

**PEMBUATAN WEBSITE PEMESANAN PAKET WISATA
PADA PRAHASTIWI TOUR DAN TRAVEL
BERBASIS E-SOMMERCE**

TUGAS AKHIR



disusun oleh

Febry Fidelia Prahastiwi

15.02.9181

**PROGRAM DIPLOMA
PROGRAM STUDI MANAJEMEN INFORMATIKA
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2018**

**PEMBUATAN WEBSITE PEMESANAN PAKET WISATA
PADA PRAHASTIWI TOUR DAN TRAVEL
BERBASIS E-SOMMERCE**

TUGAS AKHIR

untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai gelar Ahli Madya
pada jenjang Program Diploma – Program Studi Manajemen Informatika



disusun oleh

Febry Fidelia Prahastiwi

15.02.9181

**PROGRAM DIPLOMA
PROGRAM STUDI MANAJEMEN INFORMATIKA
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2018**

PERSETUJUAN

TUGAS AKHIR

PEMBUATAN WEBSITE PEMESANAN PAKET WISATA PADA PRAHASTIWI TOUR DAN TRAVEL BERBASIS E-COMMERCE

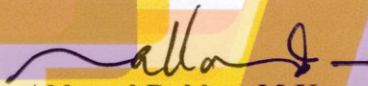
yang dipersiapkan dan disusun oleh

Febry Fidelia Prahastiwi

15.02.9181

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Tugas Akhir
pada tanggal 3 Maret 2018

Dosen Pembimbing



Akhmad Dahlan, M.Kom
NIK. 190302174

PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

PEMBUATAN WEBSITE PEMESANAN PAKET WISATA PADA PRAHASTIWI TOUR DAN TRAVEL BERBASIS E-COMMERCE

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Febry Fidelia Prahastiwi

15.02.9181

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 24 Februari 2018

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Agus Fatkhurohman, M.Kom

NIK. 190302249

Ainul Yaqin, M.Kom.

NIK. 190302255

Tugas Akhir ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Ahli Madya Komputer
Tanggal 3 Maret 2018

DEKAN FAKULTAS ILMU KOMPUTER



Krisnawati, S.Si., M.T.

NIK. 190302038

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 tinggi manapun, 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.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 3 Maret 2018



Febry Fidelia Prahastiwi
NIM. 15.02.9181

MOTTO

“Blowing out someone’s candle won’t make yours shine lighter”

“The truth is ten times more comforting than a lie”

-Febry Fidelia Prahastiwi-

“Berakit-rakit ke hulu berenang-renang ke tepian”

-Pepatah-

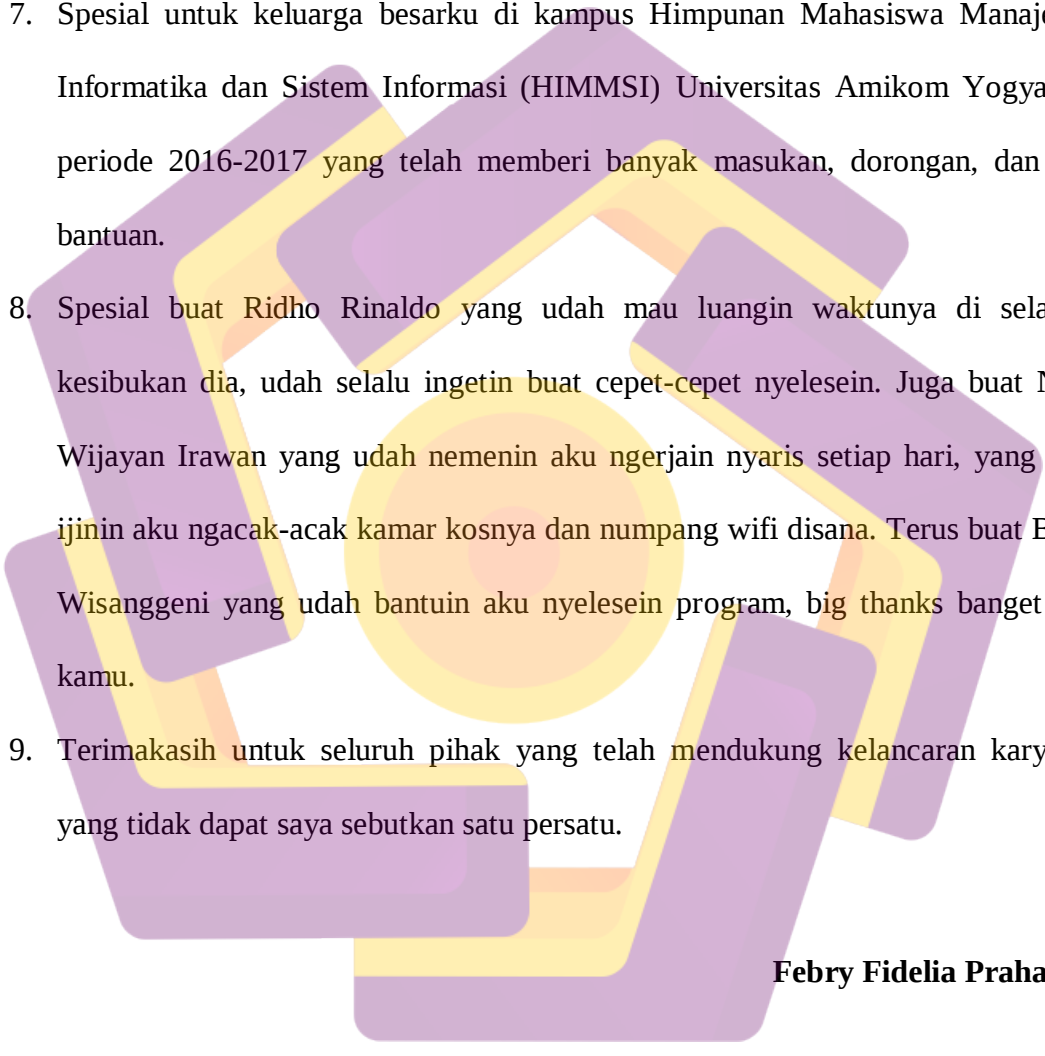
“It’s better to come 3 hours earlier than late one minute”

-William Shakespeare-

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji bagi ALLAH tuhan semesta alam atas keberkahan rahmat dan karunianya sehingga karya Tugas Akhir ini telah di selesaikan dan mengucapkan banyak terima kasih dan persembahkan karya ini kepada:

1. ALLAH SWT yang telah memberi jalan rahmat dan berbagai petunjuknya, dan atas keberkahan kesabaran yang berlimpah dan juga ketenangan jiwa dalam proses Tugas Akhir ini.
2. Shalawat serta salam atas junjungan besar Muhammad SAW yang senantiasa memberi panutan dan motivasi yang sangat inspiratif dalam menjalani hidup dan menjadikan kehidupan ini sukses dunia dan akhirat.
3. Terimakasih kepada Mama, Ayah dan Adik yang sangat aku cintai (Alm. Nuning Handayani, Alm.Sugianto, dan Juanita Matni Prahastiwi) yang selalu menjadi penyemangat. Dan karya ini khusus saya persembahkan untuk ibu, ayah dan adik saya tercinta.
4. Terimakasih kepada Orang Tua Asuhku (Tini dan Sunarto) yang selalu melimpahkan curahan kasih sayangnnya dengan tulus dan selalu memberi dukungan.
5. Terimakasih kepada Bapak Akhmad Dahlan, M.Kom selaku dosen pembimbing yang selama ini membimbing saya dengan sangat baik sehingga saya dapat menyelesaikan karya ini dengan sangat baik dan dengan hasil yang sangat memuaskan.

- 
6. Terima kasih untuk Prahastiwi Tour dan Travel selaku objek penelitian saya yang juga sudah membantu proses kelancaran karya ini terutama terima kasih banyak kepada GMnya Bapak Qodli Adli untuk kerjasamanya selama ini.
 7. Spesial untuk keluarga besarku di kampus Himpunan Mahasiswa Manajemen Informatika dan Sistem Informasi (HIMMSI) Universitas Amikom Yogyakarta periode 2016-2017 yang telah memberi banyak masukan, dorongan, dan juga bantuan.
 8. Spesial buat Ridho Rinaldo yang udah mau luangin waktunya di sela-sela kesibukan dia, udah selalu ingetin buat cepet-cepet nyelesein. Juga buat Nurul Wijayan Irawan yang udah nemenin aku ngerjain nyaris setiap hari, yang udah ijinin aku ngacak-acak kamar kosnya dan numpang wifi disana. Terus buat Bagus Wisanggeni yang udah bantuin aku nyelesein program, big thanks banget buat kamu.
 9. Terimakasih untuk seluruh pihak yang telah mendukung kelancaran karya ini yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Febry Fidelia Prahastiwi

KATA PENGANTAR

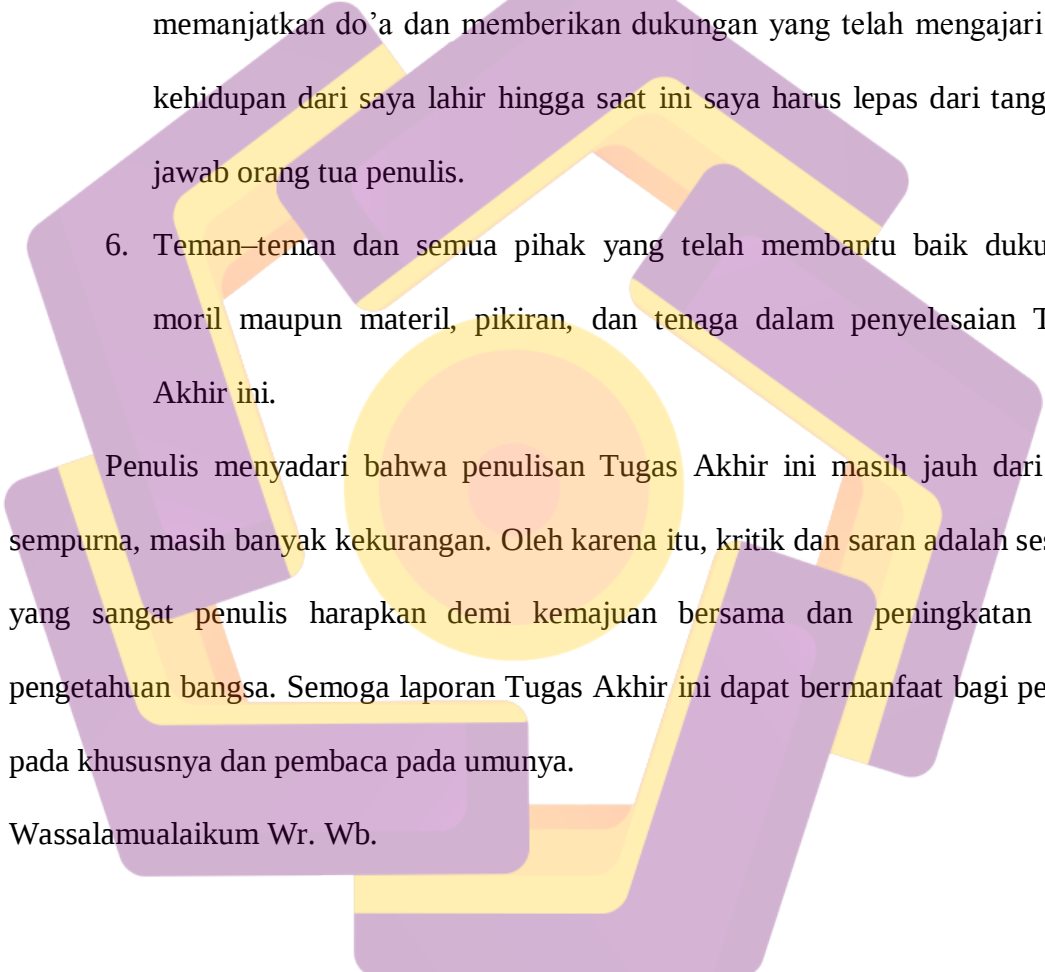
Assalamualikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, serta shalawat serta salam penulis panjatkan kepada junjungan alam Nabi besar Muhammad SAW yang menjadi teladan yang sangat mulia dalam menuntut umatnya.

Tugas Akhir dengan Judul “Pembuatan Website Prahastiwi Tour dan Travel sebagai Media Promosi berbasis E-Commerce” ini di susun sebagai salah satu syarat kelulusan untuk meraih gelar Ahli Madya Diploma-3 pada Program Studi Manajemen Informatika Universitas AMIKOM Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa selesainya penulisan Tugas Akhir ini karena bantuan banyak pihak. Dengan selesainya Tugas Akhir ini, maka penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sebesar – besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, MM selaku rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta.
2. Hanif Al Fatta, M.Kom selaku ketua Program Studi Manajemen Informatika Universitas AMIKOM Yogyakarta.
3. Bapak Akhmad Dahlan, M.Kom selaku Dosen Pembimbing dan kepada Dosen Penguji yang telah banyak membimbing, memeberikan arahan, memberikan motivasi serta masukan berupa kritik dan saran yang membangun dalam proses pengerjaan Tugas Akhir ini sampai selesai.

- 
4. Bapak dan Ibu Dosen Universitas AMIKOM Yogyakarta yang telah membimbing dan berbagi ilmu selama penulis mengemban ilmu di Universitas Amikom Yogyakarta.
 5. Kedua almarhum orang tua dan orang tua asuh yang senantiasa memanjatkan do'a dan memberikan dukungan yang telah mengajari saya kehidupan dari saya lahir hingga saat ini saya harus lepas dari tanggung jawab orang tua penulis.
 6. Teman-teman dan semua pihak yang telah membantu baik dukungan moril maupun materil, pikiran, dan tenaga dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna, masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran adalah sesuatu yang sangat penulis harapkan demi kemajuan bersama dan peningkatan ilmu pengetahuan bangsa. Semoga laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 2 Maret 2018

DAFTAR ISI

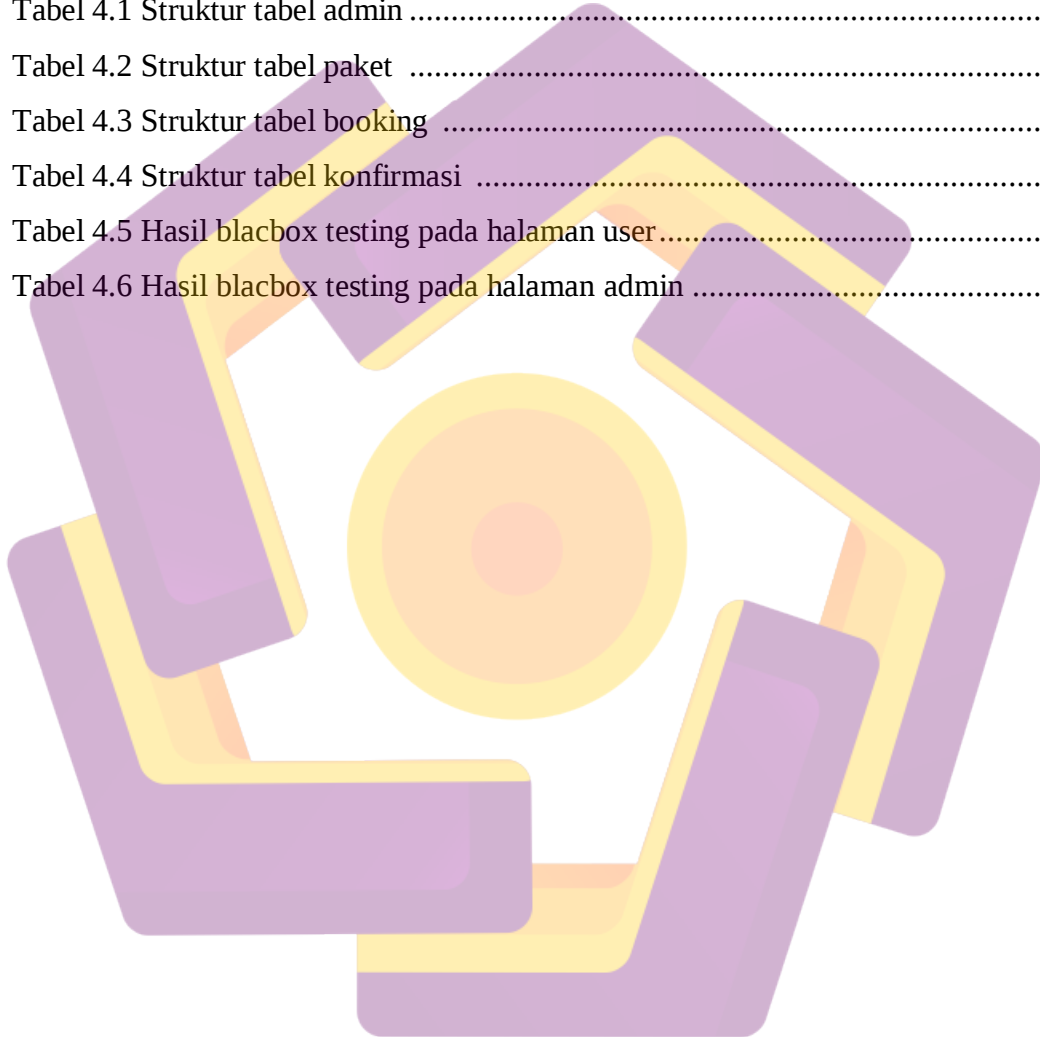
Persetujuan	iii
Pengesahan	iv
Pernyataan	v
Motto	vi
Persembahan.....	vii
Kata Pengantar.....	ix
Daftar Isi.....	xi
Daftar Tabel.....	xiv
Daftar Gambar	xi
Intisari.	xviiy
Abstract.	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1. 1. Latar Belakang.....	1
1. 2. Rumusan Masalah.....	3
1. 3. Batasan Masalah	3
1. 4. Tujuan Penelitian	4
1. 5. Manfaat Penelitian	4
1. 6. Metode Pengumpulan Data	5
1. 7. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
2. 1. Konsep Dasar E-Commerce	7
2. 1. 1. Pengertian E-Commerce	7
2. 1. 2. Kelebihan E-Commerce	7
2. 1. 3. Kekurangan E-Commerce	9
2. 2. Konsep Dasar Penjualan	10
2. 2. 1. Pengertian Penjualan.....	10

2. 2. 2.	Hubungan Promosi dan Penjualan.....	10
2. 2. 3.	Sistem Informasi Penjualan.....	11
2. 2. 4.	Strategi Promosi Penjualan	12
2. 3.	Konsep Dasar Web	13
2. 3. 1.	Definisi Web	13
2. 3. 2.	Web Server.....	13
2. 3. 3.	Unsur Web	14
2. 4.	Pemodelan Data.....	15
2. 4. 1.	DFD (Data Flow Diagram)	15
2. 4. 2.	Flowchart	17
2. 4. 3.	ERD (Entity Relationship Diagram).....	18
2. 5.	Bahasa Program yang Digunakan.....	20
2. 5. 1.	HTML (HyperText Markup Language).....	20
2. 5. 2.	CSS (Cascading Style Sheet)	20
2. 5. 3.	JavaScript	21
2. 5. 4.	PHP (Hypertext Preprocessor)	21
BAB III TINJAUAN UMUM		22
3. 1.	Profil Prahastiwi Tour dan Travel	22
3. 1. 1.	Visi, Misi, dan Motto.....	23
3. 1. 2.	Struktur Organisasi Perusahaan.....	23
3. 1. 3.	Logo Perusahaan	24
3. 2.	Sistem Kerja	25
3. 2. 1.	Sistem Kerja yang Sedang Berjalan	25
3. 2. 2.	Sistem Kerja yang ditawarkan.....	26
3. 3.	Kebutuhan Perangkat Keras	26
3. 4.	Kebutuhan Perangkat Lunak	26
3. 5.	Kebutuhan Informasi	27
3. 6.	Kebutuhan Pengguna Sistem.....	28
3. 6. 1.	User.....	28

3. 6. 2. Admin	28
BAB IV IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN	29
4. 1. Perancangan Sistem	29
4. 1. 1. DFD (Data Flow Diagram)	29
4. 1. 2. ERD (Entity Relationship Diagram).....	34
4. 1. 3. Flowchart	36
4. 1. 4. Rancangan Database	38
4. 1. 5. Relasi Antar Tabel	41
4. 2. Database dan Tabel	42
4. 2. 1. Pembahasan Database	42
4. 2. 2. Pembahasan Tabel	43
4. 3. Perancangan Interface	46
4. 3. 1. User Interface	46
4. 3. 2. Admin Interface	48
4. 4. Pembahasan Interface	56
4. 4. 1. Tampilan User Interface	56
4. 4. 2. Tampilan Admin Interface	61
4. 5. Pengujian Sistem	65
4. 6. 1. White Box Testing	65
4. 6. 2. Black Box Testing	66
BAB V PENUTUP	70
5. 1. Kesimpulan.....	70
5. 1. 1. Perancangan Basis Data	70
5. 1. 2. Perancangan Sistem	70
5. 1. 3. Perancangan Interface	70
5. 1. 4. Implementasi Program	71
5. 2. Saran	71
Daftar Pustaka	56

DAFTAR TABEL

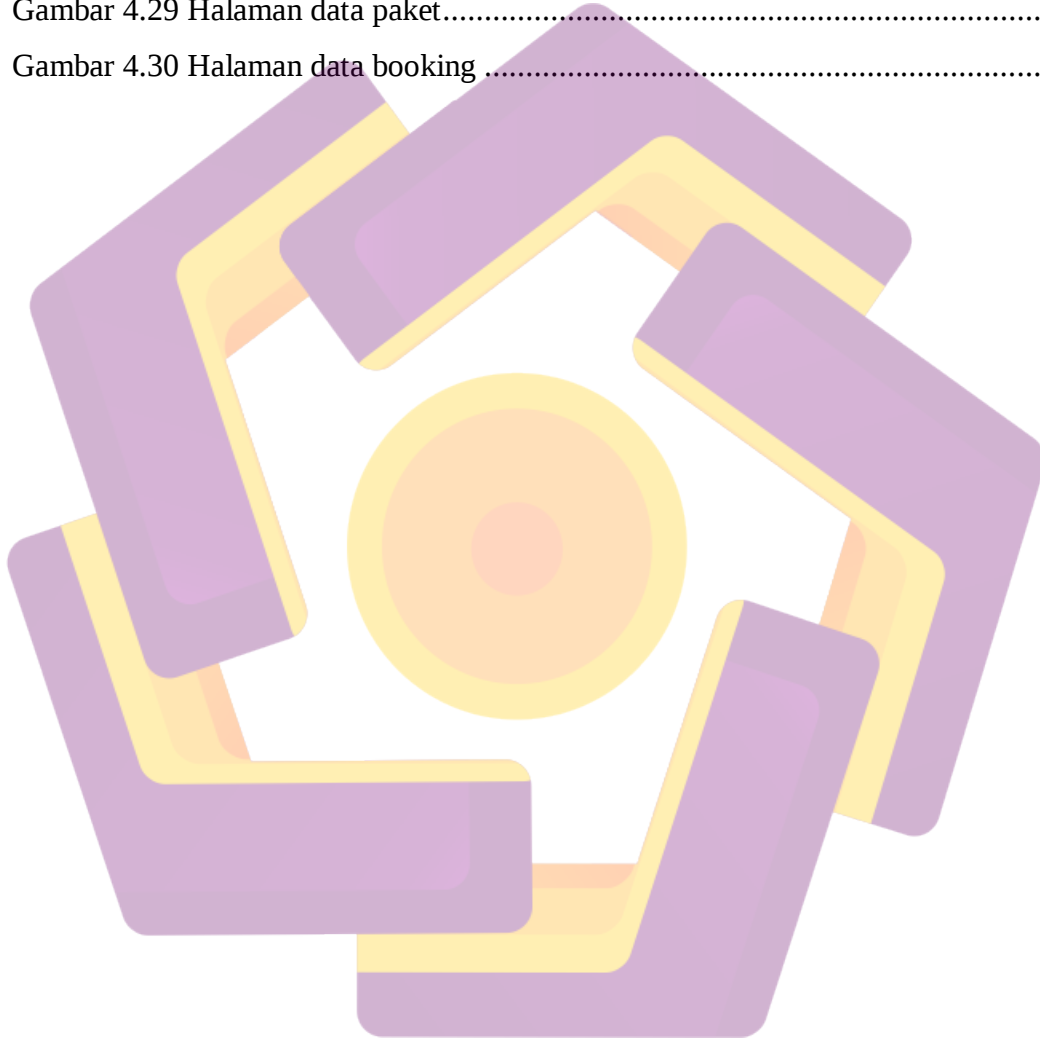
Tabel 2.1 Simbol Data Flow Diagram	16
Tabel 2.2 Simbol Flowchart	17
Tabel 2.3 Simbol Entity Relationship Diagram	19
Tabel 4.1 Struktur tabel admin	36
Tabel 4.2 Struktur tabel paket	36
Tabel 4.3 Struktur tabel booking	37
Tabel 4.4 Struktur tabel konfirmasi	38
Tabel 4.5 Hasil blacbox testing pada halaman user	52
Tabel 4.6 Hasil blacbox testing pada halaman admin	53



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Prahastiwi Tour dan Travel	23
Gambar 3.2 Logo Prahastiwi Tour dan Travel.....	24
Gambar 3.3 Flowchart sistem lama	25
Gambar 4.1 Diagram Konteks.....	30
Gambar 4.2 DFD level 1	30
Gambar 4.3 DFD level 2 paket wisata.....	31
Gambar 4.4 DFD level 2 booking	32
Gambar 4.5 DFD level 2 konbyr	33
Gambar 4.6 Entity Relationship Diagram.....	34
Gambar 4.7 Flowchart	35
Gambar 4.8 Relasi antar tabel	39
Gambar 4.9 Struktur database Prahastiwi	41
Gambar 4.10 Struktur tabel admin.....	41
Gambar 4.11 Struktur tabel paket.....	41
Gambar 4.12 Struktur tabel booking.....	42
Gambar 4.13 Struktur tabel konbyr	42
Gambar 4.14 Desain halaman user	43
Gambar 4.15 Desain halaman login admin	44
Gambar 4.16 Desain halaman home	44
Gambar 4.17 Desain halaman input paket	45
Gambar 4.18 Desain halaman data paket.....	45
Gambar 4.19 Desain halaman booking	46
Gambar 4.20 Bagian home.....	46
Gambar 4.21 Bagian paket	47
Gambar 4.22 Halaman booking.....	47
Gambar 4.23 Bagian booking list	48
Gambar 4.24 Halaman confirm	48

Gambar 4.25 Bagian contacts.....	49
Gambar 4.26 Halaman login admin	49
Gambar 4.27 Halaman home	50
Gambar 4.28 Halaman input paket wisata	50
Gambar 4.29 Halaman data paket.....	51
Gambar 4.30 Halaman data booking	51



INTISARI

Prahastiwi Tour dan Travel merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang Biro Perjalanan Wisata yang menyediakan jasa tour, travel, dan ticketing. Usaha ini berdiri pada tahun 2003, namun promosi dan penjualannya hingga sekarang masih secara offline.

Hal ini mengakibatkan menurunnya pemasukan yang didapatkan karena ketidak mampuan Prahastiwi Tour dan Travel untuk bersaing dengan kompetitornya yang sudah melakukan promosi dan penjualan secara online.

Karena hal itulah peneliti memiliki solusi untuk mengatasi masalah tersebut dengan membuat website untuk Prahastiwi Tour dan Travel yang didalamnya memuat berbagai informasi mengenai paket wisata. Selain itu, di website tersebut juga dapat melakukan transaksi jual beli. Website ini bersifat dinamis sehingga info yang tercantum didalamnya dapat di update. Pembuatan website ini menggunakan Adobe Dreamweaver dan XAMPP.

Kata Kunci: Prahastiwi Tour dan Travel, Wisata, Informasi, Promosi, Penjualan, Transaksi.

ABSTRACT

Prahastiwi Tour and Travel is a business that specialize in Travel Agency which providing tour, travel, and ticketing services. The business was established in 2003, but its promotion and sales are still offline.

This resulted in decrease revenue due to the inability of Prahastiwi Tour and Travel to compete with the competitors who have done promotions and sales online.

That's why I as the researcher have a solution to solve this problem by creating a website for Prahastiwi Tour and Travel which includes information of tour packages. In addition, on the website can also make transactions. This website is dynamic so that the info listed therein can be updated. The making of this website itself using Adobe Dreamweaver and Xampp.

Keywords: *Prahastiwi Tour and Travel, Tour, Information, Promotion, Selling, Transactions.*

BAB I

PENDAHULUAN

1. 1. Latar Belakang

Kehadiran Biro Perjalanan Wisata sangat dibutuhkan karena tempat wisata di Indonesia sangat banyak dan beragam baik yang sudah terkenal di kalangan masyarakat maupun yang belum. Selain itu Biro Perjalanan Wisata dapat membantu para wisatawan yang ingin berwisata namun tidak mau susah mengurus hal-hal kecil seperti alat transportasi dan penginapan baik itu wisatawan perorangan maupun kelompok.

Banyak dari calon wisatawan yang akan melihat kisaran biaya akomodasi yang dibutuhkan untuk pergi ke tempat wisata yang diinginkan melalui internet agar calon wisatawan bisa menyiapkan anggaran yang dibutuhkan dari jauh-jauh hari. Atau bagi calon wisatawan yang belum memiliki tujuan maka akan melihat-lihat di internet tempat wisata mana yang menarik minat mereka melalui internet. Hal ini membuktikan bahwa pada zaman sekarang, internet sangat mempengaruhi kehidupan kita.

Dengan munculnya berbagai informasi mengenai tempat wisata baik deskripsi, fasilitas, maupun biaya di internet maka calon wisatawan akan terbantu karena tidak perlu datang ke kantor langsung untuk menanyakan berbagai hal yang ingin diketahui. Biro tersebut juga akan merasa terbantu

karena website yang dimiliki dapat membantu menarik pelanggan lebih mudah dibanding dengan membagikan brosur dan pamphlet.

Prahastiwi Tour dan Travel sendiri termasuk salah satu usaha yang bergerak dibidang Biro Perjalanan Wisata, namun sayangnya sejak awal berdiri pada tahun 2003 hingga saat ini Biro ini masih menggunakan belum memiliki website sendiri sehingga sasaran pasar yang didapatkan juga sangat terbatas karena masih bergantung pada pelanggan setia dan promosi melalui selebaran brosur. Dari segi pemasaran, Biro ini sudah tertinggal jauh dengan para kompetitornya karena sudah banyak Biro Perjalanan Wisata yang menawarkan jasanya melalui internet. Bahkan beberapa diantara competitor tersebut sudah ada yang bisa melakukan transaksi pembayaran melalui internet juga.

Karena hal tersebut, penulis membuat sebuah website berbasis e-commerce yang dapat digunakan sebagai media promosi agar Prahastiwi Tour dan Travel tidak tertinggal jauh dengan para kompetitornya yang sudah mulai menggunakan website sejak lama. Harapan penulis, website ini nantinya akan membantu meningkatkan minat konsumen untuk menggunakan jasa dari Prahastiwi Tour dan Travel.

1. 2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

“Bagaimana merancang dan membangun website Prahastiwi Tour dan Travel sebagai media promosi berbasis e-commerce?”

1. 3. Batasan Masalah

Agar masalah yang dibahas dalam penelitian ini tidak meluas, maka penulis membatasi pembahasan dengan pokok pembahasan:

1. Profil dan kontak Prahastiwi Tour dan Travel.
2. Hanya dapat digunakan untuk pemesanan paket wisata dan konfirmasi pembayaran,
3. Pembayaran menggunakan transfer manual, kemudian mengisi form konfirmasi pembayaran melalui web.
4. Software yang digunakan Adobe Dreamweaver, XAMPP, dan MySQL.
5. Browser yang digunakan adalah chrome.

1. 4. Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis bertujuan untuk:

1. Mengembangkan katalog yang tadinya berupa album yang hanya bisa dilihat jika pelanggan mengunjungi kantor menjadi sebuah katalog yang terdapat di website.
2. Menghasilkan sebuah website berbasis e-commerce yang dapat digunakan dan dimanfaatkan oleh Prahastiwi Tour dan Travel sebagai media promosi.
3. Memenuhi persyaratan kelulusan untuk pendidikan jenjang Diploma III Universitas Amikom Yogyakarta.
4. Menerapkan ilmu yang diperoleh selama menjalani perkuliahan untuk jenjang Diploma III Universitas Amikom Yogyakarta.

1. 5. Manfaat Penelitian

4. 6. 1. Bagi Prahastiwi Tour dan Travel

Sebagai media promosi untuk menginformasikan paket wisata yang ditawarkan oleh Prahastiwi Tour dan Travel.

4. 6. 2. Bagi Penulis

Dapat menerapkan ilmu yang diperoleh baik secara teoritis maupun praktek selama masa perkuliahan.

1. 6. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk penelitian adalah;

1. Pengambilan data melalui observasi dan wawancara

Mendapatkan data dengan cara datang langsung ke Prahastiwi Tour dan Travel kemudian mewawancarai narasumber terkait mengenai informasi yang dibutuhkan.

2. Pengumpulan data melalui beberapa referensi buku

Mendapatkan data dengan cara mencari referensi buku yang membahas mengenai website e-commerce.

1. 7. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan penelitian diuraikan dalam beberapa bab yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas latar belakang penelitian, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, serta sistematika penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tinjauan pustaka berupa referensi buku. Penulis juga menguraikan analisa system yang digunakan dalam penelitian serta teori yang melandasi pembahasan secara detail berupa definisi atau model yang berkaitan dengan permasalahan.

BAB III TINJAUAN UMUM

Bab ini membahas analisa dan perancangan yang terkait dengan pembuatan website e-commerce.

BAB IV IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas hasil keseluruhan dari tiap tahap penelitian, analisis, dan perancangan.

BAB V PENUTUP

Bab ini membahas kesimpulan yang menjawab rumusan masalah dan bukti yang dihasilkan. Selain itu terdapat saran yang diperoleh dari kendala yang ditemui selama melaksanakan penelitian

DAFTAR PUSTAKA

Berisi mengenai sumber-sumber yang digunakan sebagai pedoman selama penelitian baik berupa buku, jurnal, maupun website.

BAB II

LANDASAN TEORI

2. 1. Konsep Dasar E-Commerce

2. 1. 1. Pengertian E-Commerce

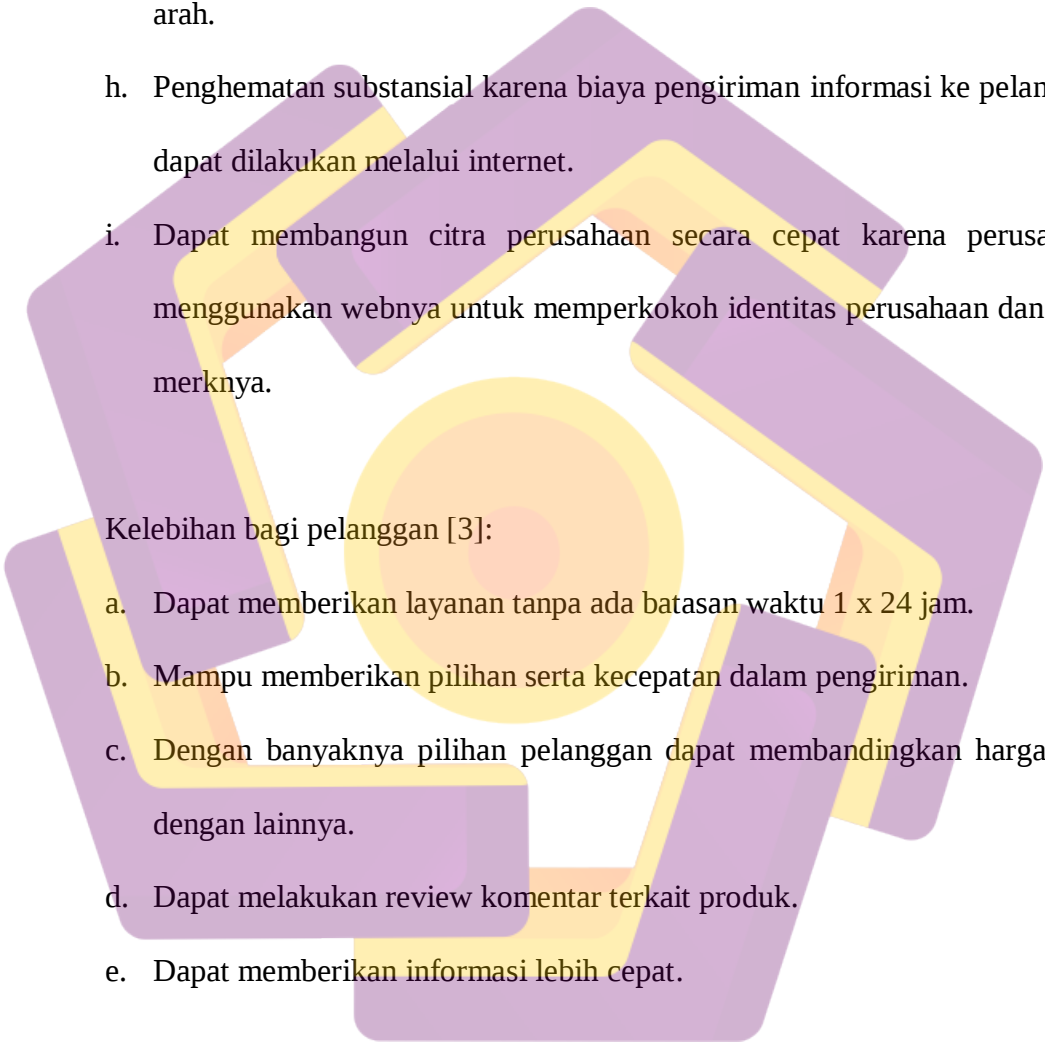
Electronic Commerce merupakan konsep baru yang bisa digambarkan sebagai proses jual-beli barang atau jasa pada World Wide Web Internet (Shim, Qureshi, Siegel, Siegel, 2000) atau proses jual beli atau pertukaran produk, jasa, dan informasi melalui jaringan informasi termasuk internet (Turban, Lee, King, Chung, 2000). [1]

Ada banyak definisi e-commerce, tetapi umumnya e-commerce merujuk pada semua bentuk transaksi komersial yang menyangkut organisasi dan individu yang didasarkan pada pemrosesan dan transmisi data yang digitalisasikan, termasuk teks, suara dan gambar. [2]

2. 1. 2. Kelebihan E-Commerce

Kelebihan e-commerce bagi organisasi [1]:

- a. Dapat memperluas pasar hingga pada taraf global maupun internasional.
- b. Mengurangi biaya pembuatan, pendistribusian, pengambilan dan pengelolaan.
- c. Meningkatkan brand perusahaan,
- d. Dapat menyediakan pelayanan kepada pelanggan yang lebih baik.

- 
- e. Efisiensi proses bisnis.
 - f. Mempertinggi promosi produk maupun layanan.
 - g. Dapat menjangkau pelanggan secara langsung dengan komunikasi dua arah.
 - h. Penghematan substansial karena biaya pengiriman informasi ke pelanggan dapat dilakukan melalui internet.
 - i. Dapat membangun citra perusahaan secara cepat karena perusahaan menggunakan webnya untuk memperkuat identitas perusahaan dan citra merknya.

Kelebihan bagi pelanggan [3]:

- a. Dapat memberikan layanan tanpa ada batasan waktu 1 x 24 jam.
- b. Mampu memberikan pilihan serta kecepatan dalam pengiriman.
- c. Dengan banyaknya pilihan pelanggan dapat membandingkan harga satu dengan lainnya.
- d. Dapat melakukan review komentar terkait produk.
- e. Dapat memberikan informasi lebih cepat.

Kelebihan bagi masyarakat [3]:

- a. Tidak perlunya perjalanan dalam kegiatan jual beli.
- b. Dapat mengurangi biaya produk, sehingga harga seharusnya dapat lebih terjangkau.
- c. Dapat membantu pemerintah dalam pemberian pelayanan public

2. 1. 3. Kekurangan E-Commerce

Kekurangan dari segi teknis [3]:

- a. Jika implementasi buruk maka dapat terjadi kelemahan keamanan, keandalan dan standar system yang ada.
- b. Perubahan atau perkembangan industri perangkat lunak sangatlah cepat.
- c. Kesulitan dalam integrasi system.
- d. Terjadi masalah pada kompatibilitas system.

Kekurangan dari segi non-teknis [3]:

- a. Mahalnya biaya pembuatan atau pembangunan sebuah sistem e-commerce.
- b. Sulitnya untuk memastikan keamanan dan privasi dalam setiap transaksi secara online yang berakibat pada kurangnya kepercayaan pelanggan.
- c. Aplikasi ini terus berkembang dengan sangat cepat.
- d. Masih belum murah dan amannya akses internet pada suatu negara tertentu.

2. 2. Konsep Dasar Penjualan

2. 2. 1. Pengertian Penjualan

Menurut Basu Swashtha DH (2004: 403), penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditunjukkan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain.

2. 2. 2. Hubungan Promosi dan Penjualan

Dalam kegiatan pemasaran yang sangat kompleks dan saling berkaitan yang satu sama lain, seperti promosi dan penjualan seharusnya dikelola dengan baik untuk mencapai tujuan perusahaan, yaitu laba.

Promosi berfungsi untuk meningkatkan volume penjualan juga sebagai strategi untuk menjangkau pembeli agar melakukan pertukaran.

Sedangkan penjualan adalah pemindahan barang dan jasa yang dilakukan oleh penjual. Pada umumnya perusahaan yang ingin mempercepat proses peningkatan volume penjualan akan melakukan kegiatan promosi melalui iklan, personal selling, dan publisitas. Apabila volume penjualan dirasakan cukup besar sesuai dengan yang diinginkan, maka umumnya perusahaan menurunkan kegiatan promosi atau sekedar mempertahankannya. Meskipun demikian seringkali perusahaan dalam menurunkan kegiatan promosi diikuti pula oleh penurunan penjualan. Hal ini disebabkan karena penurunan promosi.