

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN  
PERALATAN BAYI DI BABY SHOP  
BERBASIS WEB**

**Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Komputer**

**Program Strata Satu ( S – 1) Fakultas Teknik Jurusan Informatika**

**Universitas Muhammadiyah Ponorogo**



**OLEH:**

**DANNES ERDIANSYAH REINHARD**

**07530164**

**FAKULTAS TEKNIK**

**JURUSAN INFORMATIKA**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

**2014**

## HALAMAN BERITA ACARA UJIAN

Nama : Dannes Erdiansyah Reinhard  
NIM : 07530164  
Program Studi : Teknik Informatika  
Fakultas : Teknik  
Judul Sekripsi : **ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM  
PENJUALAN PERALATAN BAYI DI BABY SHOP  
BERBASIS WEB**

Telah di uji dan dipertahan dihadapkan  
Dosen Penguji tugas akhir jenjang Stara Satu (S1) pada

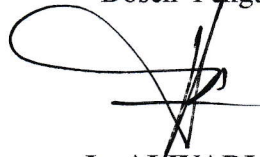
Hari :

Tanggal :

Nilai :

Dosen Penguji

Dosen Penguji I,



**Ir. ALIYADI, MM**  
**NIK. 19640103 199009 12**

Dosen Penguji II,



**Ir. ANDI TRIYANTO, ST**  
**NIK. 19710521 201101 13**

Mengetahui

Dekan Fakultas Teknik



**Ir. ALIYADI, MM**  
**NIK. 19640103 199009 12**

Ketua Program Studi  
Teknik Informatika,



**Ir. ANDI TRIYANTO, ST**  
**NIK. 19710521 201101 13**

## HALAMAN PERSETUJUAN

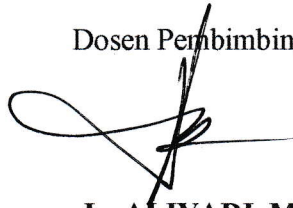
Nama : Dannes Erdiansyah Reinhard  
NIM : 07530164  
Program Studi : Teknik Informatika  
Fakultas : Teknik  
Judul Sekripsi : **ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM  
PENJUALAN PERALATAN BAYI DI BABY SHOP  
BERBASIS WEB**

Isi dan formatnya telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat  
untuk melengkapi persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana  
pada Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknik Universitas  
Muhammadiyah Ponorogo

Ponorogo, Februari 2014

Menyetujui

Dosen Pembimbing I,



**Ir. ALIYADI, MM**  
NIK. 19640103 199009 12

Dosen Pembimbing II,



**Ir. ANDI TRIYANTO, ST**  
NIK. 19710521 201101 13

Mengetahui

Dekan Fakultas Teknik



**Ir. ALIYADI, MM**  
NIK. 19640103 199009 12

Ketua Program Studi  
Teknik Informatika,



**Ir. ANDI TRIYANTO, ST**  
NIK. 19710521 201101 13

## ABSTRAK

**Kata Kunci :** Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Peralatan Bayi Di baby shop berbasis Web

Perkembangan teknologi dewasa semakin meningkat dimana informasi merupakan bagian yang terpenting pada sebuah organisasi atau perusahaan. Data dan informasi tidak bisa dipisahkan keduanya saling berhubungan dimana data adalah sesuatu yang diambil dari dunia nyata untuk diolah sedangkan informasi adalah hasil dari proses pengolahan data. Salah satu jenis informasi yang diperlukan oleh Perusahaan adalah informasi mengenai pengolahan data baik itu pengolahan data akademik maupun pengolahan data yang lainnya. Data Akademik merupakan suatu informasi yang sangat penting bagi sebuah Perusahaan, pengolahan data akademik yang tidak baik akan menimbulkan efek yang sangat sentral terhadap sebuah Perusahaan itu sendiri.

Dari hasil pengamatan yang dilakukan dalam penyusunan Tugas Akhir yang berjudul “Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Peralatan Bayi Di baby shop berbasis Web”, diketahui bahwa pada Perusahaan Penjualan Peralatan bayi di Ponorogo tersebut khususnya di Administrasi sistem yang digunakan untuk pengolahan data akademik masih bersifat manual sehingga dalam proses pengolahan data lambat dan informasi yang dihasilkan kurang akurat dan kurang aman. Dari hasil penelitian tersebut maka penulis termotivasi untuk merancang sebuah sistem yang terkomputerisasi untuk pengolahan data tersebut di Bagian Administrasi di Perusahaan Penjualan Peralatan Bayi di Ponorogo

Sistem informasi yang terkomputerisasi merupakan solusi yang tepat untuk diterapkan, kepada konsumen agar mudah memilih barang yang diinginkan melalui internet tanpa harus datang ke tempat ( toko ).Sistem ini menggunakan sebuah aplikasi **XAMPP** sebagai salah satu upaya untuk memudahkan konsumen memilih barang yang di keluarkan oleh Perusahaan Penjualan Peralatan Bayi di Ponorogo.Mengingat keuntungan-keuntungan yang dapat diberikan oleh sistem tersebut, keuntungan yang paling jelas terlihat adalah Mudah di akses dan kecepatan dalam memberikan informasi yang dibutuhkan, dan hemat waktu. Selain keuntungan-keuntungan yang disebut diatas masih banyak keuntungan-keuntungan lainnya yang terdapat dalam sistem informasi tersebut.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak intansi lainnya sebagai bahan perbandingan jika hendak mengembangkan sistem informasi pada intansi yang bergerak di bidang serupa.

## KATA PENGANTAR

### *Bismillahirrahmaanirrahim*

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT berkat rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan studi dan skripsi yang berjudul “Analisis dan perancangan system penjualan peralatan bayi di baby shop berbasis web”.Setiap lulusan Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Ponorogo dituntut mampu menulis karya ilmiah secara benar. Tugas Akhir yang selanjutnya disebut skripsi untuk jenjang strata satu (S1) adalah merupakan karya tulis ilmiah hasil penelitian atau perancangan untuk memenuhi persyaratan memperoleh derajat kesarjanaan pada Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Sehubungan dengan itu penulis sampaikan penghargaan dan rasa terima kasih yang tidak dapat diukur dan diungkapkan dengan kata-kata, yaitu kepada:

1. Bapak Drs. H. Sulton, M.Si, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telah mengizinkan penulis menjadi mahasiswa Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
2. Bapak Ir. Aliyadi MM selaku dekan fakultas teknik Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
3. Bapak Ir. Andi Trianto ST, selaku Pembimbing yang dengan keuletan dan kesabarannya dalam pengarahan penulis untuk menyelesaikan skripsi.
4. Seluruh Dosen yang telah membekali ilmu pada penulis khususnya dosen Fakultas Teknik Informatika Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Penyusunan buku ini memerlukan waktu dan pemikiran yang mendalam untuk dapat memberikan isi yang bersifat umum dan dapat dipakai untuk berbagai tema dalam bidang teknik. Kritik dan saran masih sangat kami perlukan untuk perbaikan buku ini. Mudah-mudahan terbitnya buku ini dapat memberikan manfaat seperti apa yang diharapkan.

Ponorogo, Februari 2014

Penyusun

Dannes Erdiansyah Reinhard

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	I
BERITA ACARA.....	II
LEMBAR PERSETUJUAN.....	III
LEMBAR PENGESAHAN.....	IV
ABTRAKSI.....	V
KATA PENGANTAR.....	VI
DAFTAR ISI.....	VII
<b>BAB I : PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Manfaat.....	3
D. Tujuan.....	3
E. Metodologi Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	5
<b>BAB II : LANDASAN TEORI.....</b>	<b>8</b>
A. Definisi penjualan.....	8
B. Electronic commerce.....	8
C. Database.....	11
D. Security.....	12
E. MD-5.....	13
F. Rekayasa Perangkat Lunak.....	16
<b>BAB III : ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM.....</b>	<b>21</b>
A. Gambaran Umum Studi Kasus.....	21
B. Tahap Perencanaan.....	22
C. Perancangan Sistem Secara Terperinci.....	35
<b>BAB IV : IMPLEMENTASI DAN EVALUASI.....</b>	<b>40</b>
A. Implementasi.....	40
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>53</b>
A. Kesimpulan.....	53
B. Saran.....	55
DAFTAR PUSTAKA.....	56

## HALAMAN MOTTO

*Terkadang hal yang tersulit dalam hidup kita sebenarnya mudah dipecahkan kalau kita berfikir di luar nalar kita.*

*Yang paling sulit adalah bukan mendapatkan sesuatu, tetapi yang paling sulit adalah mempertahankannya.*

*Tuhan tidak menurunkan takdir begitu saja. Tuhan memberikan takdir sesuai dengan apa yg kita lakukan. Jika kita maju dan berusaha, tuhan akan memeberikan takdir kesuksesan. Jika kita lengah dan malas, maka Tuhan akan memeberikan takdir kegagalan.*

*Saat kita menatap ke belakang sesungguhnya kita telah tertinggal dengan orang yang merangkak ke depan. Sesungguhnya masa lalu adalah guru bagi kita untuk menatap dan membangun masa depan.*



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Dalam dunia perdagangan, kepuasan konsumen merupakan salah satu faktor penting yang akan menentukan kesuksesan usaha perdagangan seseorang. Kepuasan pelanggan yang dimaksud adalah kemudahan yang ditawarkan produsen kepada konsumen.

Kemudahan-kemudahan yang mungkin ditawarkan oleh produsen adalah kemudahan mendapatkan informasi tentang produk yang ditawarkan produsen, kemudahan dalam bertransaksi, kemudahan dalam berkomunikasi dengan produsen.

Faktor lain yang juga akan mempengaruhi keberhasilan perdagangan seseorang adalah bagaimana dia memperkenalkan produknya kepada konsumen. Semakin menarik dalam memperkenalkan produknya, maka produsen akan semakin mudah mengambil pangsa pasar.

Salah satu cara yang ditempuh oleh produsen dalam memperkenalkan produknya adalah dengan menggunakan Internet. Internet adalah sarana yang paling baik dalam melakukan promosi produk karena dengan menggunakan Internet berarti konsumen tidak perlu melakukan perjalanan untuk membeli produk, konsumen dapat berkomunikasi dengan produsen secara online atau melalui email dan konsumen dapat langsung mengetahui informasi tentang produk yang akan dibeli. Semuanya dapat dilakukan oleh konsumen di depan komputer

yang terhubung ke Internet.

Jaringan Internet yang tidak mengenal batasan geografis, dapat diakses oleh siapapun yang memiliki koneksi ke Internet dan tidak memerlukan biaya yang relatif besar untuk menggunakan Internet. Produsen dapat memanfaatkan keunggulan Internet ini untuk melakukan promosi produknya dengan biaya relatif kecil dibandingkan dengan menggunakan saran lain.

Baby Shop adalah perusahaan yang bergerak di bidang distributor Perlengkapan Bayi, sebuah perusahaan yang menjadi distributor dalam pendistribusian produk perlengkapan untuk bayi maupun anak-anak.

Dalam usahanya memperluas pangsa pasar, perusahaan ini telah mencoba untuk memanfaatkan Internet sebagai *company profile* dan sebagian besar informasinya berisi *event-event* yang diselenggarakan oleh perusahaan. Perusahaan menginginkan sebuah sistem penjualan berbasis *web*, yang dapat melakukan pembelian secara *online* dan menampilkan rinci produk beserta fungsi edukasinya.

## **B. Ruang Lingkup**

Untuk pembahasan sebuah topik skripsi yang lebih terarah dan terfokus pada tujuan yang ingin dicapai, maka skripsi ini akan membahas hal-hal sebagai berikut:

### **1. Penjualan secara *online***

Penjualan *online* akan memudahkan konsumen dalam pembelian barang tanpa harus datang ke tempat. Konsumen dapat memesan barang yang diinginkan lalu membayar melalui transfer.

## 2. Tampilan rinci produk dan fungsi edukasinya

Website yang baru akan menampilkan rinci produk yang meliputi gambar, keterangan dan fungsi edukasinya sehingga memudahkan pelanggan dalam mencari informasi. Rinci produk juga akan dilengkapi fungsi stok yang menampilkan stok jumlah barang yang tersedia secara *up-to date*.

Skripsi ini tidak akan membahas hal-hal sebagai berikut: **Penjualan datang langsung**

Penjualan datang langsung adalah penjualan yang dilakukan perusahaan saat pelanggan datang langsung membeli barang. Stok barang akan selalu *diupdate* agar tidak terjadi kesalahan jumlah stok dalam penjualan datang langsung dan penjualan *online*.

## C. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari solusi yang akan dibangun antara lain :

### 1. Isi Content *web* yang lengkap sehingga memudahkan pelanggan memilih barang.

Website yang baru mempunyai isi content yang lengkap berupa gambar, rinci informasi dan fungsi edukatif produk, dan data stok persediaan barang di *website*, sehingga memudahkan pelanggan untuk membeli produk yang diinginkan.

## **2. Mempercepat proses transaksi penjualan.**

Dengan *website* yang baru, Sales Staf dan pelanggan tidak harus saling menunggu dalam proses konfirmasi yang memakan waktu. Proses transaksi penjualan sekarang memakan waktu 1-2 hari tergantung konfirmasi dari pelanggan.

Dengan *website* ini akan mempercepat proses transaksi hanya dalam 1 hari waktu kerja.

Adapun manfaat yang diharapkan dari pembuatan *website* ini adalah

- a. Dengan *website* yang baru, penjualan akan meningkat.
- b. Pelanggan dapat mengetahui informasi rinci produk dan fungsi edukasi dari produk.
- c. Proses transaksi dapat berlangsung lebih cepat dari yang sekarang.

## **D. Metodologi Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penulisan skripsi ini meliputi dua bagian pokok yaitu Metode Analisis dan Metode Perancangan.

### **1. Metodologi Analisis**

Metodologi analisis adalah suatu proses pengumpulan data dan informasi dalam rangka meningkatkan sistem yang sedang berjalan. Metode analisis yang digunakan antara lain :

- a. Survei atas sistem yang sedang berjalan
- b. Wawancara dengan pihak perusahaan
- c. Analisis terhadap temuan survei
- d. Identifikasi kebutuhan Informasi

Hasil analisis kemudian dibuat laporannya untuk masukan dalam perancangan sistem yang diusulkan.

## **2. Metodologi Perancangan**

Metode perancangan adalah proses perancangan suatu sistem yang baru untuk memperbaharui atau menggantikan sistem yang telah ada.

Metode ini meliputi:

- a. Spesifikasi Proses.
- b. Perancangan Layar.
- c. Perancangan struktur menu antar halaman web.

## **E. Sistematika Penulisan**

Sistematika dalam penulisan skripsi ini disusun dengan urutan sebagai berikut:

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Bab ini akan membahas mengenai latar belakang masalah, ruang lingkup, tujuan dan manfaat, metodologi penelitian yang dilakukan, serta sistematika penulisan untuk menjelaskan pokok-pokok pembahasan.

## **BAB 2 LANDASAN TEORI**

Bab ini akan menguraikan teori-teori yang mendukung penelitian ini, yang menjadi dasar bagi pemecahan masalah dan didapat dengan melakukan studi pustaka sebagai landasan dalam melakukan penelitian. Beberapa teori yang digunakan antara lain :

1. Pengertian e-commerce
2. Kriteria *website*

## **BAB 3 ANALISIS DAN PERANCANGAN**

Bab ini membahas mengenai analisis dan perancangan perangkat lunak, menganalisis masalah-masalah yang dihadapi, pemecahan masalah, serta perancangan perangkat lunak secara lengkap. Beberapa tahapan yang dilakukan antara lain:

1. Definisikan proses-proses bisnis
2. Definisikan ruang lingkup proses bisnis yang dijadikan fokus pengamatan identifikasi masalah
3. Identifikasi masalah
4. Verifikasi masalah dan evaluasinya
5. Merancang wawancara
6. Evaluasi hasil wawancara terhadap permasalahan
7. Evaluasi hasil wawancara terhadap solusi

#### **BAB 4 IMPLEMENTASI DAN EVALUASI AKHIR**

Bab ini menjelaskan implementasi perangkat lunak, sarana yang dibutuhkan, dan contoh cara pengoperasian perangkat lunak yang dirancang. Bab ini juga menguraikan hasil evaluasi dari penelitian ini.

#### **BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini mengemukakan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan dan saran-saran yang diusulkan untuk pengembangan lebih lanjut agar tercapai hasil yang lebih baik.

## DAFTAR PUSTAKA

Anonim1, Pengertian Penjualan,

<http://dunia-kampus.blogspot.com/2008/05/pengertian-penjualan.html>

Anonim2, Security, <http://alfach.com/?tag=dua>

Anonim3, Pengertian MD5,

<http://72.14.235.132/search?q=cache:UbEgVAVVNBAJ:www.informatika.org/~rinaldi/Matdis/2007-2008/Makalah/MakalahIF2153-0708-007.pdf+MD5+merupakan+fungsi+hash+satu+arah+yang+diciptakan+oleh+Ron+Rivest.&hl=id&ct=clnk&cd=2&gl=id>

Chaudhury, A. Kuiboer, J.P. (2002). E-Business and E-Commerce Infrastructure : Technologies Supporting the e-Business Initiative. International Edition. Mc-Graw Hill, United States of America.

Connolly, Thomas M., Begg, Carolyn E. (2002). Database Systems : A Practical Approach to Design, Implementation and Management, 3<sup>rd</sup> Edition. Addison Wesley, Canada.

Ferdianto, Hengki (2006). How to Build Amazing Internet Business. Andi.

Kendall, Kenneth E, Kendall, Julie (2005). Systems Analysis and Design 6<sup>th</sup> Edition

Kurniawan, Yahya S.T. (2002). Aplikasi Web Database dengan PHP dan MySQL. PT Elex Media Komputindo., Jakarta.

Nugroho, Bunafit (2004). PHP dan MySQL dengan Editor Dreamweaver MX. Andi.



Pressman, Roger S (2002). Software Engineering : A Practitioners Approach 5rd Edition. McGraw-Hill

Schneidermen, Ben (2005). Designing The User Interface Fourth Edition : Strategies for Effective Human Computer Interaction. Addison Wesley Longman Inc.

Turban, Efraim, King, David, Lee, Jae, Viehland, Dennis (2004). Electronic Commerce a Managerial Perspective 2004. Perason Education, Inc.

Ustandiyanto, Rieke (2002). E-Business plan : Perencanaan, Pembangunan, dan Strategi di Internet. Andi.

Whiteley, David (2000). E-Commerce : Strategy, Technologies and Applications, McGraw-Hill. New York.