

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN HANDPHONE BERBASIS
WEB PADA TOKO MACELL YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai
derajat Sarjana S1 pada jurusan
Tkenik Informatika



disusun oleh

AMAT LUSIANTO BAHARUDIN

NIM : 10.22.1284

**JURUSAN SISTEM INFORMASI
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
AMIKOM
YOGYAKARTA
2011**

PERSETUJUAN
SKRIPSI
SISTEM INFORMASI PENJUALAN HANDPHONE BERBASIS
WEB PADA TOKO MACELL YOGYAKARTA

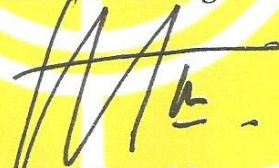
Yang dipersiapkan dan disusun oleh

Amat Lusianto Baharudin

10.22.1284

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 06 Juni 2011

Dosen Pembimbing



Kusnawi, S.Kom, M.eng

NIK : 190302112

PENGESAHAN

SKRIPSI

SISTEM INFORMASI PENJUALAN HANDPHONE BERBASIS WEB PADA TOKO MACELL YOGYAKARTA

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Amat Lusianto Baharudin

10.22.1284

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 04 Juli 2011

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Hanif Al Fatta, M.Kom
NIK. 190302096

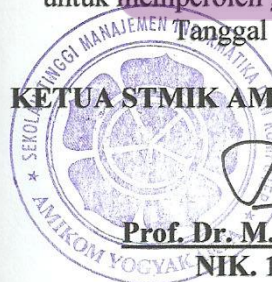
Erik Hadi Saputra, S.Kom, M.eng
NIK. 190302107

Kasnawi, S.Kom, M.eng
NIK. 190302112

Tanda Tangan

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer
Tanggal 04 Juli 2011

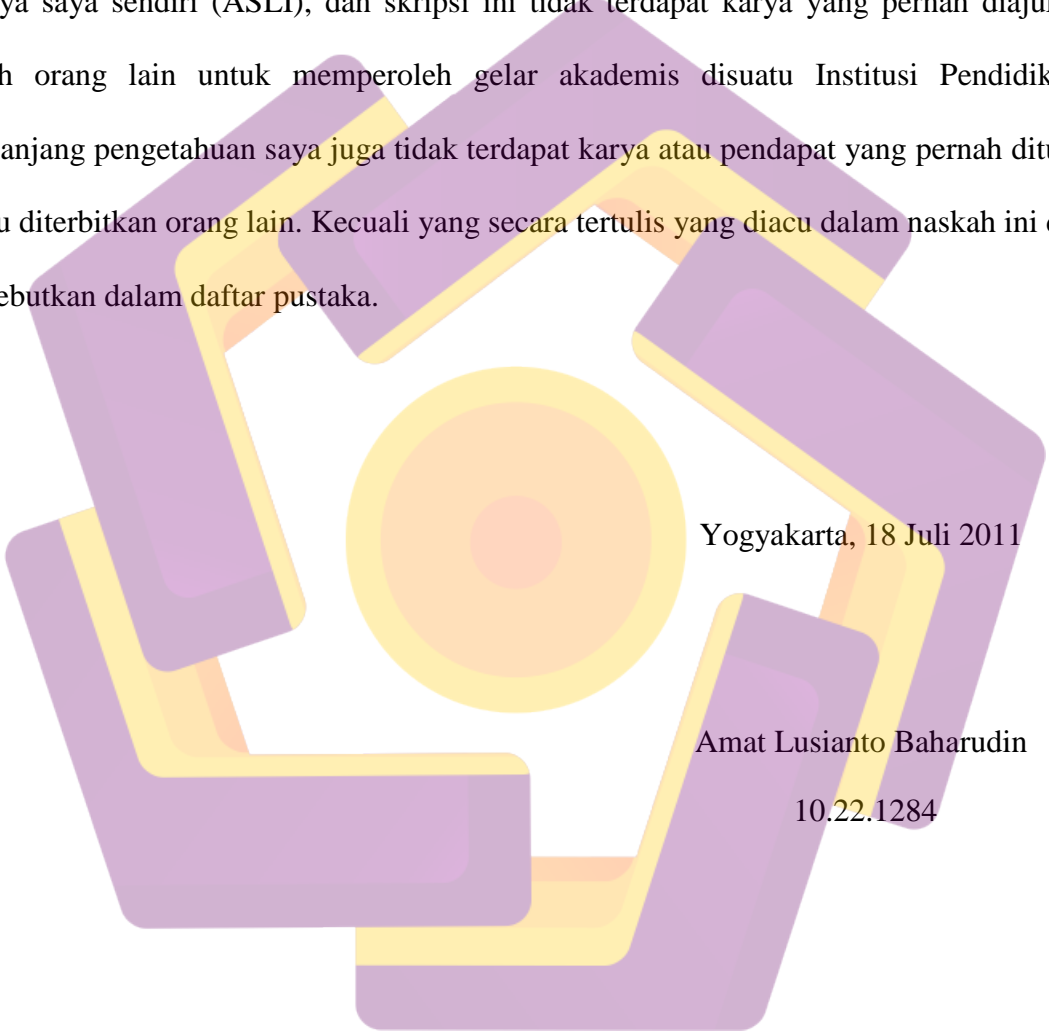
KETUA STMIK AMIKOM YOGYAKARTA



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

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis disuatu Institusi Pendidikan, sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain. Kecuali yang secara tertulis yang diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.



Yogyakarta, 18 Juli 2011

Amat Lusianto Baharudin

10.22.1284

HALAMAN MOTTO

"ALLAH tidak akan merubah keadaan suatu kaum sebelum mereka merubah keadaan yang ada pada diri kita sendiri"

Jangan Pernah menyerah jika kamu belum menemukan sesuatu atau keberhasilan kamu dan jangan pernah berhenti ketika kamu menemukan keberhasilan maupun **kesuksesan, selalulah merubah keadaan menjadi lebih baik dan jangan merasa puas dengan apa yang kamu dapatkan.**

"ibaratkan seperti Siklus Sistem, Sistem tidak ada yang sempurna selalu ada perubahan, perubahan dan perubahan".

Dan tidak lupa raihkan cita-cita itu untuk dunia dan di akhirat.

Maju terus pantang mundur..!

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini aku persembahkan untuk :

- ✚ Allah SWT yang selalu memberikan petunjuk dan selalu menuntunku kearah cahaya keagungan dan rahmat-Nya sehingga Skripsi ini bisa selesai, *Alhamdulillah Wa Syukurillah.*
- ✚ Bapak dan Ibu-ku tercinta dan Saudara-saudaraku yang tersayang yang selalu memberikan doa, semangat dan dorongan untuk terus menggapai cita-cita demi masa depan ku, thanks for all, you are always in my heart.....
- ✚ Sayangku Yustitia Zaraswati yang telah menemani dan memberi dukungan sehingga skripsi ini bisa selesai tepat waktu.. *I LOP U PULL....*
- ✚ Temen-temen ku kampus S1-SI Transfer yang tidak bisa ku sebutkan satu persatu. Thanks for all, udah dukung aku, semangati aku, bantu aku, good luck buat kalian semua.
- ✚ Buat shobatku rendy dan eno yang telah mendukungku dan menemaniku sampai selesai.

By : amat lb.

4mat.lb@gmail.com

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Segala Puji Syukur Atas Kehadirat ALLAH SWT, yang telah memberikan kehidupan dan akal pikiran yang tak ternilai bandinganya, sholawat serta salam kepada Nabi besar Muhammad SAW.

Alhamdulillah, dengan terbentuknya skripsi ini, merupakan suatu bukti persyaratan yang menyatakan tamatan pembelajaran untuk jenjang Strata 1, telah selesai dilaksanakan dan di buat, walaupun ini bukanlah suatu tolak ukur akan ke ilmuan seseorang.

Terbentuknya Laporan Skripsi ini, masih jauh dari kesempurnaan dan sangat membutuhkan saran, koreksi dan perbaikan guna menuju titik kesempurnaan. Maka dari itu, saran, koreksi dan perbaikan dari semua pihak sangat kami butuhkan.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan kali ini peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Mohammad Suyanto, MM, Ketua STMIK AMIKOM Jogjakarta.

2. Drs, Bambang Sudaryatno, MM Ketua Jurusan Sistem Informasi STMIK AMIKOM Jogjakarta.
3. Kusnawi, S.Kom, M.Eng. Dosen Bimbingan Skripsi.
4. Pihak Toko MaCell Yogyakarta yang telah memberikan ijin penelitian di perusahaannya.
5. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah memberikan semangat dan saran hingga terselesaikannya Skripsi ini.

Demikian Laporan skripsi ini saya susun, semoga bermanfaat dan dapat di berguna dengan sebaik-baiknya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan dalam Laporan skripsi ini, mohon maaf yang sebesar-besarnya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 18 Juli 2011

Amat Lusianto Baharudin

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
INTISARI	xxi
ABSTRACT	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Batasan Masalah	3
1.4. Maksud dan Tujuan Penelitian	4

1.5. Metodologi Penelitian	4
1.6. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1. Tinjauan Pustaka	7
2.1.1. Studi Kasus	8
2.2. Dasar Teori	8
2.2.1. Pengertian Sistem	8
2.2.1.1. Karakteristik Sistem	8
2.2.2. Pengertian Informasi	11
2.2.2.1. Kualitas Informasi	12
2.2.3. Sistem Informasi	12
2.2.4. Sistem Informasi Penjualan	13
2.3. Perangkat Analisa Sistem	13
2.3.1. Data Flow Diagram (DFD)	13
2.4. Pengertian E-Commerce	15
2.5. Pengertian website	16
2.5.1. Unsur – unsur Penyedia dalam Website	17
2.5.2. Ciri – ciri Website yang Baik	18
2.5.3. Jenis web	20
2.6. Web Script Language	20
2.6.1. Client Side Scripting	21

2.6.2. Server Side Scripting	21
2.7. Perangkat Lunak Pembangun Sistem	23
2.7.1. Web Server	23
2.7.2. Database MySQL	23
2.7.3. HTML (<i>Hiper Text Markup Language</i>)	24
2.7.4. PHP	25
2.7.5. Web Browser	28
BAB III ANALISIS SISTEM	29
3.1 Tinjauan Umum	29
3.1.1 Sejarah Perusahaan	29
3.1.2 Struktur Organisasi	29
3.2 Analisis Sistem	30
3.3 Analisis Kelemahan Sistem	32
3.3.1 Analisis Kinerja (<i>Performance</i>)	32
3.3.2 Analisis Informasi (<i>Information</i>)	33
3.3.3 Analisis ekonomi (<i>Economic</i>)	33
3.3.4 Analisis Pengendalian (<i>Control</i>)	34
3.3.5 Analisis Efisiensi (<i>Efficiency</i>)	34
3.3.6 Analisis Pelayanan (<i>services</i>)	34
3.4 Analisis Kebutuhan Sistem	35
3.4.1 Analisa Kebutuhan Perangkat Keras (<i>Hardware</i>)	35

3.4.2 Analisa Perangkat Lunak (<i>Software</i>)	36
3.4.3 Analisis Kebutuhan Informasi	36
3.4.4 Analisis Pengguna Sistem	37
3.5 Analisis Kelayakan	38
3.5.1 Kelayakan Teknis	38
3.5.2 Kelayakan Hukum	38
3.5.3 Kelayakan Operasi	39
3.5.4 Kelayakan Ekonomi	40
3.5.4.1	Analisis
Biaya dan Manfaat	40
3.6 Analisis Perancangan Sistem	44
3.6.1 Flowchart Sistem	44
3.6.2 Data Flow Diagram	46
3.6.2.1 DFD Level 0	46
3.6.2.1 DFD Level 1	47
3.7 Analisis Basis Data	48
3.7.1 Normalisasi	48
3.8 Struktur Tabel	51
3.8.1 Relasi Tabel	51
3.1. Perancangan Antar Muka	55
3.1.1. Struktur Halaman Utama	55
3.1.1.1. Rancangan Halaman Home	55

3.1.1.2.	Rancangan Halaman Profil	57
3.1.1.3.	Rancangan Halaman Cara Pembelian	57
3.1.1.4.	Rancangan Halaman Semua Produk	58
3.1.1.5.	Rancangan Halaman Keranjang Belanja	58
3.1.1.6.	Rancangan Halaman Hubungi Kami	59
3.1.2.	Struktur Halaman Admin	60
3.1.2.1.	Struktur Halaman Login Admin	61
3.1.2.2.	Struktur Halaman Home Admin.....	61
3.1.2.3.	Struktur Halaman Ganti Password Admin	62
3.1.2.4.	Struktur Halaman Manajemen Modul Admin..	63
3.1.2.5.	Struktur Halaman Kategori Produk Admin.....	64
3.1.2.6.	Struktur Halaman Produk Admin.....	65
3.1.2.7.	Struktur Halaman Order Admin	66
3.1.2.8.	Struktur Halaman Ongkos Kirim Admin	67
3.1.2.9.	Struktur Halaman Profil Admin	68
3.1.2.10.	Struktur Halaman Cara Pembelian Admin	69
3.1.2.11.	Struktur Halaman Hubungi Kami Admin.....	70
3.1.2.12.	Struktur Halaman Tampilan Banner Admin.....	71
3.1.2.13.	Struktur Halaman Tips Admin	72
3.1.2.14.	Struktur Halaman Ym Admin	73

BAB IV IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN SISTEM	74
--	-----------

4.1. Implementasi Sistem	74
4.1.1 Pengujian Sistem	74
4.1.2. Pengujian Program	76
4.2. Pembuatan Database.....	81
4.3. Pembahasan	87
4.3.1. Koneksi Server.....	87
4.3.2. Implementasi Halaman Web/Manual Program.....	88
4.3.3. Halaman Home.....	88
4.3.4. Halaman Profil.....	89
4.3.5. Halaman Cara Pembelian.....	89
4.3.6. Halaman Semua Produk.....	90
4.3.7. Halaman Keranjang Belanja.....	91
4.3.8. Halaman Hubungi Kami.....	92
4.3.9. Halaman Order.....	92
4.3.10. Halaman Laporan Pembelian.....	94
4.3.11. Halaman Login Admin.....	95
4.3.12. Halaman Admin Home.....	95
4.3.13. Halaman Admin Modul Ganti Password.....	96
4.3.14. Halaman Admin Manajemen Modul.....	96
4.3.15. Halaman Admin Kategori Produk.....	97
4.3.16. Halaman Admin Produk.....	97
4.3.17. Halaman Admin Order.....	98

4.3.18. Halaman Admin Ongkos Kirim.....	98
4.3.19. Halaman Admin Profil.....	99
4.3.20. Halaman Admin Cara Pembelian.....	99
4.3.21. Halaman Admin Hubungi Kami.....	100
4.3.22. Halaman Admin Banner.....	100
4.3.23. Halaman Admin Ym.....	101
4.3.24. Halaman Admin Tips.....	101
4.4. Proses Upload File dan Database.....	102
4.5. Mempromosikan Situs.....	106
4.6. Pemeliharaan Sistem.....	107
BAB V PENUTUP.....	109
5.1. Kesimpulan.....	109
5.2. Saran.....	110
DAFTAR PUSTAKA.....	111
LAMPIRAN.....	112

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Penjelasan URL.....	17
Tabel 3.1	Jumlah Karyawan.....	30
Tabel 3.2	Analisis Kinerja.....	32
Tabel 3.3	Analisis Informasi.....	33
Tabel 3.4	Analisis Ekonomi.....	33
Tabel 3.5	Analisis Pengendalian.....	34
Tabel 3.6	Analisis Efisiensi.....	34
Tabel 3.7	Analisis Pelayanan.....	35
Tabel 3.8	Kebutuhan Perangkat Keras.....	35
Tabel 3.9	Kebutuhan Perangkat Lunak.....	36
Tabel 3.10	Rincian Biaya dan Manfaat.....	40
Tabel 3.11	Metode Biaya dan Manfaat.....	43
Tabel 3.12	Tabel Amin.....	52
Tabel 3.13	Tabel Banner.....	52
Tabel 3.14	Tabel Hubungi.....	52
Tabel 3.15	Tabel Kategori.....	52
Tabel 3.16	Tabel Produk.....	53
Tabel 3.17	Tabel Kota.....	53
Tabel 3.18	Tabel Modul.....	53
Tabel 3.19	Tabel Order Detai.....	53
Tabel 3.20	Tabel Order.....	54
Tabel 3.21	Tabel Tips.....	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Siklus Informasi.....	12
Gambar 2.2	Cara kerja Client Side Scripting.....	21
Gambar 2.3	Cara kerja Server Side Scripting.....	22
Gambar 3.1	Struktur Organisasi.....	30
Gambar 3.2	Flowcart Sistem.....	46
Gambar 3.3	DFD Level 0.....	47
Gambar 3.4	DFD Level 1.....	41
Gambar 3.5	Normalisasi bentuk pertama.....	49
Gambar 3.6	Normalisasi bentuk kedua.....	50
Gambar 3.7	Normalisasi bentuk ketiga.....	51
Gambar 3.8	Relasi Tabel.....	52
Gambar 3.9	Struktur Halaman User.....	56
Gambar 3.10	Rancangan Halaman Home.....	56
Gambar 3.11	Rancangan Halaman Profil.....	58
Gambar 3.12	Rancangan Halaman Cara Pembelian.....	58
Gambar 3.13	Rancangan Halaman Semua Produk.....	59
Gambar 3.14	Rancangan Halaman Keranjang Belanja.....	59
Gambar 3.15	Rancangan Halaman Hubungi Kami.....	60
Gambar 3.16	Rancangan Struktur Halaman Admin.....	61
Gambar 3.17	Rancangan Halaman Login Admin.....	62
Gambar 3.18	Rancangan Halaman Home Admin.....	62
Gambar 3.19	Rancangan Ganti Password Admin.....	53

Gambar 3.20	Rancangan Halaman Manajemen Modul Admin.....	64
Gambar 3.21	Rancangan Halaman Kategori Produk Admin.....	65
Gambar 3.22	Rancangan Halaman Produk Admin.....	66
Gambar 3.23	Rancangan Halaman Order Admin.....	67
Gambar 3.24	Rancangan Halaman Ongkos Kirim Admin.....	68
Gambar 3.25	Rancangan Halaman Profil Admin.....	69
Gambar 3.26	Rancangan Halaman Cara Pembelian Admin.....	70
Gambar 3.27	Rancangan Halaman Hubungi Kami Admin.....	71
Gambar 3.28	Rancangan Halaman Banner Admin.....	72
Gambar 3.29	Rancangan Halaman Tips Admin.....	73
Gambar 3.30	Rancangan Halaman Ym Admin.....	74
Gambar 4.1	Uji White Box.....	76
Gambar 4.2	Halaman Home.....	89
Gambar 4.3	Halaman Profil.....	90
Gambar 4.4	Halaman Cara Pembelian.....	90
Gambar 4.5	Halaman Semua Produk.....	91
Gambar 4.6	Halaman Keranjang Belanja.....	92
Gambar 4.7	Halaman Hubungi Kami.....	93
Gambar 4.8	Halaman Data Pembeli.....	94
Gambar 4.9	Halaman Laporan Pembelian.....	95
Gambar 4.10	Halaman Admin Login.....	96
Gambar 4.11	Halaman Admin Home.....	96
Gambar 4.12	Halaman Admin Ganti Password.....	97
Gambar 4.13	Halaman Admin Manajemen Modul.....	97

Gambar 4.14	Halaman Admin Kategori Produk.....	98
Gambar 4.15	Halaman Admin Produk.....	98
Gambar 4.16	Halaman Admin Order.....	99
Gambar 4.17	Halaman Admin Ongkos Kirim.....	99
Gambar 4.18	Halaman Admin Profil.....	100
Gambar 4.19	Halaman Admin Cara Pembelian.....	100
Gambar 4.21	Halaman Admin Banner.....	101
Gambar 4.22	Halaman Admin Ym.....	102
Gambar 4.23	Halaman Admin Tips.....	102
Gambar 4.24	Tampilan Login Cpanel.....	104
Gambar 4.25	Tampilan Home Cpanel.....	104
Gambar 4.26	Tampilan Cpanel MySQL.....	105
Gambar 4.27	Tampilan Cpanel MySQL Database.....	106
Gambar 4.28	Tampilan File Manager.....	106
Gambar 4.29	Tampilan Submit Google.....	107
Gambar 4.30	Tampilan Konfirmasi Google.....	108

INTISARI

Kemajuan teknologi khususnya teknologi informasi, mendorong banyak manusia untuk menciptakan inovasi-inovasi baru untuk membantu manusia dalam mendapatkan informasi dengan cepat dan mudah. Begitu halnya dengan sebuah perusahaan, sebuah perusahaan harus dapat membuat layanan informasi dan promosi dengan baik untuk menarik perhatian konsumen. Disamping informasi yang akurat, cepat, dan mudah, informasi yang disampaikan harus dikemas dengan menarik.

Kemajuan teknologi informasi ini terlihat semakin pesat pada pengembangan internet khususnya. Dewasa ini internet sudah semakin populer di berbagai kalangan. Dengan internet kita dapat mengetahui informasi-informasi terkini dengan mudah dan cepat kapan saja dan dimana saja. Bicara tentang internet, pasti tidak lepas dari sebuah website. Website digunakan untuk mengenalkan suatu produk atau jasa layanan atau yang disebut dengan promosi sebuah perusahaan kepada para pengguna internet. Untuk itu website yang ditampilkan haruslah memiliki interface yang bagus, menarik dan dinamis sesuai dengan bidang yang dikelola oleh sebuah perusahaan. Untuk memenangkan persaingan dalam bisnis, banyak perusahaan memanfaatkan website sebagai strategi pemasaran. Dan hasilnya sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan tersebut.

MACELL merupakan toko yang melayani jual beli handphone dan aksesoris handphone tapi MACELL saat ini hanya melayani jual beli dan aksesoris handphone blackberry, produk yang dijual bergaransi asli, resmi dan orisinil.

Dari penjelasan di atas, sangat tepat jika *e-commerce* diterapkan pada toko MACELL untuk menambah daya saing. Melalui aplikasi *e-commerce* konsumen dapat lebih mudah untuk mendapatkan informasi tentang profil toko, lokasi toko dan produk-produk handphone blackberry yang ditawarkan oleh toko MACELL, baik persediaan aksesoris maupun produk-produk baru tentang handphone blackberry. Melalui aplikasi *e-commerce* ini konsumen juga dapat lebih mudah untuk memesan handphone tanpa harus datang langsung ke toko MACELL, karena *e-commerce* juga menyediakan layanan on-line. Dengan aplikasi *e-commerce*, toko MACELL dapat memperluas daerah pemasaran tanpa harus mengeluarkan biaya lebih mahal. Dengan demikian, aplikasi *e-commerce* dapat menjadi alternative untuk memenangkan dunia persaingan dalam bisnis.

ABSTRACT

Advances in technology particularly information technology, prompting many people to create new innovations to help people in getting information quickly and easily. Once the case with a company, a company must be able to make information services and promotion of the well to draw the attention of consumers. Besides the information accurate, fast, and easy, the information conveyed must be packed with interesting.

Advances in information technology is seen more rapidly in the development of the Internet in particular. Today the internet has been increasingly popular in various circles. With the Internet we can find the latest information quickly and easily anytime and anywhere. Talk about the internet, must not be separated from a website. Website is used to introduce a product or service or the so-called promotion of a company to its Internet users. For the websites that appear to be having a nice interface, exciting and dynamic in accordance with the field which is managed by a company. To win the competition in business, many companies use the website as a marketing strategy. And the result is very influential on the development of the company.

MACELL is a store that serves buying and selling mobile phones and mobile phones but MACELL accesoris currently serves only buying and selling mobile phones and blackberries accesoris, original warranty products sold, the official and original.

From the above it is very appropriate when applied to e-commerce store MACELL to increase competitiveness. Through the application of e-commerce consumers may be easier to get information about a store profile, store locations and products offered by mobile blackberry MACELL shops, well-stocked accesoris and new products on mobile phones blackberries. Through the application of e-commerce is consumers can also be easier to order a phone without having to come directly to the store MACELL, because e-commerce also provides on-line services. With the application of e-commerce, store MACELL can expand the marketing area without the cost more expensive. Thus, e-commerce application can be an alternative to win the competition in the business word.