

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR SIMBOL	xix
BAB 1 Pendahuluan.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah	2
1.3. Maksud Dan Tujuan	2
1.4. Batasan Masalah.....	3
1.8. Metode Penelitian.....	4
1.9. Sistematika Penulisan.....	10
BAB 2	12
TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Tinjauan Perusahaan	12
2.1.1. Sejarah Perusahaan	12
2.1.2. Visi dan Misi CV. NJ.	12
2.1.3. Logo CV. NJ.....	13
2.1.4. Struktur Organisasi	13
2.1.5. Deskripsi Tugas dari Struktur Organisasi.....	14
2.1.6. Produk Yang Dipasarkan	16
2.2. Landasan Teori.....	16
2.2.1. Sistem	17
2.2.2. Informasi.....	17
2.2.3. Manajemen	17
2.2.4. Sistem Informasi Manajemen	18
2.2.5. Pemasaran	19
2.2.6. Sistem Informasi Pemasaran	19
2.2.6.1. Sumber Internal	20

2.2.6.2. Sistem Informasi Akuntansi	20
2.2.6.3. Sub Sistem Penelitian Pemasaran	21
2.2.6.4. Sumber Eksternal	21
2.2.6.5. Sub Sistem Inteligensi Pemasaran.....	21
2.2.6.6. Database	22
2.2.6.7. Subsistem Produk	22
2.2.6.8. Subsistem Tempat	23
2.2.6.9. Subsistem Promosi	23
2.2.6.10. Subsistem Harga.....	23
2.2.6.11. Subsistem Bauran Pemasaran.....	24
2.2.6.12. Marketing Mix (bauran Pemasaran)	24
2.2.7. Cost Plus Pricing Method.....	24
2.2.7. Database Management System (DBMS).....	24
2.2.8. Kamus Data	25
2.2.9. Web.....	27
2.2.10. Internet.....	27
2.2.11. PHP	28
2.2.12. MySQL	29
2.2.13. XAMPP	29
2.2.14. DFD	30
2.2.15. ERD	31
2.2.16. BPMN.....	32
2.2.17. Dashboard.....	33
2.3. State Of The Art	33
BAB 3	38
ANALISIS DAN PERANCANGAN	38
3.1 Analisis Sistem.....	38
3.1.1. Analisis Masalah.....	38
3.2. Analisis Sistem Yang Sedang Berjalan.....	39
3.2.1. Prosedur Pemesanan Produk Tahu	39
3.2.1.1. Prosedur Pemesanan Produk Tahu Secara Langsung.....	39
3.2.1.2. Prosedur Pemesanan Produk Melalui Telepon atau SMS	40

3.2.1.3. Prosedur Pemesanan Produk Tahu Melalui Surat Elektronik (Email).....	42
3.2.2. Prosedur Pengawasan dan Laporan penjualan ke Direktur	44
3.2.3. Prosedur Pemasaran.....	45
3.2.3.1. Prosedur Pengajuan Rencana dan Kebutuhan dana Pemasaran	45
3.2.3.2. Prosedur Pendaftaran Pelanggan tetap mitra.....	46
3.2.3.3. Prosedur Pelaksanaan Kegiatan Pemasaran	47
3.3. Analisis Aturan Bisnis.....	49
3.3.1. Aturan Bisnis Yang Sedang Berjalan.....	49
3.3.1.1. Aturan Bisnis Pesanan Produk	49
3.3.1.2. Aturan Bisnis Penetapan Harga Produk	50
3.3.1.3. Aturan Bisnis Pemasaran dan Pelanggan Tetap.....	51
3.3.1.4. Aturan Bisnis Laporan Direktur	51
3.3.2. Analisis Aturan Bisnis Yang Diusulkan.....	52
3.3.2.1. Aturan Bisnis Pemesanan Produk	52
3.3.2.2. Aturan Bisnis Sarana Pemasaran Produk Tahu.....	53
3.3.2.3. Aturan Bisnis Penetapan Harga Produk Tahu.....	53
3.3.2.4. Aturan Bisnis Laporan dan Pengawasan Direktur	54
3.4. Analisis Sistem Informasi Manajemen Pemasaran	54
3.4.1. Analisis Pemasaran.....	55
3.4.1. Analisis Model Sistem Informasi Manajemen Pemasaran dengan PDCA	55
3.4.1.1 Monitoring (ACT) Kegiatan Yang Sudah Dilaksanakan Sebelumnya.....	56
3.4.1.2. Perencanaan (Plan) Kegiatan Pemasaran	57
3.4.1.3 Pelaksanaan (DO) Kegiatan Pemasaran	60
3.4.1.4. Pengecekan (CHEK) Hasil kegiatan dan biaya Pemasaran	61
3.5. Analisis Kebutuhan Nonfungsional	62
3.5.1. Analisis Pengguna	62
3.5.1.1. Analisis Pengguna Yang Sedang Berjalan	63
3.5.1.2. Analisis Pengguna yang Diusulkan.....	64
3.5.2. Analisis Kebutuhan Perangkat Keras	65
3.5.3. Analisis Kebutuhan Perangkat lunak.....	66
3.6. Analisis Kebutuhan Fungsional	67
3.6.1. Analisis Basis Data.....	68

3.6.2.	Diagram Konteks	69
3.6.3.	Data Flow Diagram.....	70
3.6.3.1	DFD Level 1	70
3.6.3.2.	DFD Level 2 Proses 3 Kelola Pengguna	72
3.6.3.3.	DFD Level 2 Proses 4 Kelola Pelanggan	72
3.6.3.4.	DFD Level 2 Proses 5 Kelola Transaksi	73
3.6.3.5.	DFD Level 2 Proses 6 Kelola Produk	74
3.6.3.6.	DFD Level 2 Proses 7 Pemasaran	75
3.6.4.	Spesifikasi Proses	77
3.6.5.	Kamus Data	96
3.7.	Perancangan Sistem.....	109
3.7.1.	Skema Relasi	109
3.7.2.	Struktur Tabel	111
3.7.3.	Tabel Pengguna	111
3.7.4.	Tabel Produk.....	111
3.7.5.	Tabel Pelanggan.....	112
3.7.6.	Tabel pemasaran	112
3.7.7.	Tabel Transaksi.....	113
3.7.8.	Tabel Email Notifikasi.....	113
3.8.	Perancangan Struktur Menu	114
3.8.1.	Perancangan Struktur Menu Direktur	114
3.8.2.	Perancangan Struktur Menu Pemasaran	115
3.8.3.	Perancangan Struktur Menu Pelanggan Tetap dan umum.....	117
3.8.4.	Perancangan Antarmuka.....	117
3.8.4.1.	Perancangan Antarmuka Halaman Utama	118
3.8.4.2.	Perancangan Antarmuka Produk	118
3.8.4.3.	Perancangan Antarmuka Promosi	119
3.8.4.4.	Perancangan Antarmuka Kontak.....	119
3.8.4.5.	Perancangan Antarmuka Login	120
3.8.4.6.	Perancangan Antarmuka Daftar Pelanggan.....	120
3.8.4.7.	Perancangan Antarmuka Lupa Password	121
3.8.5.	Perancangan Antarmuka Direktur	122

3.8.5.1. Perancangan Antarmuka Halaman Utama Direktur	122
3.8.5.2. Perancangan Antarmuka Tambah Pengguna.....	123
3.8.5.3. Perancangan Antarmuka Lihat Pengguna	124
3.8.5.4. Perancangan Antarmuka Ubah Pengguna (form).....	125
3.8.5.5. Perancangan Antarmuka Hapus Pengguna.....	126
3.8.5.6. Perancangan Antarmuka Lihat Pelanggan	127
3.8.5.7. Perancangan Antarmuka Lihat Transaksi	128
3.8.5.8. Perancangan Antarmuka Lihat Detail Transaksi.....	129
3.8.5.9. Perancangan Antarmuka Lihat Produk	130
3.8.5.10. Perancangan Antarmuka Lihat Transaksi	131
3.8.5.11. Perancangan Antarmuka Lihat Detail Transaksi.....	132
3.8.5.12. Perancangan Antarmuka Persetujuan Transaksi	133
3.8.5.13. Perancangan Antarmuka Lihat Kegiatan Pemasaran	134
3.8.6. Perancangan Antarmuka Pemasaran.....	135
3.8.6.1. Perancangan Antarmuka Halaman Awal	135
3.8.6.2. Perancangan Antarmuka Tambah Pelanggan.....	136
3.8.6.3. Perancangan Antarmuka Lihat Pelanggan	137
3.8.6.4. Perancangan Antarmuka Ubah Pelanggan	138
3.8.6.5. Perancangan Antarmuka Hapus Pelanggan.....	139
3.8.6.6. Perancangan Antarmuka Lihat Transaksi	140
3.8.6.7. Perancangan Antarmuka Lihat Detail Transaksi.....	141
3.8.6.8. Perancangan Antarmuka Ubah Transaksi	142
3.8.6.9. Perancangan Antarmuka Hapus Transaksi.....	143
3.8.6.10. Perancangan Antarmuka Tambah Produk.....	144
3.8.6.11. Perancangan Antarmuka Lihat Produk	145
3.8.6.12. Perancangan Antarmuka Ubah Produk	146
3.8.6.13. Perancangan Antarmuka Hapus Produk.....	147
3.8.6.14. Perancangan Antarmuka Tambah Kegiatan	148
3.8.6.15. Perancangan Antarmuka Lihat Kegiatan.....	149
3.8.6.16. Perancangan Antarmuka Ubah Kegiatan	150
3.8.6.17. Perancangan Antarmuka Hapus Kegiatan.....	151
3.8.7. Perencanaan Antarmuka Pelanggan	152

3.8.7.1. Perencanaan Antarmuka Halaman Awal.....	152
3.8.7.2. Perencanaan Antarmuka Tambah Transaksi	153
3.8.8. Perancangan Pesan.....	153
3.8.9. Perancangan Jaringan Semantik	154
3.8.9.1. Perancangan Semantik Direktur	155
3.8.9.2. Perancangan Semantik Pemasaran	156
3.8.9.3. Perancangan Semantik Pelanggan.....	157
3.8.10. Perancangan Prosedural.....	157
3.8.10.1 Perancangan Prosedur Login.....	158
3.8.10.2. Perancangan Prosedur Daftar Pelanggan	159
3.8.10.3. Perancangan Prosedur Lupa Password.....	160
3.8.10.4. Perancangan Prosedur Tambah Data.....	161
3.8.10.5. Perancangan Prosedur Ubah Data	162
3.8.10.6. Perancangan Prosedur Hapus Data	163
3.8.10.7. Perancangan Prosedur Persetujuan.....	164
BAB 4	165
IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN SISTEM	165
4.1. Implementasi Sistem	165
4.1.1. Perangkat Keras Yang Digunakan.....	165
4.1.2. Perangkat Lunak Yang Digunakan.....	166
4.1.3. Implementasi Basis Data	166
4.1.3.1. Tabel Pengguna	166
4.1.3.2. Tabel Produk	167
4.1.3.3. Tabel Pelanggan	167
4.1.3.4. Tabel Pemasaran	168
4.1.3.5. Tabel Transaksi	169
4.1.3.6. Tabel Email Notifikasi	170
4.1.4. Implementasi Antarmuka.....	170
4.1.4.1. Implementasi Antarmuka Direktur.....	171
4.1.4.2. Implementasi Antarmuka Pemasaran	171
4.1.4.3. Implementasi Antarmuka Pelanggan	172
4.2. Pengujian Sistem	173

4.2.1.	Skenario Pengujian Blackbox.....	173
4.2.2.	Hasil Pengujian.....	174
4.2.2.1.	Pengujian Login	175
4.2.2.2.	Pengujian Daftar Pelanggan	175
4.2.2.3.	Pengujian Kelola Data Pengguna	176
4.2.2.4.	Pengujian Kelola Data Pelanggan	177
4.2.2.5.	Pengujian Data Kelola Transaksi	179
4.2.2.6.	Pengujian Data Kelola Produk	180
4.2.2.7.	Pengujian Data Kelola Pemasaran	181
4.2.3.	Kesimpulan Pengujian Blackbox.....	182
4.3.	Pengujian Beta.....	183
4.3.1.	Pengujian Beta Dengan Wawancara Pemasaran	183
4.3.2.	Kesimpulan Pengujian Beta.....	184
BAB 5	185
KESIMPULAN DAN SARAN	185
5.1.	Kesimpulan.....	185
5.2.	Saran.....	185