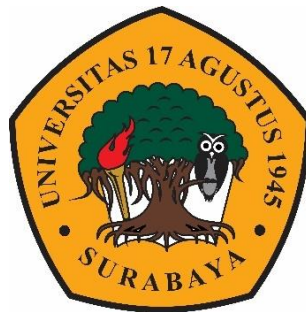


**TUGAS AKHIR**

**APLIKASI PEMASARAN ADVERTISING  
STRATEGY COMPETITIVE ADVANTAGE  
PADA CV. SAVANA**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Komputer di Program Studi Teknik Informatika



Oleh :  
Ahmad Agus Ansori  
1461600157

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA  
2020**

**FINAL PROJECT**

**APPLICATION OF ADVERTISING MARKETING  
STRATEGY COMPETITIVE ADVANTAGE  
ON CV. SAVANA**

Prepared as partial fulfilment of the requirement for the degree of  
Scholar Computer at Informatics Department



By :  
Ahmad Agus Ansori  
1461600157

**INFORMATICS DEPARMENT  
FACULTY OF ENGINEERING  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA  
2020**

*“Halaman ini sengaja dikosongkan”*

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

---

**LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

**Nama** : Ahmad Agus Ansori  
**NBI** : 1461600157  
**Prodi** : S-1 Informatika  
**Fakultas** : Teknik  
**Judul** : Aplikasi Pemasaran Advertising Strategy Competitive Advantage pada CV. Savana

**Mengetahui / Menyetujui,  
Dosen Pembimbing**

**Supangat S.Kom., M.Kom  
NPP. 20460.15.0675**

**Dekan Fakultas Teknik Informatika  
Universitas 17 Agustus 1945  
Surabaya**

**Ketua Program Studi Teknik  
Universitas 17 Agustus 1945  
Surabaya**

**Dr. Ir. Sajio, M.Kes., IPM  
NPP. 2410.900197**

**Gery Kusnanto, S.Kom.,MM  
NPP. 20460.94.0401**

*“Halaman ini sengaja dikosongkan”*

# PERNYATAAN KEASLIAN DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Ahmad Agus Ansori  
NBI : 1461600157  
Fakultas/Program Studi : Teknik/Teknik Informatika  
Judul Tugas Akhir : Aplikasi Pemasaran Advertising Strategy  
Competitive Advantage pada CV. Savana

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

1. Tugas Akhir dengan judul diatas bukan merupakan tiruan atau duplikasi dari Tugas Akhir yang sudah dipublikasikan dan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar Sarjana Teknik di lingkungan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya maupun di Perguruan Tinggi atau Instansi manapun, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya.
2. Tugas Akhir dengan judul diatas bukan merupakan plagiarisme, pencurian hasil karya milik orang lain, hasil kerja orang lain untuk kepentingan saya karena hubungan material maupun non – material, ataupun segala kemungkinan lain yang pada hakekatnya bukan merupakan karya tulis tugas akhir saya secara orisinal dan otentik.
3. Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya memberikan hak atas Tugas Akhir ini kepada Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya untuk menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.
4. Pernyataan ini saya buat dengan kesadaran sendiri dan tidak atas tekanan ataupun paksaan dari pihak maupun demi menegakan integritas akademik di institusi ini dan bila kemudian hari diduga kuat ada ketidaksesuaian antara fakta dengan kenyataan ini, saya bersedia diproses oleh tim Fakultas yang dibentuk untuk melakukan verifikasi, dengan sanksi terberat berupa pembatalan kelulusan/kesarjanaan.

Surabaya, .....

Materai 6000
-----------------

Ahmad Agus Ansori  
NBI. 1461600157

*“Halaman ini sengaja dikosongkan”*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah yang Maha Kuasa yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayahNya sehingga dapat terselesaikan Tugas Akhir yang berjudul :

“Aplikasi Pemasaran Advertising  
Strategy Competitive Advantage  
pada CV. Savana”

Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan menyelesaikan studi di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Supangat S.Kom., M.Kom selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini.
2. CV. Savana yang telah mengizinkan dan banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang saya perlukan.
3. Bapak Dr.Ir. Muaffaq Achmad Jani, M.Eng selaku Dosen Wali saya Program Studi Teknik Informatika Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
4. Bapak / Ibu Dosen Fakultas Teknik Program Studi Teknik Informatika Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, yang telah memberikan bekal ilmu kepada penulis selama masa perkuliahannya.
5. Orang tua dan keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, dan
6. Sahabat yang telah banyak membantu saya dalam selama proses kuliah sampai dengan menyelesaikan tugas akhir ini.

Akhir kata, saya berharap Allah yang Maha Esa membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga tugas akhir ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu di dunia dan akhirat.

Sidoarjo, 04 Maret 2020

Penulis



*“Halaman ini sengaja dikosongkan”*

## ABSTRAK

Nama : Ahmad Agus Ansori  
Program Studi : Teknik Informatika  
Judul Tugas Akhir : Aplikasi Pemasaran Advertising Strategy Competitive Advantage pada CV.Savana

Dalam mengelola sebuah bidang usaha saat ini diperlukan pembuatan sebuah aplikasi pemasaran sebagai keunggulan bersaing dalam meningkatkan suatu bisnis. Hal ini dibutuhkan untuk mendapatkan sistem informasi pada perusahaan yang akurat dan aktual.

CV. Savana yang bergerak dibidang *advertising* ini juga tak lepas dari kebutuhan tersebut. Untuk meningkatkan *Competitive Advantage* dalam usaha dibidang *advertising* menjadi lebih bernilai, oleh karena itu perusahaan akan membuat aplikasi pemasaran *advertising* berbasis *online*.

Dalam hal ini Pelaksanaan *Competitive Advantage* dengan membuat aplikasi pemasaran bertujuan untuk mempermudah dalam memasarkan suatu produk atau jasa pelayanan yang ada pada suatu perusahaan. Pemasaran sangat berkembang pesat karena dapat menjangkau lebih luas dengan waktu yang tidak terbatas dan mampu menjangkau calon konsumen dengan biaya yang lebih murah serta mampu melacak dan mengukur data respon konsumen terhadap aktivitas pemasaran yang dilakukan perusahaan untuk menjangkau pasar global sebagai pangsa pasar baru dengan menyajikan promosi atau diskon yang lebih menarik dan mempermudah proses pembelian dibandingkan dengan sistem *offline*.

Kata Kunci : *sistem informasi, advertising, Competitive Advantage*

*“Halaman ini sengaja dikosongkan”*

## ABSTRACT

Name : Ahmad Agus Ansori  
Study program : Informatics Engineering  
Title : Application Of Advertising Marketing Strategy  
Competitive Advantage on Cv. Savana

Managing a business today needs a making of marketing application as competitive advantage to increase the market. It is a necessary for getting the information of a company accurately and lately.

CV. Savana that is running in advertisement needs a necessary such as marketing application as well. For increasing “Competitive Advantage” in an advertising business becomes more valuable, therefore the company will make an online application for advertising marketing.

In this case, running “Competitive Advantage” with marketing application is to ease promoting a product or service of a company. Marketing application is highly developed because it can reach wider market in unlimited time and costumer with lower cost. The application can track and measure costumer’s response about marketing activity of a company that is done to reach global market as new market with providing more interesting promotion and to ease buying than offline system.

Keywords : *Information System, Advertising, Competitive Advantage*

*“Halaman ini sengaja dikosongkan”*

# DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR .....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR.....	vi
KATA PENGANTAR .....	viii
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR .....	xx
BAB 1 .....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	1
1.3 Batasan Masalah.....	2
1.4 Maksud Dan Tujuan.....	2
1.5 Manfaat Penelitian.....	2
1.6 Sistematika Laporan .....	3
BAB 2 .....	4
TINJAUN PUSTAKA .....	4
2.1 Tujuan Perumusan Strategi.....	4
2.2 E-Commerce .....	5
2.3 Keunggulan Bersaing ( <i>Competitive Advantage</i> ).....	5
2.4 Inovasi.....	6
2.5 Sistem Informasi .....	7
2.6 Unified Modeling Language (UML) .....	7
2.7 MySQL .....	12
2.8 Framework Codeigniter.....	12
2.9 HTML .....	12
2.10 XAMPP.....	13

2.11 Internet Marketing.....	13
2.12 Pengujian Perangkat Lunak.....	15
2.12.1 Blackbox .....	15
2.13 Penelitian Terdahulu.....	15
<b>BAB 3 .....</b>	<b>17</b>
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>17</b>
3.1 Tahap Penelitian.....	17
3.2 Analisa Data.....	17
3.2.1 Jenis Penelitian.....	17
3.2.2 Identifikasi Masalah .....	17
3.2.3 Pengumpulan Data .....	17
3.2.4 Pengolahan Dan Analisis Data .....	18
3.2.5 Teknik Pengolahan Data.....	18
3.2.6 Kesimpulan Saran.....	18
3.3 Analisa Kebutuhan .....	18
3.3.1 Kebutuhan Fungsional.....	19
3.3.2 Kebutuhan Non Fungsional .....	19
3.4 Desain Sistem.....	20
3.4.1 Use Case Diagram .....	20
3.4.2 Activity Diagram.....	21
3.4.3 Sequence Diagram.....	29
3.4.4 Conceptual Data Model.....	34
3.4.5 Physical Data Model.....	35
3.4.6 Perancangan Desain.....	36
3.5 Implementasi (Penulisan Kode Program) .....	44
3.6 Pengujian.....	44
3.7 Maintenance (Pemeliharaan Sistem) .....	48
<b>BAB 4 .....</b>	<b>49</b>
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>49</b>
4.1 Profil Perusahaan.....	49
4.2 Sejarah CV. Savana .....	49
4.3 Visi dan Misi CV. Savana .....	49
4.4 Struktur Perusahaan CV. Savana.....	50

4.5 Implementasi .....	50
4.6 Hasil Pengujian .....	61
4.6.1 Blackbox .....	61
4.7 Pengolahan Data.....	64
4.8 Uji Kecukupan Data .....	65
4.9 Hasil Kuesioner .....	66
4.10 Uji Validitas Kuesioner .....	69
4.11 Uji Reabilitas.....	71
4.12 Implementasi Strategi Kompetitif.....	72
BAB 5 .....	74
PENUTUP .....	74
5.1 Kesimpulan .....	74
5.2 Saran .....	74
DAFTAR PUSTAKA .....	76
LAMPIRAN.....	77



*“Halaman ini sengaja dikosongkan”*

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Simbol-Simbol <i>Usecase Diagram</i> .....	8
Tabel 2.2 Simbol-Simbol <i>Activity Diagram</i> .....	9
Tabel 2.3 Simbol-Simbol <i>Sequence Diagram</i> .....	10
Tabel 3.1 Kebutuhan Fungsional.....	19
Tabel 3.2 Kebutuhan Non Fungsional.....	19
Tabel 3.3 Pengujian User .....	45
Tabel 3.4 Pengujian Admin.....	46
Tabel 4.1 Hasil Pengujian User .....	61
Tabel 4.2 Hasil Pengujian Admin .....	63
Tabel 4.3 Hasil Kuesioner .....	66
Tabel 4.4 Hasil <i>Correlations</i> .....	70
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas .....	70
Tabel 4.6 Uji Reabilitas.....	71
Tabel 4.7 Hasil Reabilitas .....	71

*“Halaman ini sengaja dikosongkan”*

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Use Case Diagram .....	20
Gambar 3.2 Activity Diagram Halaman Utama .....	21
Gambar 3.3 Activity Diagram Login Admin.....	22
Gambar 3.4 Activity Diagram Regristasi User .....	23
Gambar 3.5 Activity Diagram Login User .....	24
Gambar 3.6 Activity Diagram Kelola Transaksi Admin .....	25
Gambar 3.7 Activity Diagram Transaksi User .....	25
Gambar 3.8 Activity Diagram Kelola Promo .....	26
Gambar 3.9 Activity Diagram Kelola Master.....	27
Gambar 3.10 Activity Diagram Kelola Laporan Admin.....	27
Gambar 3.11 Activity Diagram Lihat Laporan Pesanan .....	28
Gambar 3.12 Activity Diagram Kelola User Admin .....	28
Gambar 3.13 Sequence Login Admin .....	29
Gambar 3.14 Sequence Diagram Regristasi User .....	29
Gambar 3.15 Sequence Diagram Login User .....	30
Gambar 3.16 Sequence Diagram Kelola Transaksi .....	30
Gambar 3.17 Sequence Diagram Lihat Transaksi .....	31
Gambar 3.18 Sequence Diagram Kelola Laporan .....	31
Gambar 3.19 Sequence Diagram Lihat Laporan.....	32
Gambar 3.20 Sequence Diagram Kelola Diskon .....	32
Gambar 3.21 Sequence Diagram Kelola Master.....	33
Gambar 3.22 Conceptual Data Model .....	34
Gambar 3.23 Physical Data Model.....	35
Gambar 3.24 Mockup Beranda.....	36
Gambar 3.25 Mockup Cara Pemesanan.....	36
Gambar 3.26 Mockup Menu Produk .....	37
Gambar 3.27 Mockup Menu Galeri.....	37
Gambar 3.28 Mockup Menu Kontak.....	38
Gambar 3.29 Mockup Login Admin .....	38
Gambar 3.30 Mockup Beranda.....	39
Gambar 3.31 Mockup Pesanan.....	39
Gambar 3.32 Mockup Laporan Transaksi Penjualan .....	40
Gambar 3.33 Mockup Master Kategori .....	40
Gambar 3.34 Mockup Kelola User .....	41
Gambar 3.35 Mockup Pengaturan .....	41
Gambar 3.36 Mockup Regristasi User .....	42
Gambar 3.37 Mockup Login User.....	42
Gambar 3.38 Mockup Transaksi dan Pesanan User .....	43
Gambar 3.39 Mockup Lihat Laporan Pembelian.....	43
Gambar 3.40 Mockup Pengaturan Akun User.....	44

Gambar 4.1 Struktur Perusahaan CV. Savana .....	50
Gambar 4.2 Halaman Utama .....	50
Gambar 4.3 Halaman Cara Pemesanan .....	51
Gambar 4.4 Halaman Produk .....	51
Gambar 4.5 Halaman Sub Menu Order .....	52
Gambar 4.6 Halaman Form Regristasi .....	52
Gambar 4.7 Halaman login user .....	53
Gambar 4.8 Halaman Keranjang Pembeli .....	53
Gambar 4.9 Halaman Beranda User .....	54
Gambar 4.10 Halaman Transaksi User .....	54
Gambar 4.11 Halaman Transaksi User .....	55
Gambar 4.12 Halaman Login Admin .....	55
Gambar 4.13 Halaman Keranjang Barang .....	56
Gambar 4.14 Halaman Beranda .....	56
Gambar 4.15 Halaman Transaksi Pesanan diproses .....	57
Gambar 4.16 Halaman Transaksi Pesanan dikirim .....	57
Gambar 4.17 Halaman Transaksi Pesanan Selesai .....	58
Gambar 4.18 Halaman Laporan Transaksi .....	58
Gambar 4.19 Halaman Master Kelola User .....	59
Gambar 4.20 Halaman Kelola User .....	59
Gambar 4.21 Halaman Kelola Akses .....	60
Gambar 4.22 Halaman Kelola Kategori .....	60
Gambar 4.23 Halaman Pengaturan .....	61
Gambar 4.24 Halaman Awal Diskon .....	72
Gambar 4.25 Halaman Diskon .....	72
Gambar 4.26 Halaman Perhitungan Pembelian Produk .....	73
Gambar 4.27 Halaman Hasil Perhitungan Pembelian .....	73