

***MARKETING STRATEGY CRM DALAM MENINGKATKAN
PROFIT PENJUALAN UD SALLY TANJUNG***

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Pendidikan Strata Satu (S-1)
Program Studi Sistem Informasi**

Disusun Oleh :

ESTER BR. SIREGAR

21.22.0350

**UNIVERSITAS ROYAL
ASAHAN - SUMATERA UTARA
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, Pembimbing 1, Pembimbing 2 dan Kepala Program Studi menyatakan bahwa Skripsi dari:

ESTER BR. SIREGAR
21.22.0350

Dengan Judul:

MARKETING STRATEGY CRM DALAM MENINGKATKAN PROFIT PENJUALAN UD SALLY TANJUNG

Telah diperiksa dan dinyatakan selesai, serta dapat diajukan sebagai pertanggungjawaban Skripsi Jalur Implementasi.

Kisaran, 10 April 2025

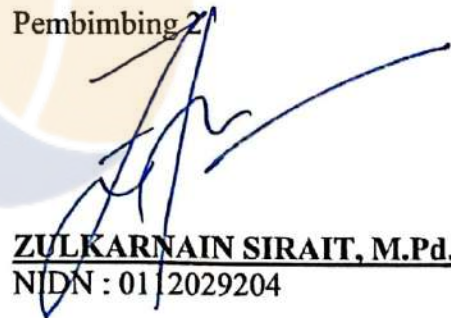
Disetujui Oleh :

Pembimbing 1



NOFRIADI, M.Kom
NIDN : 0111028503

Pembimbing 2



ZULKARNAIN SIRAIT, M.Pd.
NIDN : 0112029204

Kepala Program Studi




Nurwati, M.Kom
NIDN : 0101068701

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **ESTER BR. SIREGAR**

NIM : 21.22.0350

Judul Skripsi : Marketing Strategy CRM Dalam Meningkatkan Profit Penjualan
UD Sally Tanjung

Program Studi : Sistem Informasi

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan laporan Skripsi berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari penulis sendiri, kecuali kutipan dan ringkasan yang masing-masing penulis akan cantumkan sumbernya dengan jelas, sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun. Jika dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karna karya tulis ini dan sanksi lain sesuai dengan norma yang berlaku.

Kisaran, 10 April 2025
Saya yang menyatakan



ESTER BR. SIREGAR
NIM : 21.22.0350

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur serta hormat, saya ucapkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas Kasih dan Cinta-Nya yang begitu besar kepada ku sampai hari ini dan sampai selamanya. Beribu banyak terimakasih saya ucapkan buat Tuhan Yesus yang baik atas segala Kebaikan dan Pertolongan-Nya yang telah diberikan kepada saya sehingga saya dapat menulis dan menyelesaikan Skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis ingin mempersembahkan Skripsi yang telah penulis susun ini kepada:

Mamak dan Bapak Tercinta

Untuk mamak ku yang tersayang, terimakasih banyak ku ucapkan kepada mamak atas segala doa dan jerih payah mamak kepadaku sampai hari ini. Terimakasih telah mengusahakan segala kebutuhan dan keperluanku dengan berbagai cara selama aku kuliah. Terimakasih mamak lebih mementingkan keperluanku terlebih dahulu daripada keperluan mamak sendiri. Sebagai tanda bukti, hormat dan rasa terimakasihku yang tiada terhingga, kupersembahkan karya kecilku ini kepada mamak yang tiada mungkin dapat kubalaskan dengan selembar kertas yang ku tuliskan dengan kata cinta dan persembahan. Doakan aku ya mak menjadi anak yang berhasil dan sukses agar aku dapat membahagiakan mamak dan menjadi anak kebanggaan untuk mamak. Sekali lagi ku ucapkan terimakasih telah menjadi wanita dan mamak yang terhebat bagi anak-anaknya, God Bless You Mak.

Abang dan Adek

Untuk (Alm) abangku Daniel Siregar yang tersayang. Hai bang, lihatlah aku adek mu yang cengeng ini yang selalu merindukanmu. Banyak cerita yang ingin kusampaikan tetapi tidak bisa kuceritakan kepadamu. Kupersembahkan skripsiku ini sebagai bukti tanda sayangku padamu yang tak terhingga.

Untuk adekku Asyer Filadelfius Siregar dan Grace Tamarika Siregar yang tersayang, terimakasih buat dukungan, bantuan dan cinta kalian kepadaku yang tiada terhingga dan tidak tergantikan dengan apapun. Kupersembahkan karya kecilku ini sebagai bukti dari bantuan, dukungan dan cinta kalian kepadaku.

Dosen Wali

Bapak Zulfan Efendi, M.Kom, selaku dosen wali saya, terimakasih banyak sudah dibantu selama ini dari awal kuliah sudah dibimbing dan dinasehati. Saya tidak akan lupa atas bantuan dan kesabaran bapak.

Dosen Pembimbing

Bapak Nofriadi, M.Kom dan Bapak Zulkarnain Sirait, M.Pd selaku dosen pembimbing Skripsi saya, terimakasih telah membimbing dan membantu saya

selama proses penyusunan Skripsi saya dan saya tidak akan lupa atas bantuan dan nasehat bapak.

My Sweet Heart “Bang Yere”

Sebagai tanda cinta kasihku, aku persembahkan karya kecilku ini buat kamu. Terimakasih atas kasih sayang, perhatian, kesabaran dan bantuan kamu yang memberikanku semangat dan inspirasi dalam menyelesaikan Skripsi ini. Semoga apapun yang kamu rencanakan kedepannya dapat tercapai serta berhasil dan semoga engkau pilihan yang terbaik buatku dan masa depanku. Aku akan selalu bersamamu, Terimakasih.

Temanku

Untuk temanku Ayu, terimakasih atas doa dan dukunganmu padaku serta terimakasih kamu selalu mendengar curhatanku dan memberikan saran padaku. Semoga apapun yang menjadi tujuanmu dan keinginanmu dapat tercapai dimasa depan dan aku berharap kita selalu berteman baik.

Untuk kak ika, terimakasih kakak selalu bersamaku dalam perjalanan perkuliahan kita selama tiga setengah tahun ini. Terimakasih juga atas dukungan kakak dan saran yang telah kak berikan padaku. Semoga kita tidak putus komunikasi dan semoga segala urusan kakak dipermudah oleh Tuhan. Terimakasih kak.

GOD BLESS YOU SEMUANYA!!

ABSTRAK

MARKETING STRATEGY CRM DALAM MENINGKATKAN PROFIT PENJUALAN UD SALLY TANJUNG

Oleh: **Ester BR. Siregar** (21.22.0350)

Perkembangan teknologi informasi khususnya internet menjadi fondasi yang sangat penting dalam mendukung aktivitas operasional bisnis. Dalam era digital yang semakin maju, persaingan bisnis menjadi semakin ketat. Setiap perusahaan, termasuk usaha kecil dan menengah perlu memiliki strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan profit penjualan di tengah persaingan yang terus meningkat. Salah satu pendekatan yang diambil untuk mencapai tujuan ini adalah dengan menerapkan sistem Customer Relationship Management (CRM). UD Sally Tanjung merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam penjualan beraneka ragam fashion, yaitu fashion wanita, pria, anak-anak, sarung dan ulos. UD Sally Tanjung menghadapi tantangan dalam meningkatkan profit penjualan. Dalam penelitian ini, peneliti mengusulkan untuk membangun sebuah sistem informasi berbasis website menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MYSQL. Dengan adanya website ini, diharapkan dapat membantu UD Sally Tanjung dalam meningkatkan profit penjualan dan memungkinkan UD Sally Tanjung untuk lebih memahami kebutuhan serta keinginan pelanggan.

Kata Kunci: UD Sally Tanjung; teknologi informasi; customer relationship management; profit penjualan

ABSTRACT

MARKETING STRATEGY CRM IN INCREASING SALES PROFITS OF UD SALLY TANJUNG

By: **Ester BR. Siregar** (21.22.0350)

The development of information technology, especially the internet, has become a very important foundation in supporting business operational activities. In the increasingly advanced digital era, business competition is becoming increasingly fierce. Every company, including small and medium businesses, needs to have an effective marketing strategy to increase sales profits amidst increasing competition. One approach taken to achieve this goal is to implement a Customer Relationship Management (CRM) system. UD Sally Tanjung is a business that sells various types of fashion, namely women's, men's, children's fashion, sarongs and ulos. UD Sally Tanjung faces challenges in increasing sales profits. In this research, the researcher proposes to build a website-based information system using the PHP programming language and MYSQL database. With this website, it is hoped that it can help UD Sally Tanjung in increasing sales profits and enable UD Sally Tanjung to better understand customer needs and desires.

Keywords: UD Sally Tanjung; information Technology; customer relationship management; sales profit

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Kebaikan dan Kemurahan-Nya yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini. Skripsi ini penulis susun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Strata-1 Sistem Informasi pada Universitas Royal Kisan. Dalam penyusunan Skripsi ini penulis mengambil judul : ***“Marketing Strategy CRM Dalam Meningkatkan Profit Penjualan UD Sally Tanjung”***.

Selama proses penyusunan Skripsi ini, penulis telah banyak mendapat bimbingan, nasehat, doa dan materi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Skripsi ini terutama kepada :

1. Bapak Dhani Alhamidi Lubis, S.AB., M.M., Selaku Ketua Yayasan Pendidikan Royal Teladan Asahan.
2. Ibu Wan Mariatul Kifti, S.E., M.M., Selaku Rektor Universitas Royal.
3. Ibu Elly Rahayu, SE, MM., Selaku Wakil Rektor I Universitas Royal.
4. Ibu Rohminatin, S.E., M.Ak., Selaku Wakil Rektor II Universitas Royal.
5. Bapak Nuriadi Manurung, S.Kom., M.Kom., Selaku Wakil Rektor III Universitas Royal.
6. Bapak Dr. William Ramdhan, S.Kom., M.Kom., Selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas Royal.
7. Ibu Nurwati, S.Kom., M.Kom., Selaku Kepala Program Studi Sistem Informasi Universitas Royal.

8. Bapak Nofriadi, M.Kom., selaku Dosen Pembimbing I yang telah membantu dan memberikan masukan serta arahan dalam proses penyusunan skripsi ini.
9. Bapak Zulkarnain Sirait, M.Pd., selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak membantu dalam penulisan skripsi dan memberikan masukan serta saran pada penyusunan skripsi ini..
10. Seluruh Dosen dan Staff Kependidikan Universitas Royal yang telah banyak membantu kelancaran perkuliahan penulis.
11. Ibu Emilia Panjaitan selaku pemilik UD Sally Tanjung yang telah mengizinkan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Dalam penyusunan Skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dikarenakan keterbatasan pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan Skripsi ini dan menambah ilmu pengetahuan bagi penulis.

Akhir kata, hanya Tuhan yang Maha Esa tempat menyerahkan diri. Semoga Skripsi ini dapat diterima sebagai pedoman dan bermanfaat bagi para pembaca serta semua pihak.

Kisaran, 10 April 2025

Penulis,

ESTER BR. SIREGAR

NIM. 21.22.0350

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Pembatasan Masalah	5
1.4 Perumusan Masalah	6
1.5 Tujuan Penelitian	7
1.6 Manfaat Penelitian	8
1.7 Sistematika Penulisan.....	9
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	 11
2.1 Landasan Teori.....	11
2.1.1 <i>Marketing</i>	11
2.1.2 <i>Strategy</i>	12
2.1.3 Sistem Informasi	13
2.1.4 <i>Customer Relationship Management (CRM)</i>	14
2.1.5 <i>Profit</i>	21
2.1.6 Penjualan	22
2.1.7 Alat Bantu Analisis dan Perancangan	25
2.1.7.1 Aliran Sistem Informasi (ASI).....	25
2.1.7.2 <i>Flowchart</i>	26
2.1.7.3 <i>Unified Modeling Language (UML)</i>	28
2.1.7.4 <i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	35
2.1.8 Perangkat Lunak yang digunakan	36
2.2 Tinjauan Penelitian.....	46
2.3 Kerangka Pemikiran.....	48
2.4 Tinjauan Umum	49
2.4.1 Sejarah UD Sally Tanjung	49
2.4.2 Struktur Organisasi	50
2.4.3 Tugas dan Tanggung Jawab Usaha	51
2.5 Hipotesis.....	52

BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	53
3.1	Kerangka Kerja Penelitian	53
3.2	Metode Penelitian.....	56
3.3	Teknik Pengumpulan Data	56
3.4	Tempat dan Waktu Penelitian	58
3.4.1	Tempat Penelitian	58
3.4.2	Waktu Penelitian	58
BAB IV	ANALISA DAN PERANCANGAN	60
4.1	Analisis Sistem.....	60
4.1.1	Analisis Masalah	60
4.1.2	Analisis Kebutuhan Sistem	61
4.1.3	Analisis Data	62
4.1.4	Analisis Proses Sistem	64
4.1.5	Analisis <i>Output</i>	67
4.1.6	Analisis Pengguna	67
4.1.7	Analisis Perangkat Keras (<i>Hardware</i>)	68
4.1.8	Analisis Perangkat Lunak (<i>Software</i>).....	68
4.1.9	Analisis Biaya	69
4.2	Aliran Sistem.....	69
4.2.1	Aliran Sistem Informasi Lama	69
4.2.2	Aliran Sistem Informasi Baru	72
4.3	Perancangan Sistem Secara Umum.....	74
4.3.1	<i>Use Case Diagram</i>	74
4.3.2	<i>Class Diagram</i>	75
4.3.3	<i>Activity Diagram</i>	77
4.3.4	<i>Sequence Diagram</i>	91
4.4	<i>Flowchart</i>	105
4.5	Perancangan <i>Database</i>	116
4.5.1	Perancangan <i>Entity Relationship Diagram</i>	125
4.6	Perancangan <i>User Interface</i>	127
4.6.1	Perancangan <i>Input</i>	127
4.6.2	Perancangan <i>Output</i>	136
BAB V	IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN.....	137
5.1	Implementasi Sistem	137
5.1.1	Implementasi Perangkat Keras.....	137
5.1.2	Implementasi Perangkat Lunak.....	138
5.1.3	Implementasi Interface	139
5.2	Pengujian Sistem.....	160
5.3	Hasil Pengujian	164
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN.....	165
6.1	Kesimpulam	165
6.2	Saran.....	166

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

1. Listing Program
2. Surat Riset
3. Surat Balasan Riset dari Instansi
4. Lembar Konsultasi dengan Dosen Pembimbing 1 dan 2
5. Daftar Riwayat Hidup



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Logo <i>PHP</i>	37
Gambar 2.2 Tampilan pada <i>XAMPP</i>	38
Gambar 2.3 Perangkat Lunak <i>MySQL</i>	41
Gambar 2.4 Tampilan pada <i>Sublime Text</i>	42
Gambar 2.5 Perangkat Lunak <i>Web Browser</i>	44
Gambar 2.6 Kerangka Pemikiran.....	47
Gambar 2.7 Lokasi UD Sally Tanjung.....	49
Gambar 2.8 Bangunan UD Sally Tanjung	49
Gambar 2.9 Struktur Organisasi.....	50
Gambar 3.1 Kerangka Kerja Penelitian	52
Gambar 4.1 Aliran Sistem Informasi (ASI) Lama Penjualan Barang.....	71
Gambar 4.2 Aliran Sistem Informasi (ASI) Baru	73
Gambar 4.3 <i>Use Case Diagram</i>	74
Gambar 4.4 <i>Class Diagram</i>	75
Gambar 4.5 <i>Activity Diagram Login</i>	78
Gambar 4.6 <i>Activity Diagram</i> Mengelola Kategori	78
Gambar 4.7 <i>Activity Diagram</i> Mengelola Barang	79
Gambar 4.8 <i>Activity Diagram</i> Mengelola Pelanggan	80
Gambar 4.9 <i>Activity Diagram</i> Mengelola Kupon	80
Gambar 4.10 <i>Activity Diagram</i> Mengelola Pesanan.....	81
Gambar 4.11 <i>Activity Diagram</i> Mengelola Pembayaran	82
Gambar 4.12 <i>Activity Diagram</i> Mengelola Komentar	82
Gambar 4.13 <i>Activity Diagram</i> Mengelola Pengguna	83
Gambar 4.14 <i>Activity Diagram</i> Mengelola Laporan.....	84
Gambar 4.15 <i>Activity Diagram Logout</i>	84
Gambar 4.16 <i>Activity Diagram Registrasi</i>	85
Gambar 4.17 <i>Activity Diagram</i> Pemesanan Barang.....	86
Gambar 4.18 <i>Activity Diagram Chat</i>	86
Gambar 4.19 <i>Activity Diagram</i> Komentar/Review	87
Gambar 4.20 <i>Activity Diagram</i> Lihat Barang	88
Gambar 4.21 <i>Activity Diagram</i> Lihat Pelanggan	88
Gambar 4.22 <i>Activity Diagram</i> Lihat dan Cetak Pemesanan.....	89
Gambar 4.23 <i>Activity Diagram</i> Komentar Pemilik.....	90
Gambar 4.24 <i>Activity Diagram</i> Cetak Laporan Pemilik	90
Gambar 4.25 <i>Sequence Diagram Login</i>	91
Gambar 4.26 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Kategori.....	92
Gambar 4.27 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Barang Admin	93
Gambar 4.28 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Data Pelanggan	94
Gambar 4.29 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Kupon.....	94
Gambar 4.30 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Order	95
Gambar 4.31 <i>Sequence Diagram</i> Konfirmasi Pembayaran	96
Gambar 4.32 <i>Sequence Diagram</i> Komentar	97

Gambar 4.33 <i>Sequence Diagram</i> Mengelola Admin	97
Gambar 4.34 <i>Sequence Diagram</i> Cetak Laporan.....	98
Gambar 4.35 <i>Sequence Diagram</i> Logout	99
Gambar 4.36 <i>Sequence Diagram</i> Registrasi	99
Gambar 4.37 <i>Sequence Diagram</i> Pemesanan Barang Pelanggan	100
Gambar 4.38 <i>Sequence Diagram</i> Chat.....	101
Gambar 4.39 <i>Sequence Diagram</i> Review	101
Gambar 4.40 <i>Sequence Diagram</i> Lihat Data Barang.....	102
Gambar 4.41 <i>Sequence Diagram</i> Lihat Data Pelanggan.....	103
Gambar 4.42 <i>Sequence Diagram</i> Lihat dan Cetak Data Pemesanan	103
Gambar 4.43 <i>Sequence Diagram</i> Komentar	104
Gambar 4.44 <i>Sequence Diagram</i> Cetak Laporan.....	105
Gambar 4.45 <i>Flowchart</i> Registrasi	106
Gambar 4.46 <i>Flowchart</i> Login.....	107
Gambar 4.47 <i>Flowchart</i> Logout.....	107
Gambar 4.48 <i>Flowchart</i> Kelola Data Barang	108
Gambar 4.49 <i>Flowchart</i> Kelola Data Kategori Barang	109
Gambar 4.50 <i>Flowchart</i> Kelola Data Pelanggan	110
Gambar 4.51 <i>Flowchart</i> Kelola Kupon.....	111
Gambar 4.52 <i>Flowchart</i> Kelola Order	112
Gambar 4.53 <i>Flowchart</i> Kelola Pembayaran.....	113
Gambar 4.54 <i>Flowchart</i> Komentar	114
Gambar 4.55 <i>Flowchart</i> Admin	115
Gambar 4.56 <i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	126
Gambar 4.57 Desain Tampilan Halaman Utama Web	128
Gambar 4.58 Desain Tampilan Halaman Login.....	128
Gambar 4.59 Desain Tampilan Halaman Data Kategori	129
Gambar 4.60 Desain Tampilan Halaman Data Barang.....	129
Gambar 4.61 Desain Tampilan Halaman Kupon	130
Gambar 4.62 Desain Tampilan Halaman Data Pelanggan.....	130
Gambar 4.63 Desain Tampilan Halaman Barang	131
Gambar 4.64 Desain Tampilan Halaman Detail Pemesanan	132
Gambar 4.65 Desain Tampilan Halaman Orderan Pelanggan	132
Gambar 4.66 Desain Tampilan Halaman Data <i>Member</i>	133
Gambar 4.67 Desain Tampilan Halaman Data <i>Review</i>	134
Gambar 4.68 Desain Tampilan Halaman <i>Home</i> Pemilik.....	134
Gambar 4.69 Desain Tampilan Halaman Barang Pemilik.....	135
Gambar 4.70 Desain Tampilan Halaman Kontak Kami	136
Gambar 4.71 Desain Tampilan Halaman Laporan Penjualan.....	136
Gambar 5.1 Tampilan Halaman Utama Web	140
Gambar 5.2 Tampilan Halaman <i>Registrasi</i>	141
Gambar 5.3 Tampilan Halaman <i>Login</i> Pelanggan	142
Gambar 5.4 Tampilan Halaman Kategori	142
Gambar 5.5 Tampilan Halaman Barang.....	143
Gambar 5.6 Tampilan Halaman Keranjang Belanja	143
Gambar 5.7 Tampilan Halaman Detail <i>Order</i> Metode Bayar COD	144
Gambar 5.8 Tampilan Halaman Detail Pemesanan Metode COD.....	144
Gambar 5.9 Tampilan Halaman Detail <i>Order</i> Metode Bayar TF	145

Gambar 5.10 Tampilan Halaman Detail Pemesanan Metode TF	145
Gambar 5.11 Tampilan Halaman Konfirmasi TF	146
Gambar 5.12 Tampilan Halaman Orderan Saya	147
Gambar 5.13 Tampilan Halaman <i>Member</i>	147
Gambar 5.14 Tampilan Halaman <i>Review</i>	148
Gambar 5.15 Tampilan Halaman <i>Login Admin</i>	149
Gambar 5.16 Tampilan Halaman Data Kategori.....	150
Gambar 5.17 Tampilan Halaman Data Barang	150
Gambar 5.18 Tampilan Halaman Data pelanggan	151
Gambar 5.19 Tampilan Halaman Data Kupon.....	151
Gambar 5.20 Tampilan Halaman Data <i>Order</i>	152
Gambar 5.21 Tampilan Halaman Pembayaran	152
Gambar 5.22 Tampilan Halaman Utilitas Cara Pesan	153
Gambar 5.23 Tampilan Halaman Utilitas Kontak Kami.....	153
Gambar 5.24 Tampilan Halaman Lihat Komentar.....	154
Gambar 5.25 Tampilan Halaman Balas Komentar	154
Gambar 5.26 Tampilan Halaman Data Admin	155
Gambar 5.27 Tampilan Halaman Cetak <i>Order</i>	155
Gambar 5.28 Tampilan Halaman Laporan Penjualan	156
Gambar 5.29 Tampilan Halaman <i>Login Pemilik</i>	157
Gambar 5.30 Tampilan Halaman Lihat Data Barang.....	157
Gambar 5.31 Tampilan Halaman Lihat Data Pelanggan	158
Gambar 5.32 Tampilan Halaman Lihat Data <i>Order</i>	159
Gambar 5.33 Tampilan Halaman Cetak Laporan Penjualan.....	159

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Tabel Penjualan dan Pendapatan UD Sally Tanjung	3
Tabel 2.1 Simbol Aliran Sistem Informasi (ASI) dan Keterangan	25
Tabel 2.2 Simbol <i>Flowchart</i> dan Keterangan	27
Tabel 2.3 Simbol-simbol <i>Use case Diagram</i>	29
Tabel 2.4 Simbol-simbol <i>Class Diagram</i>	30
Tabel 2.5 Simbol-simbol <i>Activity Diagram</i>	32
Tabel 2.6 Simbol-simbol <i>Sequence Diagram</i>	33
Tabel 2.7 Simbol-simbol <i>Deployment Diagram</i>	34
Tabel 2.8 Simbol-simbol <i>Entity Relationship Diagram</i>	36
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	59
Tabel 4.1 Data Penjualan Barang Pada UD Sally Tanjung Tahun 2024	62
Tabel 4.2 Perangkat Keras (<i>Hardware</i>)	68
Tabel 4.3 Perangkat Lunak (<i>Software</i>)	68
Tabel 4.4 Analisa Biaya	69
Tabel 4.5 Tabel Admin	116
Tabel 4.6 Tabel Bayar	117
Tabel 4.7 Tabel Detail	118
Tabel 4.8 Tabel Galeri	118
Tabel 4.9 Tabel Kategori.....	119
Tabel 4.10 Tabel Komentar	120
Tabel 4.11 Tabel Kupon	120
Tabel 4.12 Tabel <i>Options</i>	121
Tabel 4.13 Tabel <i>Order</i>	122
Tabel 4.14 Tabel Pelanggan	123
Tabel 4.15 Tabel Poin	123
Tabel 4.16 Tabel Barang	124
Tabel 4.17 Tabel Temp	125
Tabel 5.1 Pengujian <i>Login</i>	160
Tabel 5.2 Pengujian <i>Input</i> Data Barang	161
Tabel 5.3 Pengujian <i>Input</i> Data Kategori Barang	161
Tabel 5.4 Pengujian <i>Input</i> Data Promo Toko	162
Tabel 5.5 Pengujian <i>Edit</i> Data Barang	162
Tabel 5.6 Pengujian Hapus Data Barang	163
Tabel 5.7 Pengujian Cetak Laporan	163