pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini



Akhir kata, penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membutuhkan.

Yogyakarta, 16 Januari 2014

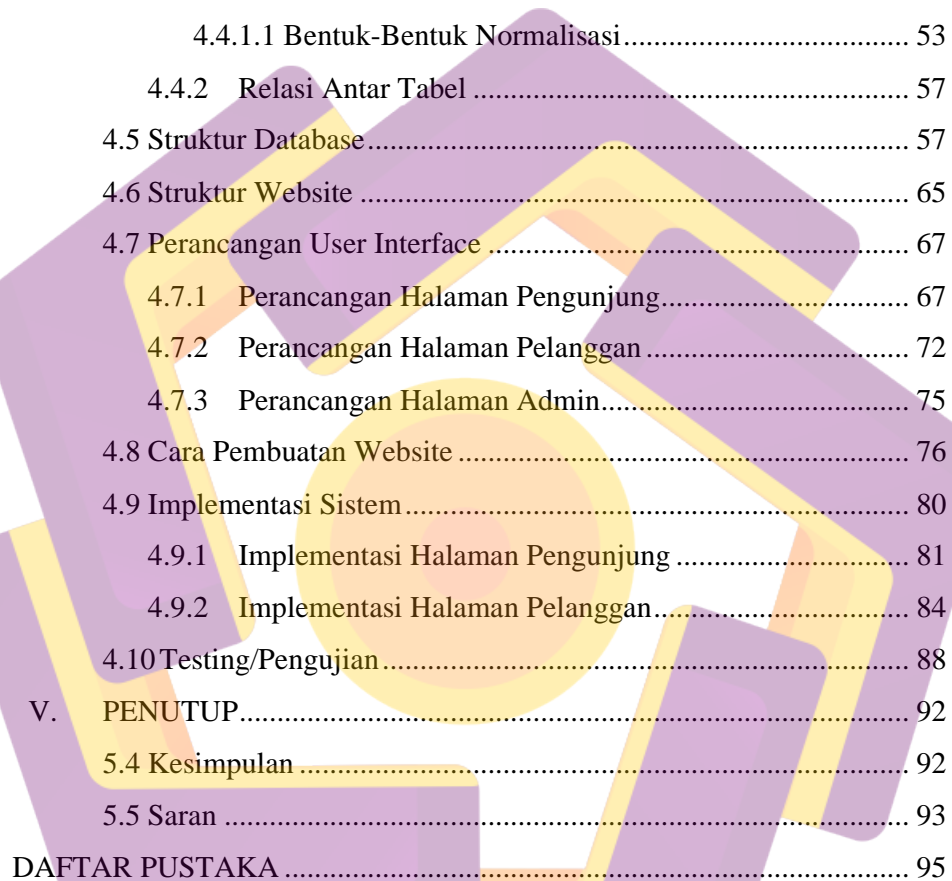
penulis



## DAFTAR ISI

Lembar Judul .....	ii
Persetujuan.....	iii
Pengesahan.....	iv
Halaman Pernyataan Keaslian .....	v
Motto.....	vi
Persembahan .....	vii
Kata Pengantar.....	viii
Daftar isi.....	x
Daftar Tabel .....	xiii
Daftar Gambar.....	xiv
Intisari .....	xvi
Abstract .....	xvii
<b>I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah .....	2
1.4 Tujuan Penelitian .....	3
1.5 Manfaat Penelitian .....	4
1.6 Metode Pengumpulan Data.....	4
1.7 Sistematika Penulisan .....	5
<b>II. LANDASAN TEORI.....</b>	<b>7</b>
2.1 konsep Dasar Sistem.....	7
2.1.1 Pengertian Sistem.....	7
2.1.2 Karakteristik Sistem.....	7
2.2 Konsep Dasar Penjualan .....	9
2.2.1 Hubungan Promosi Dengan Penjualan .....	10
2.2.2 Sistem Pemasaran .....	10
2.2.3 Strategi Penjualan dan Promosi (Pemasaran) .....	11
2.3 Konsep Dasar Internet.....	12

2.3.1	Konsep Dasar World Wide Web.....	13
2.4	Bahasa Pemrograman Internet .....	14
2.4.1	HTML ( <i>Hyper Text Markup Language</i> ).....	14
2.4.2	PHP .....	15
2.4.3	Javascript.....	16
2.5	Database MYSQL .....	16
2.6	CSS .....	17
2.7	UML.....	18
a.	Use Case Diagram.....	19
b.	Activity Diagram .....	21
c.	Class Diagram .....	22
d.	Sequence Diagram .....	24
2.8	Web Server dan Web Browser.....	25
2.8.1	Apache Web Server .....	25
2.8.2	Web Browser .....	26
2.9	Perangkat Lunak Aplikasi.....	26
2.9.1	Adobe Photoshop.....	26
2.9.2	Adobe Dreamweaver.....	27
2.9.3	Xampp.....	27
III.	Tinjauan Umum .....	29
3.1	Sejarah.....	29
3.2	Profil .....	29
3.3	Visi dan Misi.....	29
3.4	Produk .....	30
3.5	Struktur Organisasi .....	31
3.6	Gambaran Sistem Lama.....	32
IV.	PEMBAHASAN.....	33
4.1	Perancangan Web.....	33
4.2	Gambaran Umum Sistem.....	34
4.3	Perancangan Sistem Menggunakan Uml .....	35
4.3.1	Use Case Diagram.....	35



4.3.2	Activity Diagram .....	38
4.3.3	Class Diagram.....	43
4.3.4	Sequence Diagram .....	46
4.4	Perancangan Database.....	53
4.4.1	Normalisasi .....	53
4.4.1.1	Bentuk-Bentuk Normalisasi.....	53
4.4.2	Relasi Antar Tabel .....	57
4.5	Struktur Database.....	57
4.6	Struktur Website .....	65
4.7	Perancangan User Interface .....	67
4.7.1	Perancangan Halaman Pengunjung.....	67
4.7.2	Perancangan Halaman Pelanggan .....	72
4.7.3	Perancangan Halaman Admin.....	75
4.8	Cara Pembuatan Website .....	76
4.9	Implementasi Sistem.....	80
4.9.1	Implementasi Halaman Pengunjung .....	81
4.9.2	Implementasi Halaman Pelanggan.....	84
4.10	Testing/Pengujian.....	88
V.	PENUTUP.....	92
5.4	Kesimpulan .....	92
5.5	Saran .....	93
	DAFTAR PUSTAKA .....	95

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Use Case Diagram.....	19
Tabel 2.2 Activity Diagram .....	21
Tabel 2.3 Sequence Diagram .....	24
Tabel 4.1 Daftar Actor Use Case .....	36
Tabel 4.2 Daftar Use Case .....	37
Tabel 4.3 Deskripsi Class Diagram .....	44
Tabel 4.4 Normalisasi Tahap Pertama .....	54
Tabel 4.5 Normalisasi Tahap Kedua.....	55
Tabel 4.6 Normalisasi Tahap Ketiga.....	56
Tabel 4.7 Perancangan Tabel Pelanggan .....	58
Tabel 4.8 Perancangan Tabel Produk .....	59
Tabel 4.9 Perancangan Tabel Produk_Kategori .....	60
Tabel 4.10 Perancangan Tabel Pesanan.....	60
Tabel 4.11 Perancangan Tabel Detail_Pesan.....	61
Tabel 4.12 Perancangan Tabel Tentang_Kami .....	62
Tabel 4.13 Perancangan Tabel Propinsi.....	62
Tabel 4.14 Perancangan Tabel Kantong .....	63
Tabel 4.15 Perancangan Tabel Berita .....	63
Tabel 4.16 Perancangan Tabel Buku_Tamu .....	64
Tabel 4.17 Perancangan Tabel Admin.....	65
Tabel 4.18 Pengujian Login.....	89

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Method Pada Class Diagram.....	23
Gambar 3.1 Struktur Organisasi.....	31
Gambar 4.1 Use Case Diagram.....	36
Gambar 4.2 Activity Diagram Admin.....	39
Gambar 4.3 Activity Diagram Register Pelanggan.....	40
Gambar 4.4 Activity Diagram Pelanggan.....	41
Gambar 4.5 Activity Diagram Konfirmasi Pembayaran.....	42
Gambar 4.6 Class Diagram Realpro .....	43
Gambar 4.7 Sequence Diagram Register Pelanggan .....	46
Gambar 4.8 Sequence Diagram Login Pelanggan .....	47
Gambar 4.9 Sequence Diagram Login Admin.....	48
Gambar 4.10 Sequence Diagram Tambah Produk.....	49
Gambar 4.11 Sequence Diagram Ubah Produk .....	50
Gambar 4.12 Sequence Diagram Hapus Produk.....	51
Gambar 4.13 Sequence Diagram Pembelian.....	52
Gambar 4.14 Sequence Diagram Konfirmasi Pembayaran .....	53
Gambar 4.15 Relasi Antar Tabel.....	57
Gambar 4.16 Struktur Halaman Pengunjung.....	66
Gambar 4.17 Struktur Halaman Pelanggan .....	66
Gambar 4.18 Struktur Halaman Admin .....	67
Gambar 4.19 Halaman Index .....	67
Gambar 4.20 Halaman Produk.....	68
Gambar 4.21 Halaman Tentang Kami .....	69
Gambar 4.22 Halaman Cara Pembelian.....	69
Gambar 4.23 Halaman Kontak Kami.....	70
Gambar 4.24 Halaman Registrasi .....	71
Gambar 4.25 Halaman Ubah Profile.....	72
Gambar 4.26 Halaman Keranjang Belanja .....	73

Gambar 4.27 Halaman Konfirmasi Pembayaran .....	74
Gambar 4.28 Halaman Login Admin.....	75
Gambar 4.29 Halaman Utama admin.....	76
Gambar 4.30 STRUKTUR Folder .....	77
Gambar 4.31 Halaman Home.....	81
Gambar 4.32 Form Register.....	82
Gambar 4.33 Tentang kami.....	83
Gambar 4.34 Produk .....	83
Gambar 4.35 Buku Tamu.....	84
Gambar 4.36 Form Login Pelanggan.....	85
Gambar 4.37 Halaman Keranjang Belanja .....	86
Gambar 3.38 Halaman Konfirmasi .....	87
Gambar 3.39 Halaman Login Admin.....	87
Gambar 3.40 Halaman Home Admin .....	88
Gambar 3.41 White Box Testing .....	91

## INTISARI

Pemakaian teknologi internet pada saat ini telah sangat meluas dan juga memasyarakat. Teknologi internet yang berkembang dengan pesat dirasakan sangat dibutuhkan di berbagai bidang usaha yang ingin dikenal oleh semua orang. Dengan dukungan perkembangan teknologi informasi komputer yang telah berkembang dengan pesat, dimana komputer tidak hanya bisa untuk menghitung atau menulis file tetapi komputer juga bisa digunakan sebagai media untuk menyampaikan informasi yang perancangannya berbasis website melalui internet. Sekarang ini teknologi informasi memberikan pengaruh yang besar terhadap berbagai aspek kehidupan masyarakat. Serta jika ditinjau dari cakupan wilayah dan jumlah dari pengakses website tersebut, maka penyampaian informasi yang berbasis internet, sehingga pemasaran dengan lebih cepat tanggap, efektif, dan efisien.

Dilihat dari peluang pemasaran lewat internet sangat bagus serta perkembangan teknologi internet yang sudah berkembang dengan pesat dimana setiap orang dapat mengakses internet, maka penulis tertarik untuk memasarkan barang pada Realpro Jogja yang berupa barang-barang kerajinan tangan melalui media internet. Dan dalam web tersebut terdapat bermacam-macam barang beserta informasi mengenai barang tersebut termasuk harga dari setiap barang yang dijual. Serta terdapat proses transaksi pembelian barang jika pelanggan ingin membeli barang tersebut melalui internet.

Dengan adanya sistem informasi promosi atau pemasaran berbasis website, Realpro Jogja dapat memberikan cara penyampaian informasi mengenai barang yang dijual di Realpro Jogja secara detail ke pelanggan atau pengunjung website. Dan juga untuk pelanggan yang berada ditempat jauh, juga bisa mengakses informasi tersebut dan bisa juga melakukan proses transaksi pembelian. Sehingga bagi Realpro Jogja sendiri, dapat memperluas daerah promosi atau pemasarannya yang nantinya akan mampu bersaing secara global.

**Kata kunci** : internet, sistem informasi, pemasaran



## **ABSTRACT**

*Using Internet technology has become extend and socializes today. Internet technology is growing by leaps and bounds to be especially needed in many areas of business that wants to be known by everyone. Nowadays, computer is not only for accounting or writing files but also to convey the information which is having web basic planning through the internet. Right now information technology provides a great influence on various aspects of community life. And if the terms of coverage and number of access of the website, the internet-based information delivery, the production easier, more effective and efficient.*

*Viewed from the marketing opportunities on the internet is great and the development of internet technology that has been growing by leaps and bounds where everyone can access the internet, the authors are interested in marketing the goods in the form of Realpro Jogja items through internet media. And in the Web there are a variety of goods along with information about the item including the price of each item sold. And there is the purchase of goods if the customer wishes to purchase goods via the internet*

*Dealing with the promotion and distribution through website, Realpro Jogja can provide a way to deliver information about the goods sold in Realpro Jogja in detail to the customer or website visitor. And also for the customer who was at the far, also able to access that information and can also make the purchase transaction. So for Realpro Jogja discretion may extend the promotion or marketing that will be able to compete globally.*

**Keywords:** *Internet, information system, marketing*