

**IMPLEMENTASI METODE VALUE BASED PRICING
WEBSITE BELISEKEN_AJA**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana

Program Studi Informatika



disusun oleh

MAULANA IZZRA SATRIYO WICAKSONO

21.11.4071

Kepada

**FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2025

**IMPLEMENTASI METODE VALUE BASED PRICING
WEBSITE BELISEKEN_AJA**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana

Program Studi Informatika



disusun oleh

MAULANA IZZRA SATRIYO WICAKSONO

21.11.4071

Kepada

**FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

IMPLEMENTASI METODE VALUE BASED PRICING WEBSITE

BELISEKEN_AJA

yang disusun dan diajukan oleh

Maulana Izzra Satriyo Wicaksono

21.11.4071

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 8 Mei 2025

Dosen Pembimbing,


Yuli Astuti, M.Kom
NIK. 190302146

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
IMPLEMENTASI METODE VALUE BASED PRICING WEBSITE
BELISEKEN_AJA

yang disusun dan diajukan oleh

Maulana Izzra Satriyo Wicaksono

21.11.4071

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 26 Mei 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Rifda Faticha Alfa Aziza,
S.Kom., M.Kom.
NIK. 190302392

Rumini, S.Kom., M.Kom.
NIK. 190302246

Eli Pujastuti, S.Kom., M.Kom.
NIK. 190302227

Tanda Tangan



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer
Tanggal 26 Mei 2025

DEKAN FAKULTAS ILMU KOMPUTER



Prof. Dr. Kusrini, M.Kom.
NIK. 190302106

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Maulana Izzra Satriyo Wicaksono
NIM : 21.11.4071

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

IMPLEMENTASI METODE VALUE BASED PRICING WEBSITE BELISEKEN_AJA

Dosen Pembimbing : Yuli Astuti, M.Kom.

1. Karya tulis ini adalah benar-benar ASLI dan BELUM PERNAH diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas AMIKOM Yogyakarta maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini merupakan gagasan, rumusan dan penelitian SAYA sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari Dosen Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan disebutkan dalam Daftar Pustaka pada karya tulis ini.
4. Perangkat lunak yang digunakan dalam penelitian ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab SAYA, bukan tanggung jawab Universitas AMIKOM Yogyakarta.
5. Pernyataan ini SAYA buat dengan sesungguhnya, apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka SAYA bersedia menerima SANKSI AKADEMIK dengan pencabutan gelar yang sudah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Yogyakarta, 26 Mei 2025

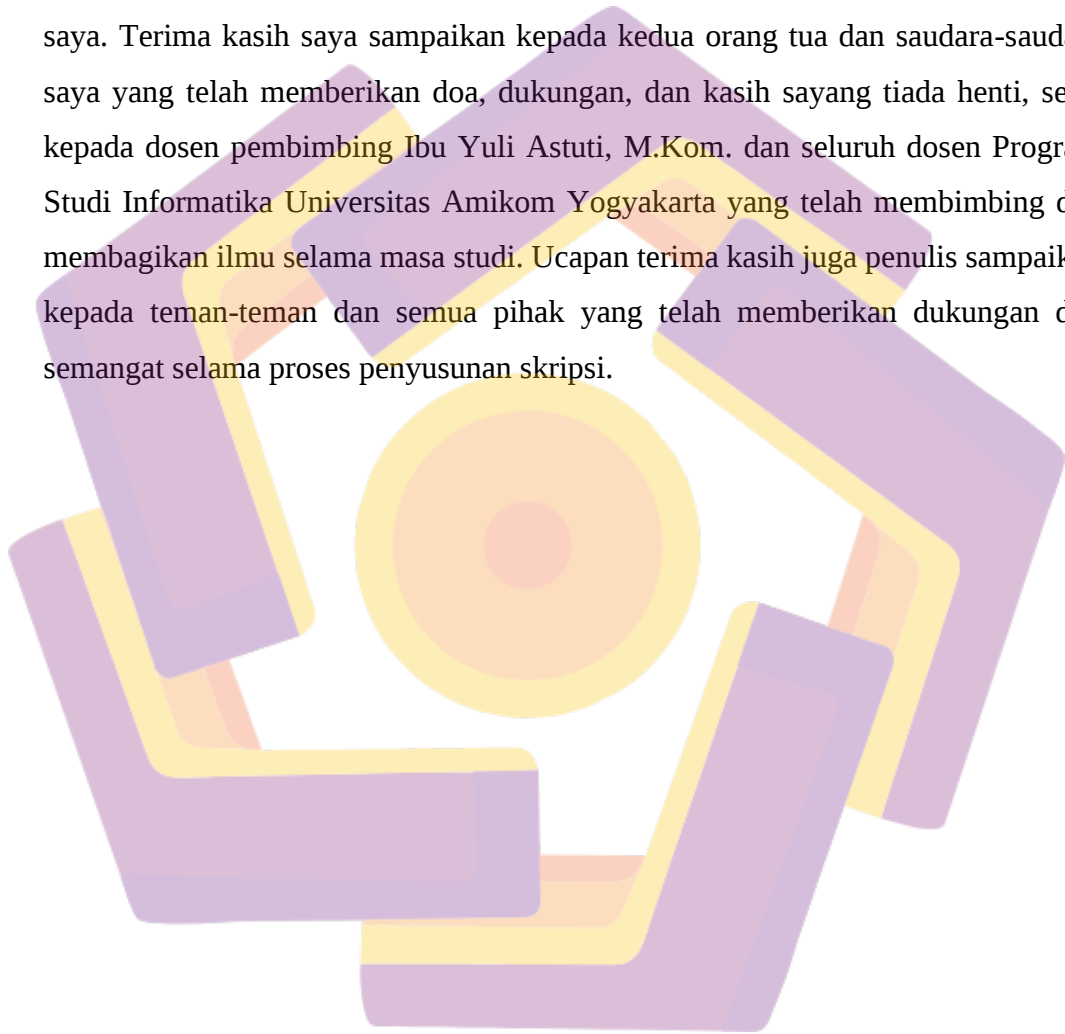
Yang Menyatakan,




Maulana Izzra Satriyo Wicaksono

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang mendalam, skripsi ini saya persembahkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang senantiasa menyertai setiap langkah saya. Terima kasih saya sampaikan kepada kedua orang tua dan saudara-saudara saya yang telah memberikan doa, dukungan, dan kasih sayang tiada henti, serta kepada dosen pembimbing Ibu Yuli Astuti, M.Kom. dan seluruh dosen Program Studi Informatika Universitas Amikom Yogyakarta yang telah membimbing dan membagikan ilmu selama masa studi. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada teman-teman dan semua pihak yang telah memberikan dukungan dan semangat selama proses penyusunan skripsi.



KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, dan izin-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Informatika, Universitas Amikom Yogyakarta.

Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan, bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setulus-tulusnya kepada:

Ibu Yuli Astuti, M.Kom., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan waktu, perhatian, arahan, serta bimbingan yang sangat berharga dalam proses penyusunan skripsi ini. Tim dosen penguji yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun untuk penyempurnaan karya ilmiah ini. Seluruh dosen di Program Studi Informatika Universitas Amikom Yogyakarta yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama masa perkuliahan. Kedua orang tua penulis atas doa, dukungan moral dan material, serta kasih sayang yang tiada henti selama proses studi dan penyusunan skripsi. Serta semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan dalam bentuk apa pun selama proses penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, penulis membuka diri terhadap segala bentuk kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa yang akan datang.

Yogyakarta, 11 Mei 2025

Penulis

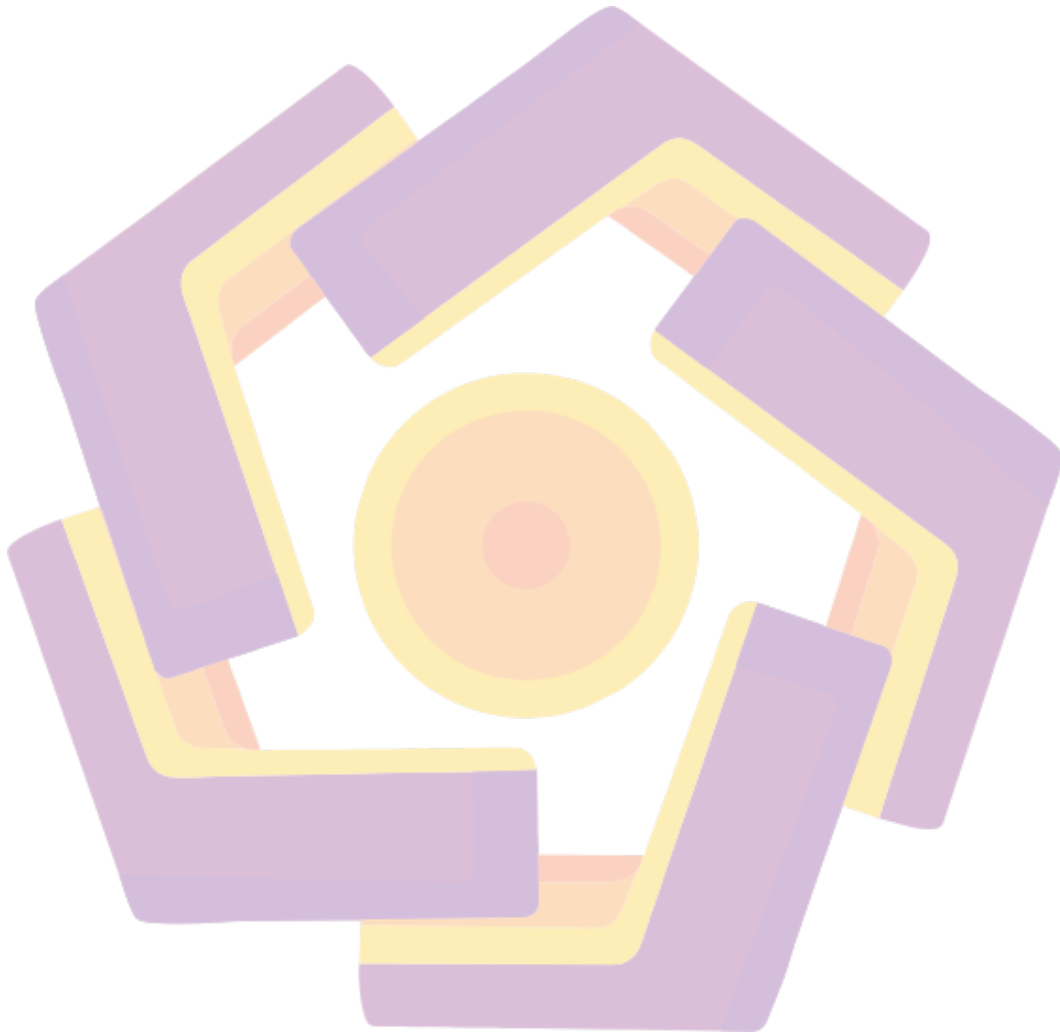
DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL.....	iiix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
INTISARI.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian.....	3
1.5 Manfaat Penelitian	4
1.6 Sistematika Penulisan	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Studi Literatur	6
2.2 Dasar Teori.....	11
2.2.1 <i>Value Based Pricing</i>	11
2.2.2 Kualitas Produk.....	15
2.2.3 Harga Pasar	16
2.2.4 <i>Website Beliseken_Aja</i>	17
2.2.5 Laravel.....	17
2.2.6 MySQL.....	17
2.2.7 Skala Likert.....	18

2.2.8	Pengujian.....	19
BAB III	METODE PENELITIAN.....	20
3.1	Objek Penelitian.....	20
3.1.1	Jenis Penelitian.....	21
3.1.2	Teknik Pengumpulan Data	21
3.1.3	Analisis Data	21
3.1.4	<i>User Experience</i>	21
3.2	Alur Penelitian	22
3.2.1	Desain Sistem.....	24
3.2.2	Implementasi Sistem.....	26
3.3	Alur Pengguna.....	26
3.3	Alat dan Bahan.....	27
3.3.1	Data Penelitian	27
3.3.2	Alat/Media Penelitian.....	27
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	28
4.1	Gambaran Umum Sistem	28
4.2	Hasil.....	28
4.2.1	Implementasi <i>Value Based Pricing</i>	28
4.2.2	Pengembangan Sistem	31
4.2.3	Pengujian Sistem.....	32
4.3	Pembahasan.....	34
4.3.1	Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Pelanggan.....	34
4.3.2	Evaluasi Implementasi	35
BAB V	PENUTUP.....	34
5.1	Kesimpulan	34
5.2	Saran.....	35
REFERENSI		36
LAMPIRAN		40

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Tabel Hasil Kuesioner	32
Tabel 4. 2 Perbandingan Penjualan	32



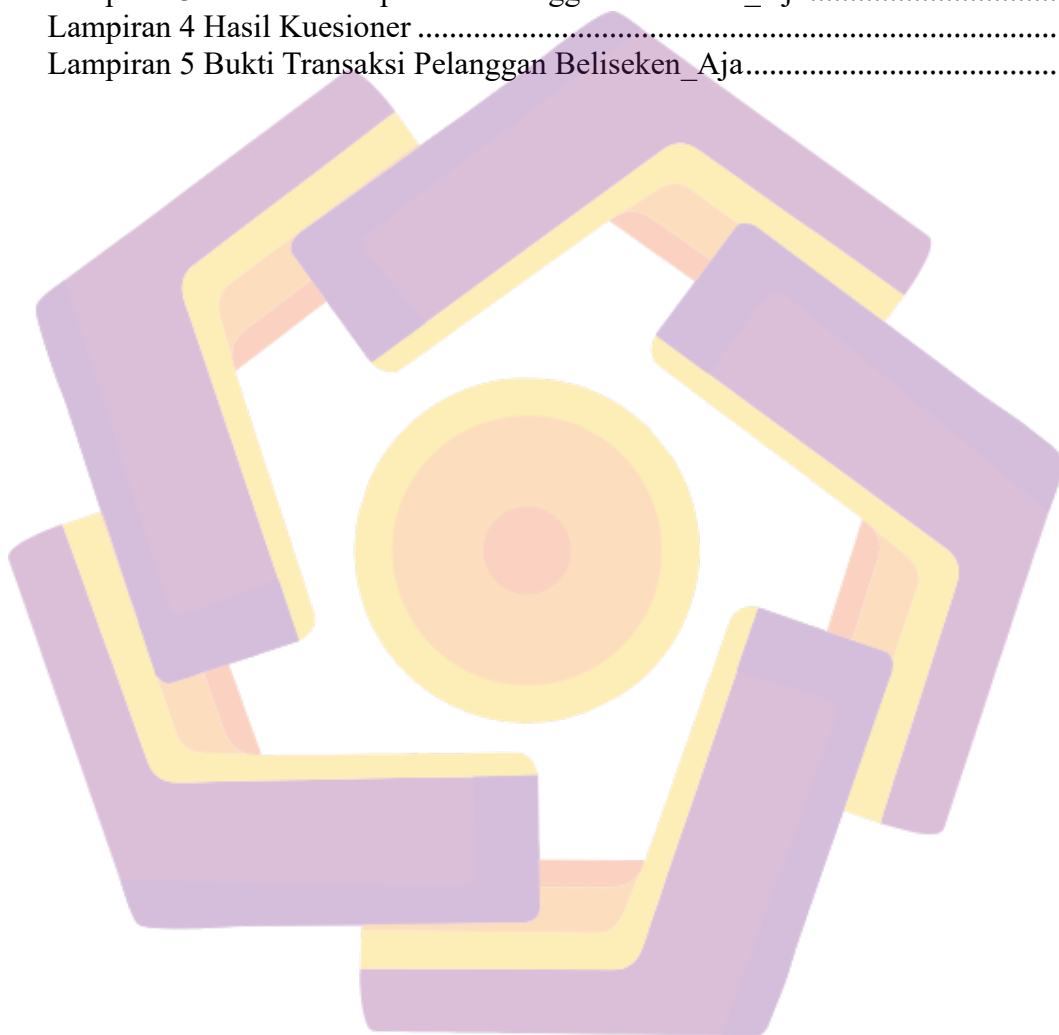
DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Variabel Objek Penelitian	20
Gambar 3. 2 Alur Penelitian	22
Gambar 3. 3 Sistem Value Best Pricing	25
Gambar 4. 1 Hasil Implementasi Fitur Checklist Minus HP dan Cek Harga	31



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Source Code Cek Harga	40
Lampiran 2 Source Code Checklist Minus HP	40
Lampiran 3 Kuesioner Kepuasan Pelanggan Beliseken_Aja.....	41
Lampiran 4 Hasil Kuesioner	42
Lampiran 5 Bukti Transaksi Pelanggan Beliseken_Aja.....	44



INTISARI

“*Harga merupakan aspek yang penting dalam bisnis*” statement ini umum dan sering kali di dengar, oleh karena itu penting untuk menentukan harga yang tepat untuk suatu produk. Penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan strategi *Value Based Pricing* dalam menentukan harga jual beli HP seken di platform Beliseken_Aja. *Value Based Pricing* merupakan metode penetapan harga berdasarkan persepsi nilai pelanggan terhadap suatu produk, bukan hanya dari biaya produksi atau harga pasar pesaing. Strategi ini diterapkan melalui fitur cek harga dan checklist minus HP yang dikembangkan pada website Beliseken_Aja.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dan verifikatif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem yang dikembangkan mampu meningkatkan efisiensi transaksi dan transparansi harga. Pengguna dapat memasukkan spesifikasi HP, kemudian sistem memberikan estimasi harga berdasarkan database harga terkini serta kondisi fisik perangkat.

Implementasi fitur cek harga dan checklist minus HP telah diuji dengan metode *Black Box Testing*, menghasilkan estimasi harga yang akurat dan cepat. Data penjualan sebelum dan sesudah implementasi menunjukkan peningkatan jumlah produk terjual, dari rata-rata 13 produk sebelum implementasi menjadi 23 produk setelahnya pada bulan pertama.

Survei kepuasan pelanggan menunjukkan bahwa 80% pengguna merasa puas dengan kesesuaian harga dan kualitas produk. Faktor utama yang mempengaruhi persepsi pelanggan terhadap harga adalah transparansi informasi dan kemudahan dalam mengakses data kondisi produk.

Dari hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa penerapan *Value Based Pricing* memberikan keuntungan kompetitif bagi platform Beliseken_Aja dalam menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan kepercayaan dalam transaksi HP seken.

Kata Kunci: *Value Based Pricing*, Harga Pasar, Kualitas Produk.

ABSTRACT

"Price is an important aspect in business" is a common statement that is often heard, which is why determining the right price for a product is crucial. This study aims to implement the Value Based Pricing strategy in determining the buying and selling prices of used mobile phones on the Beliseken_Aja platform. Value Based Pricing is a pricing method based on the perceived value of a product by customers, rather than just production costs or competitor market prices. This strategy is applied through the price check feature and the checklist for defective mobile phones on the Beliseken_Aja platform.

The research method used is descriptive and verificative, with data collection techniques through interviews, observation, and questionnaires. The results of the study show that the developed system is able to improve transaction efficiency and price transparency. Users can enter mobile phone specifications, and the system provides price estimates based on the current price database and the physical condition of the device.

The implementation of the price check feature and defective mobile phone checklist has been tested using Black Box Testing, resulting in accurate and quick price estimates. Sales data before and after implementation shows an increase in the number of products sold, from an average of 13 products before implementation to 23 products in the first month after.

Customer satisfaction surveys indicate that 80% of users are satisfied with the alignment between price and product quality. The main factors affecting customer perception of price are transparency of information and ease of accessing product condition data.

From the results of this study, it can be concluded that the implementation of Value Based Pricing provides a competitive advantage for the Beliseken_Aja platform in attracting more customers and increasing trust in used mobile phone transactions.

Keywords: *Value Based Pricing, Market Price, Product Quality*