

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 Deparment



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

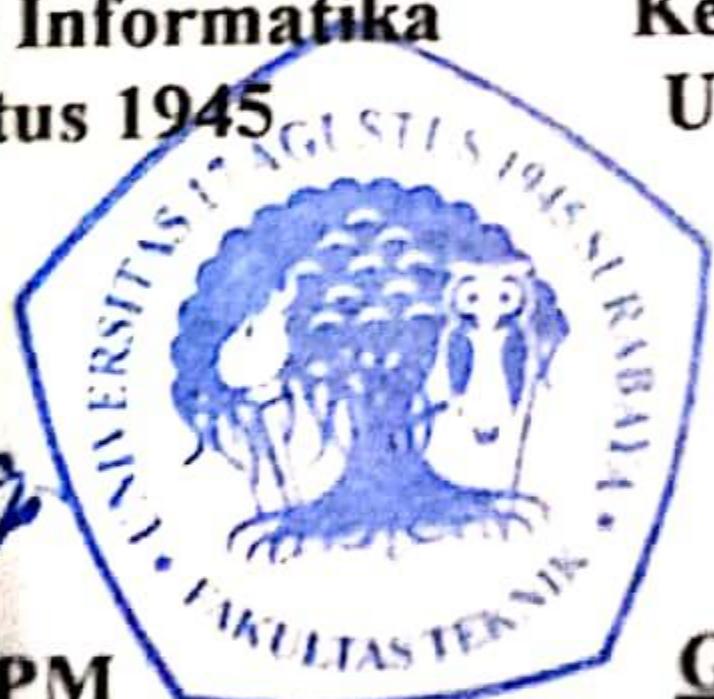
**Mengetahui / Menyetujui,
Dosen Pembimbing**

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

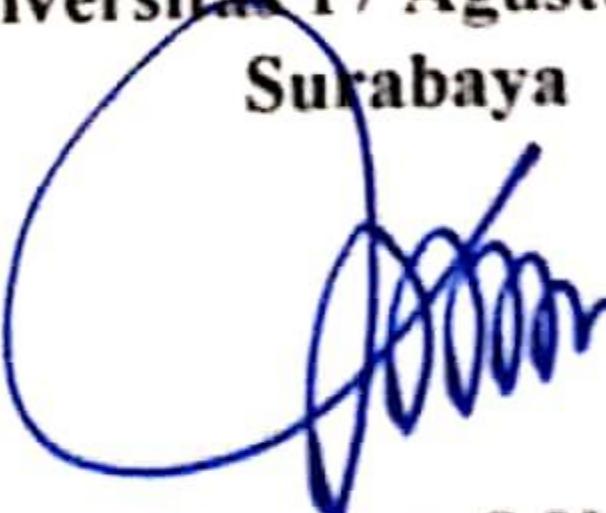
**Dekan Fakultas Teknik Informatika
Universitas 17 Agustus 1945
Surabaya**



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



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



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

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

PERNYATAAN KEASLIAN DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR

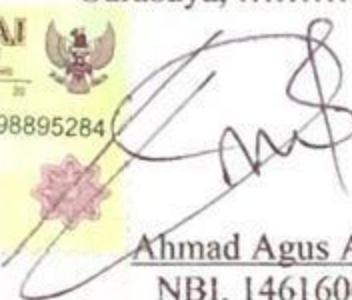
Saya yang bertanda tangan di bawah ini

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 orisinil 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 mempublikasikan 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, 08-07-20



Ahmad Agus Ansori
NBI. 1461600157



LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Agus Ansori
Fakultas : Teknik
Program Studi : Informatika
Jenis Karya : Skripsi

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya meyatakan untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya **Hak Bebas Royalti Nonekslusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)**, atas karya saya yang berjudul:

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

Dengan **Hak Bebas Royalti Nonekslusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)**, Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum.

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Pada Tanggal : 7 Juli 2020

Yang Menyatakan



“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 mengijinkan 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 perkuliahananya.
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 membala 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

	Halaman
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
BAB 3	17
METODE PENELITIAN	17
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
BAB 4	49
HASIL DAN PEMBAHASAN	49
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