

**ANALISIS DAN PERANCANGAN WEBSITE SEBAGAI MEDIA
PROMOSI DAN PENJUALAN PADA PENGRAJIN
FIGHA KABUPATEN MAGETAN**

SKRIPSI



disusun oleh

Festy Normalidha

07.11.1741

Kepada

**JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
AMIKOM
YOGYAKARTA
2011**

**ANALISIS DAN PERANCANGAN WEBSITE SEBAGAI MEDIA
PROMOSI DAN PENJUALAN PADA PENGRAJIN
FIGHA KABUPATEN MAGETAN**

SKRIPSI

untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Sarjana S1
pada jurusan Teknik Informatika



disusun oleh

Festy Normalidha

07.11.1741

Kepada

**JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
AMIKOM
YOGYAKARTA
2011**

PERSETUJUAN

SKRIPSI

**Analisis Dan Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Penjualan
Pada Pengerajin Figha Kabupaten Magetan**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Festy Normalidha

07.11.1741

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 3 Juni 2011

Dosen Pembimbing,

Dr. Ema Utami, S.Si., M.Kom.

NIK. 190302037

PENGESAHAN

SKRIPSI

**Analisis Dan Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Penjualan
Pada Pengerajin Figha Kabupaten Magetan**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Festy Normalidha

07.11.1741

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji
pada tanggal 3 Juni 2011

Nama Penguji

Tanda Tangan

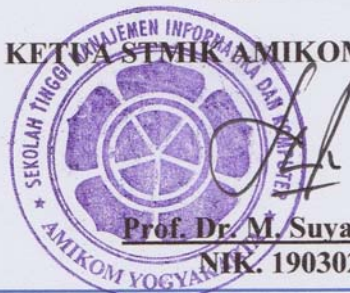
Ir. Rum Muhamad Andri Kr, M.Kom
NIK. 190302011

Dr. Ema Utami, S.Si., M.Kom.
NIK. 190302037

Krisnawati, S.Si., M.T.
NIK. 190302038

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer
Tanggal 3 Juni 2011

KETUA STMIK AMIKOM YOGYAKARTA



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

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, dan sepanjang pengetahuan saya 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, 3 Juni 2011



Festy Normalidha
07.11.1741

MOTTO

- Waktu Lebih berharga dari pada Uang. Uang bisa dicari sedangkan waktu tidak bisa Kembali – Jim Rohn.
- *Don't make promise when you are in joy. Don't reply when you are sad. Don't take decision when you are angry. Think twice..., Act wise.*
- Untuk mencapai apa yang kita inginkan berusahalah dengan kerja keras, berdoa, dan bersabar.
- Ceroboh dan tidak bisa menahan emosi adalah sikap yang bisa berakibat fatal.
- Hiduplah dikehidupanmu karena engkau hidup hanya sekali.
- Cara terbaik untuk keluar dari suatu persoalan adalah memecahkannya.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa cinta, Skripsi ini ku persembahkan untuk:

- Allah SWT yang telah melimpahkan banyak kebahagiaan dan kemudahan dalam hidup ini juga dalam mengerjakan Skripsi.
- Ibu Ema utami, sebagai pembimbing Skripsi yang telah memberikan banyak masukan hingga terselesaikannya Skripsi ini.
- Orang tua ku tercinta, Bapak dan Mama tersayang yang dengan tulus selalu memberikan dukungan tanpa henti, mendoakan anaknya hingga akhirnya bisa menyelesaikan kuliah.
- My Lovely brother, Makasih ya dah kasih support, walaupun lewat ejekan, karena aq tau mas pasti mau adunya melakukan yang terbaik.
- Keluarga Besar q yang ada di magetan city, matursuwun dah mendoakan keponakan kalian dan menampung saya ketika lagi liburan disana, aku akan merindukan kalian semua.
- Mas Eko S, yang telah setia memberikan semangat, cinta dan kasih sayang, serta arahan2 yang membuat q lebih mengerti hidup, Gumawo oppa.hehehe
- Teman-teman S1 TI F 07 yang amat sangat Luar Biasa yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu makasih banyak atas semangatnya dan kerjasamanya dalam menempuh perkuliahan, Semoga Kita bisa meraih Sukses Seperti yang Kita harapkan.Amien.
- Teman-teman kost Puri Diani mas andi mbk ning(Selamat ya buat kelahiran Putra pertamanya), unni melisa(my Roommate), Sita, vera,

grace, nindy, lita, sandra, dan sekar makasih ya doanya, maaf kalau ngerepotin.

- Special thanks to “Genk Koppet” yang super duper gokil, eva Mpim, mba employ, mba Hupplah, unni mbelisa, dan ipil, thanks buat support kalian, saat kebersamaan dan tawa yang selalu mengiringi kebersamaan tersebut akan selalu ada di hati q kawan, love u all.



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkat dan Rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi Berjudul “Analisis dan Perancangan Website Sebagai Media Promosi dan Pemasaran Pada Pengrajin Figha Kabupaten Magetan.”

Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan kelulusan jenjang Program Strata 1 pada jurusan Teknik Informatika STMIK “AMIKOM” Yogyakarta.

Ucapan terima kasih Penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, M.M. selaku ketua STMIK “AMIKOM” Yogyakarta.
2. Bapak Abas Ali Pangera, Ir, M.Kom selaku ketua jurusan Teknik Informatika STMIK “AMIKOM” Yogyakarta.
3. Ema Utami, Dr., S.Si, M.Kom selaku dosen pembimbing.
4. Bapak Siswanto selaku pemilik Pengrajin Sepatu Kulit Figha
5. Teman-teman yang telah membantu hingga terselesaikannya Skripsi ini.

Penulis sadar dalam penyusunan Skripsi ini masih jauh dari sempurna, maka kami mengharapkan **saran dan kritik** yang membangun dari pembaca.

Atas saran dan kritik Penulis ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, Mei 2011

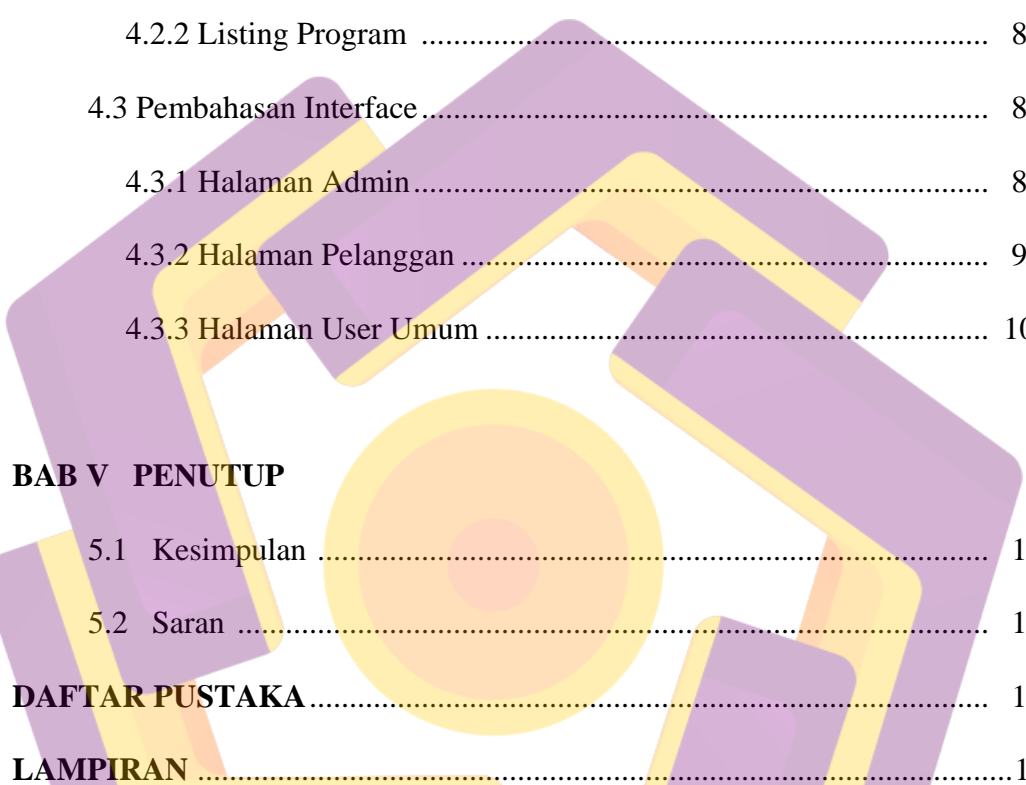
Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
KATA PENGANTAR	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
INTISARI	xix
ABSTRAKSI	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
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	3
1.6 Metode Penelitian	4

1.7	Sistematika Penulisan	4
1.8	Rancangan Kegiatan	6
BAB II LANDASAN TEORI		7
2.1	Definisi Sistem, Informasi dan Sistem Informasi	7
2.1.1	Definisi Sistem.....	7
2.1.2	Definisi Informasi	8
2.1.3	Definisi Sistem Informasi	9
2.2	Karakteristik Sistem Informasi	9
2.3	Konsep Web	11
2.3.1	Internet	11
2.3.2	World Wide Web	13
2.3.3	Website	14
2.3.3	E-Commerce	14
2.4	Konsep Pemodelan Sistem	18
2.4.1	Flowchart	18
2.4.2	Data Flow Diagram.....	22
2.5	Konsep Basis Data	24
2.5.1	Normalisasi	25
2.6	Pemrograman Web	27
2.6.1	HTML	27
2.6.2	PHP	29
2.6.3	Java Script	31

2.6.4 My Sql	32
2.7 Perangkat Lunak yang Digunakan	35
2.7.1 Dreamwaver MX 2004	35
2.7.2 Xampp	36
2.7.3 Adobe Photoshop	37
2.7.4 Web Browser	37
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM	39
3.1 Tinjauan Umum	39
3.1.1 Visi dan Misi	40
3.1.2 Profil	40
3.1.3 Produk	41
3.2 Analisis Sistem	41
3.2.1 Analisi Kelemahan Sistem	41
3.2.2 Analisi Kebutuhan Sistem	46
3.2.3 Analisi Kelayakan Sistem	47
3.3 Perancangan Sistem	53
3.3.1 Perancangan Proses	53
3.3.2 Perancangan Basis Data	59
3.3.3 Perancangan Antarmuka	73
BAB IV IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN	77
4.1 Implementasi Sistem	77
4.1.1 Pemilihan dan Pelatihan Personil	78



4.1.2 Uji Coba Sistem Dan Program.....	78
4.1.3 Pemeliharaan Sistem	82
4.2 Pembahasan	83
4.2.1 Spesifikasi Program	83
4.2.2 Listing Program	87
4.3 Pembahasan Interface.....	89
4.3.1 Halaman Admin.....	89
4.3.2 Halaman Pelanggan	98
4.3.3 Halaman User Umum	109
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	110
5.2 Saran	110
DAFTAR PUSTAKA	111
LAMPIRAN	112

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Flowchart Sistem	19
Gambar 2.2 Tampilan Ruang Kerja Dreamwaver MX 2004	37
Gambar 3.1 Flowchart Sistem.....	54
Gambar 3.2 Diagram Konteks untuk Sistem Penjualan	55
Gambar 3.3 DFD Level 1.....	57
Gambar 3.4 DFD Level 2 Proses 11	58
Gambar 3.5 DFD Level 2 Proses 13	58
Gambar 3.6 DFD Level 2 Proses 14	59
Gambar 3.7 Relasi Antar Tabel.....	67
Gambar 3.8 Rancangan Halaman Login.....	73
Gambar 3.9 Rancangan Admin.....	74
Gambar 3.10 Rancangan Halaman Produk	74
Gambar 3.11 Rancangan Halaman Awal.....	75
Gambar 3.12 Rancangan Halaman Pelanggan.....	76
Gambar 4.1 Halaman Pendaftaran Pelanggan.....	79
Gambar 4.2 Pesan Kesalahan Input	80
Gambar 4.3 Pesan Kesalahan Penulisan	81
Gambar 4.4 Tampilan Kesalahan Run Time Error	82
Gambar 4.5 Halaman Login Admin.....	89
Gambar 4.6 Halaman Administrator.....	90
Gambar 4.7 Halaman Manajemen User.....	90

Gambar 4.8 Halaman Input Admin.....	91
Gambar 4.9 Halaman Manajemen Modul.....	92
Gambar 4.10 Halaman Kategori	92
Gambar 4.11 Halaman Produk.....	93
Gambar 4.12 Halaman Input Produk	94
Gambar 4.13 Halaman Jenis Ongkir.....	95
Gambar 4.14 Halaman Kirim.....	95
Gambar 4.15 Halaman Order	96
Gambar 4.16 Halaman Order Detail	97
Gambar 4.17 Halaman Laporan Transaksi Penjualan.....	98
Gambar 4.18 Halaman Data Pelanggan	98
Gambar 4.19 Halaman Buku Tamu	99
Gambar 4.20 Halaman Login pelanggan	99
Gambar 4.21 Halaman Pelanggan.....	100
Gambar 4.22 Halaman Profil	100
Gambar 4.23 Halaman How To Buy	101
Gambar 4.24 Halaman FAQ	102
Gambar 4.25 Halaman Guestbook.....	103
Gambar 4.26 Halaman About	104
Gambar 4.27 Halaman Contact.....	104
Gambar 4.28 Halaman Account Setting	105
Gambar 4.29 Halaman Edit Account	105
Gambar 4.30 Halaman Keranjang Belanja	106

Gambar 4.31 Halaman Selesai Belanja..... 107

Gambar 4.32 Halaman Laporan Transaksi Pemesanan 107

Gambar 4.33 Halaman User Umum..... 108

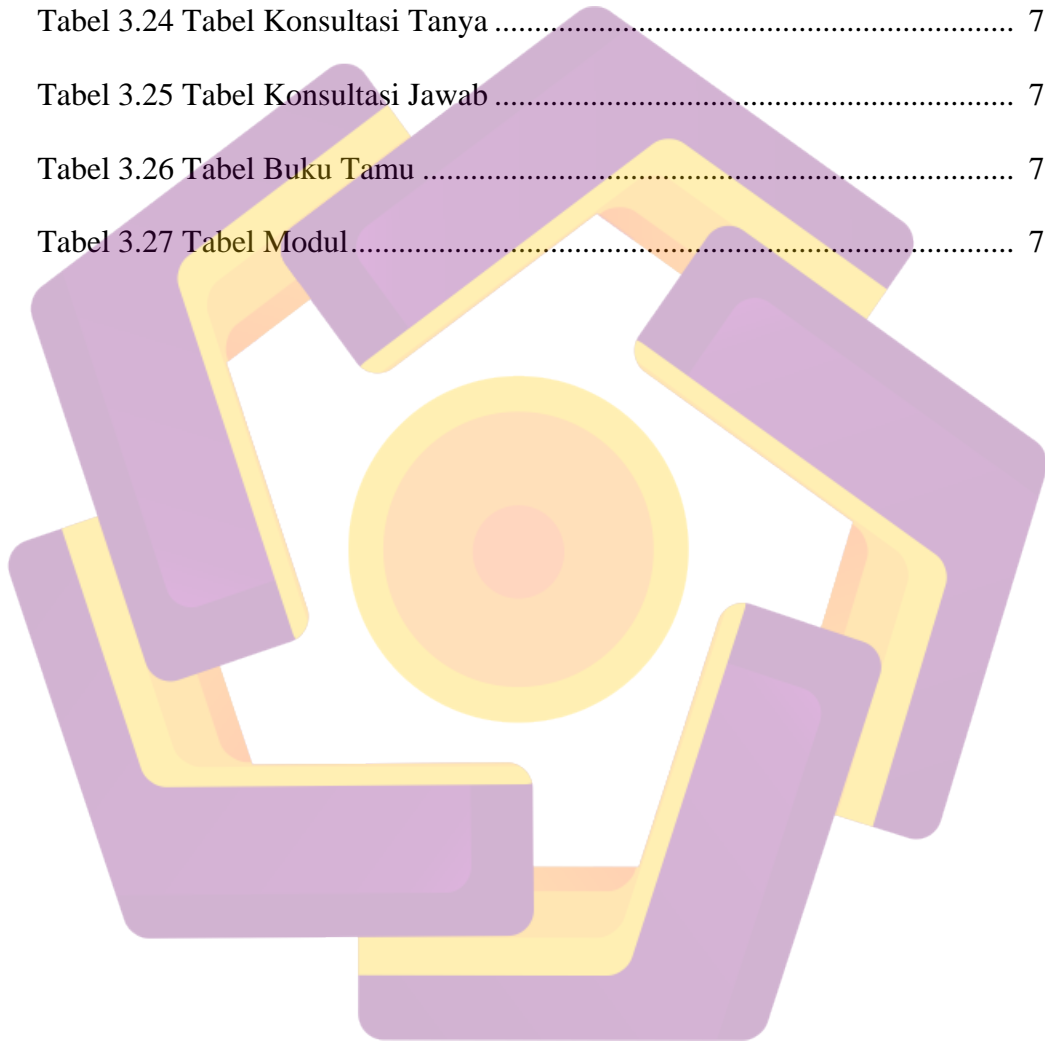
Gambar 4.34 Halaman Input Pelanggan 109



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Simbol Simbol Flowchart	21
Tabel 2.2 Komponen DFD	23
Tabel 3.1 Rancangan Biaya dan Manfaat	49
Tabel 3.2 Kelayakan Ekonomi.....	53
Tabel 3.3 Bentuk Tidak Normal Tabel Admin	60
Tabel 3.4 Bentuk Tidak Normal Tabel Pelanggan.....	60
Tabel 3.5 Bentuk Tidak Normal Tabel Buku Tamu	61
Tabel 3.6 Bentuk Tidak Normal Tabel Jenis Ongkir.....	61
Tabel 3.7 Bentuk Tidak Normal Tabel Kirim.....	61
Tabel 3.8 Bentuk Tidak Normal Tabel Kategori	62
Tabel 3.9 Bentuk Tidak Normal Tabel Produk.....	62
Tabel 3.10 Bentuk Tidak Normal Tabel Order.....	62
Tabel 3.11 Bentuk Tidak Normal Tabel Order Detail	63
Tabel 3.12 Bentuk Tidak Normal Tabel Order Temporary	63
Tabel 3.13 Bentuk Tidak Normal Tabel Konsultasi Tanya	63
Tabel 3.14 Bentuk Tidak Normal Tabel Konsultasi Jawab	63
Tabel 3.15 Tabel Pelanggan.....	68
Tabel 3.16 Tabel Admin	68
Tabel 3.17 Tabel Jenis Ongkir	69
Tabel 3.18 Tabel Kirim.....	69
Tabel 3.19 Tabel Kategori	69

Tabel 3.20 Tabel Produk.....	70
Tabel 3.21 Tabel Order	70
Tabel 3.22 Tabel Order Temporary	71
Tabel 3.23 Tabel Order Detail	71
Tabel 3.24 Tabel Konsultasi Tanya	71
Tabel 3.25 Tabel Konsultasi Jawab	72
Tabel 3.26 Tabel Buku Tamu	72
Tabel 3.27 Tabel Modul.....	72



INTISARI

Pemegang kunci penting dalam pengembangan bisnis perusahaan ialah konsumen. Tiap-tiap perusahaan selalu memikirkan cara terbaik untuk menarik konsumen. Pada era komputerisasi sekarang banyak teknologi yang dapat digunakan untuk mempermudah pelaku bisnis dalam menjalankan usahanya. Sebut saja Website, melalui sebuah Website, para pelaku bisnis dapat melakukan transaksi jual beli dan menampilkan berbagai macam produk yang dijual

Mengingat saat ini kemajuan teknologi yang sudah dikenal banyak orang dan hampir menjadi sebuah kebutuhan. Penyediaan sebuah website diharapkan bisa membantu para pelanggan untuk mendapatkan informasi tentang produk. Sehingga diharapkan tidak hanya untuk membantu mempermudah pelanggan tapi juga untuk meningkatkan kualitas usaha yang telah dibangun. Masalah yang di hadapi Pengerajin Sepatu kulit Figha adalah keinginan untuk memperluas promosi dan area pemasaran produk secara global.

Pengrajin Sepatu Kulit Figha ingin memperbaiki sistem dalam menyebarkan informasi tentang produk dan proses penjualan. Penulis mengambil permasalahan bagaimana cara mempromosikan produk agar lebih dikenal masyarakat dan bagaimana mempermudah pelanggan atau user dalam melakukan transaksi tanpa bertatap muka dengan karyawan. Dengan sistem baru ini diharapkan dapat mengurangi kendala yang dihadapi dari sistem lama, mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi dan memenuhi kebutuhan informasi yang diharapkan.

Kata kunci : teknologi, website, konsumen, promosi dan penjualan

ABSTRACT

Holders of key importance in the development of the company's business is the consumer. Each company is always thinking about the best way to attract consumers. In the era of computerization now many technologies that can be used to facilitate business in business. Call it Web site, via a website, business people can make buying and selling and displaying various kinds of products sold.

Given current technological advances that have been known to many people and almost become a necessity. Provision of a website is expected to help its customers to obtain information about the product. So expect not only to help simplify customers but also to improve the quality of effort that has been built. The problems faced by Pengrajin Figha is the desire to expand the area of promotion and product marketing globally.

Pengrajin Figha want to improve the system of disseminating information about the product and process turnover. The authors take the question of how to promote the products to be more known to the public and how the customer or the user's ease in conducting transactions without face to face with employees. With the new system is expected to reduce the constraints faced by the old system, making transactions easier for customers and meet the needs of the expected information.

Keywords: *technology, websites, consumers, and sales promotion*