

**SISTEM INFORMASI MANAJEMEN *CUSTOMER*
PADA SALON KECANTIKAN BEAUTYSKY AESTHETIC CENTER**

TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Jurusan Teknik Informatika



Oleh:

Nama : Atikah Dwi Susandi

NIM : 12523237

**JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2017

**LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING
SISTEM INFORMASI MANAJEMEN *CUSTOMER* PADA SALON
KECANTIKAN BEAUTYSKY AESTHETIC CENTER**




Oleh :
Nama : Atikah Dwi Susandi
No. Mahasiswa : 12523237

Yogyakarta, Februari 2017
Menyetujui,

Dosen Pembimbing I


(Lizda Iswari, ST., M.Sc)

Dosen Pembimbing II


(Kholid Haryono, S.T., M.Kom.)

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI

**SISTEM INFORMASI MANAJEMEN *CUSTOMER* PADA SALON
KECANTIKAN BEAUTYSKY AESTHETIC CENTER**

TUGAS AKHIR

Oleh :

Nama : Atikah Dwi Susandi

Nim : 12523237

Telah Dipertahankan di Depan Sidang Penguji sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Jurusan Teknik Informatika
Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta, April 2017

Tim Penguji

Lizda Iswari, ST., M.Sc

Ketua

Kholid Haryono, S.T., M.Kom

Anggota I

Sri Mulyati S.Kom., M.Kom

Anggota II

Mengetahui,

Ketua Jurusan Teknik Informatika

Fakultas Teknologi Industri

Universitas Islam Indonesia



Andrik, ST., M.Eng

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Atikah Dwi Susandi

Nim : 12523237

Tugas Akhir dengan Judul :

**SISTEM INFORMASI MANAJEMEN *CUSTOMER* PADA SALON
KECANTIKAN BEAUTYSKY AESTHETIC CENTER**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam tugas akhir ini tidak terdapat keseluruhan tulisan atau karya yang diambil dengan menyalin, meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol atau algoritma atau program yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran orang lain, yang diakui seolah-olah sebagai tulisan atau karya sendiri.

Apabila dikemudian hari terbukti ada beberapa bagian dari karya ini adalah bukan hasil karya sendiri, tugas akhir yang diajukan sebagai hasil karya sendiri ini siap ditarik kembali dan siap menanggung resiko dan konsekuensi apapun.

Demikian surat pernyataan ini dibuat, semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, April 2017

Yang Membuat Pernyataan



(Atikah Dwi Susandi)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah, saya persembahkan tugas akhir ini untuk orang - orang yang saya sayangi:

- Orang tua tercinta, Bapak yang selalu menjadi penyemangat yang rela membanting tulang demi anak-anaknya.
- Mamak yang selalu memberikan doa, kasih sayang, dukungan dan nasehat.
- Saudara tercinta dan tersayang yang juga selalu mendoakan serta memberikan semangat.



HALAMAN MOTTO

“Jika kamu bersungguh-sungguh, kesungguhan itu untuk kebaikanmu sendiri.” - *Q.S. Al-Ankabut* ayat 6.

“Barang siapa menginginkan kebahagiaan didunia dan diakhirat maka haruslah memiliki banyak ilmu” - HR. Ibnu Asakir

Allah akan meninggikan derajat orang-orang yang beriman di antara kamu dan orang-orang yang memiliki ilmu pengetahuan—*Q.S. Al-Mujadillah* ayat 11.

“Tuntutlah ilmu sejak dalam buaian sampai ke liang lahat”



KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah rabbil'alamiin, segala puji syukur panjatkan atas kehadiran Allah SWT, sebab atas hidayah dan rahmat-Nya peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul "Sistem Informasi Manajemen Customer Pada Salon Kecantikan Beautysky Aesthetic Center". Tidak lupa shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan dan terlimpahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW, inspirasi akhlak dan pribadi mulia.

Tugas Akhir ini disusun sebagai syarat yang harus di tempuh untuk menyelesaikan pendidikan pada jenjang Strata Satu (S1), pada Jurusan Teknik Informatika Universitas Islam Indonesia. Peneliti menyadari bahwa tanpa bimbingan, dorongan dan bantuan dari berbagai pihak tugas akhir ini tidak akan terwujud. Oleh karena itu dengan kerendahan hati peneliti mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Nandang Sutrisno, SH., LL.M, M.Hum., Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Imam Djati Widodo, Dr., M.Eng.Sc., selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Hendrik, ST., M.Eng., selaku Ketua Jurusan Teknik Informatika Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Lizda Iswari, ST., M.Sc., selaku dosen pembimbing satu tugas akhir, yang banyak memberikan bimbingan, motivasi, dan ilmu yang sangat bermanfaat.
5. Bapak Kholid Haryono, ST., M.Kom., selaku dosen pembimbing dua tugas akhir, yang banyak memberikan bimbingan, motivasi, dan ilmu yang sangat bermanfaat.

6. Bapak dan ibu dosen Jurusan Teknik Informatika yang telah memberikan ilmunya kepada penulis, semoga bapak dan ibu dosen selalu dalam rahmat dan lindungan Allah SWT.
7. Beautysky Aesthetic Center yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
8. Orang tua tercinta Bapak Paiman dan Ibu Waginah, sebagai motivasi dan semangat utama dari penulis, yang tidak pernah berhenti memberikan doa untuk kebaikan penulis. Kasih sayang, dukungan serta nasehat yang diberikan sangat berarti untuk penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
9. Orang terbaik Wahyu Tri Setyanto yang selalu memberi motivasi dan semangat. Terimakasih untuk dukungan dan waktunya selalu menemani .
10. Saudara tercinta Nurul Amalia dan Pipit Nur Diana yang selalu memberikan doa dan semangat.
11. Sahabat-sahabat terbaik saya Rizki Amalia, Intan Pratiwi, Erna Retno Wukiratun, Suci Widi Astuti yang telah memberikan motivasi, semangat dan dukungan. Terimakasih untuk semua waktunya.

Semoga segala bentuk kebaikan yang diberikan mendapatkan balasan dari Allah SWT. Amin.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, masih terdapat kekurangan-kekurangan. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar dapat berguna di kemudian hari. Harapan dari penulis, semoga Tugas Akhir ini tidak hanya bermanfaat bagi penulis, tapi juga bagi semua orang. Amin.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, Februari 2017

Atikah Dwi Susandi

SARI

Beautysky Aesthetic Center merupakan sebuah salon/klirik kecantikan yang berada di daerah Yogyakarta dan mempunyai produk dagang sendiri. Produk tersebut berupa krim wajah, sabun wajah, masker rambut dan sabun. Untuk pemasaran produk, Beautysky menggunakan media sosial seperti facebook dan instagram. Untuk transaksi pembelian, customer bisa memesan lewat SMS ataupun media sosial line. Karena semakin tingginya permintaan pembelian terhadap produk tersebut, maka Beautysky perlu meningkatkan pelayanan terhadap para customer. Dari hal itu muncul sebuah ide untuk membuat sistem informasi web untuk memberikan pelayanan maksimal kepada customer.

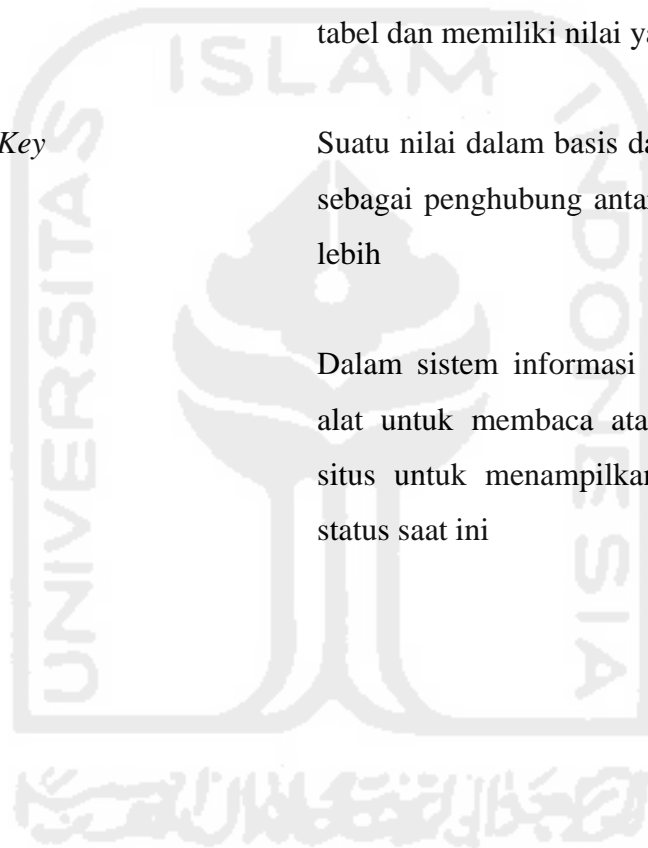
Pada pembangunan dan pengembangan sistem informasi manajemen customer ini, beberapa metode yang digunakan di antaranya adalah studi literatur, pencarian informasi yang terkait dengan penelitian melalui buku dan internet, kemudian melakukan analisis masalah berdasarkan informasi yang didapatkan, pada tahap selanjutnya pengumpulan data dengan menggunakan metode observasi dan pengumpulan dokumen serta mengembangkan sistem dengan metode prototyping.

Pengembangan sistem ini membantu klinik dalam memajemen pemesanan pelanggan dan pengelolaan data-data seperti data pemesanan, produk, perawatan, promo, event, tips, profil klinik dan data penjualan yang digunakan sebagai laporan perhari maupun perbulan dan dapat dicetak kertas sehingga dapat dengan mudah dipahami.

Kata kunci : Beautysky Aesthetic Center, Sistem Informasi Manajemen, Sistem Informasi Manajemen Customer, Klinik Kecantikan, XAMPP, PHP, MySQL.

TAKARIR

<i>DFD</i>	Metode untuk membuat rancangan sebuah sistem yang mana berorientasi pada alur data yang bergerak pada sebuah sistem
<i>Primary Key</i>	Suatu nilai dalam basis data yang digunakan untuk mengidentifikasi suatu baris dalam tabel dan memiliki nilai yang unik
<i>Foreign Key</i>	Suatu nilai dalam basis data yang digunakan sebagai penghubung antara kedua tabel atau lebih
<i>Interface</i>	Dalam sistem informasi manajemen adalah alat untuk membaca atau halaman sebuah situs untuk menampilkan presentasi grafis status saat ini



DAFTAR ISI

HALAMAN COVER.....	i
LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
SARI	ix
TAKARIR.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah	2
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Manfaat Penelitian	3
1.6 Metodologi Penelitian.....	3
1.7 Sistematika Penulisan	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	6
2.1 Salon Kecantikan	6
2.2 Sistem Informasi Manajemen	6

2.2.1 Sistem.....	6
2.2.2 Informasi	7
2.2.3 Manajemen.....	7
2.2.4 SIM	8
2.3 <i>Customer Relationship Management</i>	8
2.4 <i>Word-Wide-Web</i>	11
2.5 <i>Data Flow Diagram</i>	12
2.6 <i>Black Box Testing</i>	12
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM	17
3.1 Metode Pengumpulan Data.....	17
3.1.1 Observasi.....	17
3.1.2 Pengumpulan Dokumen.....	17
3.2 Perancangan Sistem	17
3.2.1 Metode Analisis	17
3.2.2 <i>Data Flow Diagram</i>	20
3.2.3 Relasi Tabel	29
3.2.4 Struktur Tabel	30
3.2.5 Rancangan Antarmuka.....	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	64
4.1 Lingkup Implementasi	64
4.1.1 Implementasi Proses Bisnis	64
4.1.2 Batasan Implementasi	68
4.1.3 Tampilan Antarmuka Sistem Administrator	69
4.1.4 Tampilan Antarmuka Sistem Pengunjung	87
4.2 Pengujian.....	102

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	106
5.1 Kesimpulan	106
5.2 Saran.....	106
DAFTAR PUSTAKA	107
LAMPIRAN.....	108



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Simbol <i>Entiti</i> Luar.....	12
Gambar 2.2 Simbol Aliran.....	13
Gambar 2.3 Simbol Proses.....	13
Gambar 2.4 Simbol Berkas.....	14
Gambar 3.1 Proses Bisnis yang Akan Diterapkan.....	19
Gambar 3.2 DFD Level 0.....	21
Gambar 3.3 DFD level 1.....	22
Gambar 3.4 DFD level 2.2 Manajemen Admin.....	23
Gambar 3.5 DFD level 2.3 Manajemen Member.....	24
Gambar 3.6 DFD level 2.4 Manajemen Berita.....	25
Gambar 3.7 DFD level 2.5 Manajemen Produk.....	26
Gambar 3.8 DFD level 2.6 Manajemen Perawatan.....	27
Gambar 3.9 DFD level 2.7 Manajemen Transaksi.....	28
Gambar 3.10 Relasi Tabel.....	29
Gambar 3.11 Rancangan Antarmuka Login Admin.....	38
Gambar 3.12 Rancangan Antarmuka Tambah Member.....	39
Gambar 3.13 Rancangan Antarmuka Tambah Produk.....	40
Gambar 3.14 Rancangan Antarmuka Data Produk.....	40
Gambar 3.15 Rancangan Antarmuka Data Perawatan.....	41
Gambar 3.16 Rancangan Antarmuka Data Penjualan.....	42
Gambar 3.17 Rancangan Antarmuka Data Galeri.....	42
Gambar 3.18 Rancangan Antarmuka Data <i>Event</i>	43

Gambar 3.19 Rancangan Antarmuka Data Promo.....	43
Gambar 3.20 Rancangan Antarmuka Data Tips	44
Gambar 3.21 Rancangan Antarmuka Jenis Perawatan	45
Gambar 3.22 Rancangan Antarmuka Jenis Produk	45
Gambar 3.23 Rancangan Antarmuka Provinsi	46
Gambar 3.24 Rancangan Antarmuka Testimoni.....	46
Gambar 3.25 Rancangan Antarmuka Tambah <i>Event</i>	47
Gambar 3.26 Rancangan Antarmuka Tambah Provinsi	48
Gambar 3.27 Rancangan Antarmuka Tambah promo	49
Gambar 3.28 Rancangan Antarmuka Tambah Tips.....	50
Gambar 3.29 Rancangan Antarmuka Tambah Perawatan	51
Gambar 3.30 Rancangan Antarmuka Edit Admin	52
Gambar 3.31 Rancangan Antarmuka Pengunjung Profil.....	53
Gambar 3.32 Rancangan Antarmuka Pengunjung Produk	53
Gambar 3.33 Rancangan Antarmuka Pengunjung Perawatan	54
Gambar 3.34 Rancangan Antarmuka Pengunjung Event	55
Gambar 3.35 Rancangan Antarmuka Pengunjung Promo	55
Gambar 3.36 Rancangan Antarmuka Pengunjung Tips	56
Gambar 3.37 Rancangan Antarmuka Pengunjung Galeri.....	56
Gambar 3.38 Rancangan Antarmuka Pengunjung Kontak	57
Gambar 3.39 Rancangan Antarmuka Login Member.....	58
Gambar 3.40 Rancangan Antarmuka Registrasi Member	59
Gambar 3.41 Rancangan Antarmuka Halaman Member	59
Gambar 3.42 Rancangan Antarmuka <i>History Order</i>	60
Gambar 3.43 Rancangan Antarmuka Konfirmasi Pembayaran.....	60

Gambar 3.44 Rancangan Antarmuka Testimoni.....	61
Gambar 3.45 Rancangan Antarmuka Keranjang Belanja	62
Gambar 3.46 Rancangan Antarmuka <i>Chekout</i>	62
Gambar 4.1 Halaman Produk.....	64
Gambar 4.2 Halaman Registrasi Member.....	65
Gambar 4.3 Halaman <i>Login</i> Member	66
Gambar 4.4 Halaman Keranjang Belanja	67
Gambar 4.5 Halaman <i>Chekout</i>	67
Gambar 4.6 Halaman Konfirmasi	68
Gambar 4.7 Halaman <i>History Order</i>	69
Gambar 4.8 Proses <i>Login</i> Admin.....	70
Gambar 4.9 Halaman Edit Admin	70
Gambar 4.10 Halaman Member.....	71
Gambar 4.11 Halaman Tambah Profil.....	71
Gambar 4.12 Halaman Tampil Data Profil	72
Gambar 4.13 Detail Data Profil	72
Gambar 4.14 Halaman Tambah Data Produk	73
Gambar 4.15 Halaman Tampil Data Produk.....	73
Gambar 4.16 Halaman Detai Produk	74
Gambar 4.17 Halaman Tambah Perawatan	75
Gambar 4.18 Halaman Tampil Perawatan	75
Gambar 4.19 Halaman Detail Perawatan.....	76
Gambar 4.20 Halaman Tambah Galeri	76
Gambar 4.21 Halaman Tambah <i>Event</i>	77
Gambar 4.22 Halaman Tampil Data <i>Event</i>	77

Gambar 4.23 Halaman Tambah Data Promo	78
Gambar 4.24 Halaman Data Promo	78
Gambar 4.25 Halaman Detai Promo	79
Gambar 4.26 Halaman Tambah Tips	80
Gambar 4.27 Halaman Tampil data Tips	80
Gambar 4.28 Halaman Detail Tips	81
Gambar 4.29 Data Pemesanan	82
Gambar 4.30 Detail Pemesanan	82
Gambar 4.31 Tambah Jenis Produk	83
Gambar 4.32 Tampil Data Jenis Produk	83
Gambar 4.33 Halaman Tambah Jenis Perawatan	83
Gambar 4.34 Halaman Tampil Data Jenis Perawatan	84
Gambar 4.35 Data Konfirmasi Pembayaran Produk.....	84
Gambar 4.36 Data Transaksi.....	85
Gambar 4.37 Data Testimoni	85
Gambar 4.38 Data Galeri	86
Gambar 4.39 Data Provinsi.....	86
Gambar 4.40 Halaman Pengunjung	87
Gambar 4.41 Halaman Profil	87
Gambar 4.42 Halaman Produk Wajah	88
Gambar 4.43 Halaman Produk Rambut	89
Gambar 4.44 Halaman Produk Badan	89
Gambar 4.45 Halaman Detail Produk	90
Gambar 4.46 Halaman Perawatan Rambut.....	90
Gambar 4.47 Halaman Perawatan wajah	91

Gambar 4.48 Halaman Perawatan Badan	92
Gambar 4.49 Halaman Detail Prawat.....	92
Gambar 4.50 Halaman <i>Event</i>	93
Gambar 4.51 Halaman Promo.....	94
Gambar 4.52 Halaman Tips	95
Gambar 4.53 Halaman Registrasi Member.....	96
Gambar 4.54 Halaman <i>Member Page</i>	97
Gambar 4.55 Halaman Konfirmasi Pembayaran	97
Gambar 4.56 Halaman <i>History Order</i>	98
Gambar 4.57 Halaman Testimoni	98
Gambar 4.58 Halaman Keranjang Belanja	99
Gambar 4.59 Halaman <i>Chekout</i>	100
Gambar 4.60 Halaman Berhasil <i>Chekout</i>	100
Gambar 4.61 Halaman Kontak	101
Gambar 4.62 Halaman Login Member	101
Gambar 4.63 Halaman Konten <i>Footer</i>	102
Gambar 4.64 Halaman Laporan Penjualan Produk.....	102

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Struktur Tabel Admin	30
Tabel 3.2 Struktur Tabel Member.....	31
Tabel 3.3 Struktur Tabel Produk.....	32
Tabel 3.4 Struktur Tabel Penjualan	32
Tabel 3.5 Struktur Tabel Jenis Produk.....	33
Tabel 3.6 Struktur Tabel <i>Event</i>	33
Tabel 3.7 Struktur Tabel Perawatan.....	33
Tabel 3.8 Struktur Tabel Tips	34
Tabel 3.9 Struktur Tabel Jenis Perawatan.....	34
Tabel 3.10 Struktur Tabel Penjualan Detail.....	34
Tabel 3.11 Struktur Tabel Testimoni	35
Tabel 3.12 Struktur Tabel Konfirmasi Pembayaran	35
Tabel 3.13 Struktur Tabel Galeri	36
Tabel 3.14 Struktur Tabel Profil	36
Tabel 3.15 Struktur Tabel Struktur Promo	37
Tabel 3.16 Struktur Tabel Struktur Provinsi.....	37
Tabel 3.16 Struktur Tabel Struktur Penjualan Temp	37
Tabel 3.16 Struktur Tabel Struktur Pengujian Sistem	103

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Beautysky Aesthetic Center merupakan salah satu salon/klinik kecantikan yang berada di kota Yogyakarta yang berdiri pada tahun 2015. Beautysky Aesthetic Center berawal dari sebuah keinginan untuk memberikan pelayanan terbaik di dunia kecantikan, memulai dengan usaha pendistribusian kosmetik perawatan wajah (skincare) dengan nama brand BEAUTYSKY / BMCSKY. Produk yang dijual ada beberapa macam seperti krim wajah, masker rambut, serum wajah dan sabun mandi.

Keberadaan pelanggan bagi perusahaan merupakan aset jangka panjang yang perlu dikelola dan dipelihara. Dalam mencapai kepuasan pelanggan pelayanan yang mudah dan hasil yang maksimal menjadi prioritas yang harus diutamakan. CRM (*Customer Relationship Management*) adalah sebuah pendekatan untuk mengelola interaksi perusahaan dengan pelanggan saat ini dan masa depan. Ini sering melibatkan menggunakan teknologi untuk mengatur, mengotomatisasi, dan sinkronisasi penjualan, pemasaran, layanan pelanggan dan dukungan teknis. Dengan demikian CRM dapat membantu untuk mengelola data pelanggan dan meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan.

Untuk pemasaran produk, Beautysky sudah menggunakan media sosial seperti *facebook* dan *instagram*. Untuk transaksi pembelian, pelanggan bisa memesan lewat SMS ataupun media sosial *line*. Dengan semakin tingginya permintaan pembelian mulai adanya masalah seperti saat pelanggan ingin membeli produk maka harus melakukan konsultasi terlebih dahulu dengan menghubungi admin melalui SMS ataupun *line*. Karena banyaknya pelanggan, maka chat yang masuk pun akan semakin banyak sehingga proses konsultasi menjadi lama dan proses order akan terhambat.

Maka dari itu dibutuhkan suatu sistem yang bisa memaksimalkan pelayanan kepada pelanggan. Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat membantu untuk terus memperbaiki kualitas produk dan pelayanan yang akan diberikan kepada pelanggan.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana membangun Sistem Informasi Manajemen *Customer* yang dapat membantu pengelolaan perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan ?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Studi kasus pada salon kecantikan Beautysky Aesthetic Center.
2. Sistem Informasi menangani bagian pengelolaan pelanggan, *service* dan produk pada Beautysky Aesthetic Center.
3. Sistem Informasi yang akan dibuat berbasis *website*.
4. Pembelian produk secara online hanya bisa dilakukan oleh *member*.
5. Sistem hanya menangani bagian pemasaran dan pemesanan produk.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah membangun Sistem Informasi Manajemen *Customer* Pada Salon Kecantikan Beautysky Aesthetic Center berbasis *website* sehingga dapat membantu memenuhi kepuasan pelanggan dalam mendapatkan pelayanan yang terbaik.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Memudahkan pegawai dalam mengecek pemesanan produk.
2. Membantu mempermudah pelanggan membeli produk.
3. Membantu mempermudah pelanggan dalam memberikan kritik dan saran.
4. Membantu mengelola data pelanggan.
5. Membantu mengiklankan produk dan pelayanan kepada pelanggan.

1.6 Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan adalah sebagai berikut:

1. Studi literatur

Studi Pustaka dilakukan untuk mencari data-data dari buku, artikel dan jurnal yang dapat menjadi referensi yang berkaitan dengan penelitian di Beautysky Aesthetic Center

2. Metode Pengumpulan Data

- Observasi
Mengamati kegiatan yang berlangsung di Salon Beautysky Aesthetic Center
- Metode Pengumpulan Dokumen
Mengumpulkan data dokumen yang berkaitan dengan Salon Beautysky Aesthetic Center

3. Perancangan

- Merancang analisis proses bisnis
- Merancang alur sistem

- Merancang relasi tabel
- Merancang struktur tabel
- Merancang desain antarmuka sistem

4. Implementasi

Membangun sistem yang sesuai dengan tahapan yang dilakukan sebelumnya.

5. Pengujian sistem

- Melakukan pengujian apakah terdapat kegagalan sistem, eror dan kesalahan pada sistem dengan menggunakan metode *Black Box Testing*.
- Melakukan pengamatan apakah sistem mudah digunakan dan dipahami dengan menggunakan metode wawancara kepada user.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika yang digunakan dalam penyusunan laporan penelitian ini adalah sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Kajian Pustaka

Bab ini menjelaskan kajian pustaka tentang salon kecantikan, sistem, informasi, manajemen, sistem informasi manajemen, *customer relationship management*, *world wide web*, *data flow diagram*, dan teori pengujian sistem.

Bab III Analisis dan Perancangan Sistem

Bab ini menjelaskan tentang metode analisis, hasil analisis yang mencakup analisis proses bisnis dan perancangan desain sistem yang akan dibangun.

Bab IV Hasil dan Pembahasan

Bab ini menjelaskan tentang implementasi sistem yang sudah dirancang sebelumnya, serta penjelasan yang mendukung terhadap sistem manajemen yang dibangun.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dan saran untuk perbaikan dan pengembangan sistem berikutnya



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Salon Kecantikan

Salon adalah ruangan. Kecantikan yang berarti cantik/keindahan. Salon kecantikan merupakan tempat untuk membuat seseorang menjadi cantik atau lebih cantik. Tempat khusus untuk mengurus segala hal tentang kecantikan baik itu pria maupun wanita. Salon kecantikan menangani beberapa hal seperti memperindah rambut, memperindah wajah dan memperindah tubuh.

2.2 Sistem Informasi Manajemen

2.2.1 Sistem

Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berinteraksi untuk mencapai satu tujuan tertentu.

Sistem juga merupakan kumpulan elemen-elemen yang saling terkait dan bekerja sama untuk memroses masukan (input) yang ditujukan kepada sistem tersebut dan mengolah masukan tersebut sampai menghasilkan keluaran (output) yang diinginkan.

Beberapa prinsip umum sistem adalah sebagai berikut :

1. Sistem selalu merupakan bagian sistem lebih besar. Sistem dapat dipartisi menjadi (sub)sistem - (sub)sistem yang lebih kecil.
2. Sistem lebih terspesialisasi akan kurang dapat beradaptasi untuk menghadapi keadaan-keadaan berbeda.
3. Lebih besar ukuran sistem maka akan memerlukan lebih banyak sumberdaya untuk operasi dan pemeliharaan.
4. Sistem senantiasa mengalami perubahan, tumbuh dan berkembang.

2.2.2 Informasi

Informasi merupakan kumpulan data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerima. Tanpa suatu informasi, suatu sistem tidak akan berjalan dengan lancar dan akhirnya bisa mati. Suatu organisasi tanpa adanya suatu informasi maka suatu organisasi tidak bisa berjalan dan tidak bisa beroperasi.

McFadden, dkk. (1999) mendefinisikan informasi sebagai data yang telah diproses sedemikian rupa sehingga meningkatkan pengetahuan seseorang yang menggunakan data tersebut.

2.2.3 Manajemen

Istilah manajemen, terjemahannya dalam bahasa Indonesia hingga saat ini belum ada keseragaman. Berbagai istilah yang dipergunakan, seperti ketatalaksanaan, manajemen, management dan pengurusan. Istilah manajemen mengandung tiga pengertian yaitu *pertama*, manajemen sebagai suatu proses, *kedua*, manajemen sebagai kolektivitas orang-orang yang melakukan aktivitas manajemen dan *ketiga*, manajemen sebagai suatu seni(art) dan sebagai suatu ilmu.

Dalam Encyclopedia of the Social Science dikatakan bahwa manajemen adalah suatu proses dengan mana pelaksanaan suatu tujuan tertentu diselenggarakan dan diawasi.

Menurut Haiman, bahwa manajemen adalah fungsi untuk mencapai sesuatu melalui kegiatan orang lain dan mengawasi usaha-usaha individu untuk mencapai tujuan bersama.

Menurut George R.Terry mengatakan bahwa manajemen adalah pencapaian tujuan yang ditetapkan terlebih dahulu dengan mempergunakan kegiatan orang lain.

2.2.4 SIM

Sistem informasi manajemen atau lebih dikenal dengan SIM merupakan suatu sistem yang biasanya diterapkan dalam suatu organisasi untuk mendukung pengambilan keputusan dan informasi yang dihasilkan dibutuhkan oleh semua tingkatan manajemen atau dengan kata lain teknik pengelolaan informasi dalam suatu organisasi.

SIM ini mempunyai peranan yang sangat penting di dalam suatu organisasi, karena sangat mempengaruhi terhadap maju mundurnya sebuah organisasi. Setiap organisasi baik itu organisasi yang besar maupun organisasi yang kecil pasti mempunyai sistem informasi yang berbeda-beda, tergantung dari kebutuhan dan masalah yang terjadi pada organisasi tersebut.

Sekarang ini, penerapan SIM dalam suatu organisasi pasti akan melibatkan penggunaan komputer untuk membantu mengelola data yang ada untuk menjadi informasi yang dibutuhkan. Informasi yang tepat, cepat dan akurat akan menjadikan suatu organisasi menjadi berkembang dengan pesat. Semakin besar organisasi maka semakin komplekslah pengelolaan sistem informasi, karena data yang diolah menjadi semakin banyak dan bervariasi.

Sistem informasi manajemen harus memberikan dukungan dalam pengumpulan informasi untuk merancang rangkaian alternatif tindakan, memutuskan untuk memilih tindakan yang terbaik dari alternatif yang tersaji dan melaksanakan pilihan dan mengawasi hasil kegiatan.

2.3 *Customer Relationship Management*

CRM (*Customer Relationship Management*) adalah sebuah pendekatan untuk mengelola interaksi perusahaan dengan pelanggan saat ini dan masa depan. CRM melibatkan menggunakan teknologi untuk mengatur, mengotomatisasi, dan sinkronasi penjualan, pemasaran, layanan pelanggan dan dukungan teknis.

Menurut Goldenbery (2002:20), Kalakota dan Robinson (2001:33) serta Chen dan Popovich (2003), *Customer Relationship Management (CRM)* memiliki tiga aspek utama yang saling terikat yaitu sebagai berikut:

1. Manusia (*people*)

Dalam hal ini yang dimaksud dengan manusia adalah karyawan sebagai pelaksana *Customer Relationship Management (CRM)*. Faktor kunci yang harus diperhatikan dalam dimensi ini yaitu seperti antusiasme, kemampuan dan keramahan.

2. Proses (*process*)

Hal ini berkaitan dengan sistem dan prosedur yang membantu manusia (karyawan) untuk lebih mengenali dan menjalin hubungan dekat dengan pelanggan.

3. Teknologi (*technology*)

Hal ini dilakukan untuk lebih membantu mempercepat dan mengoptimalkan faktor manusia (karyawan) dan proses bisnis dalam aktivitas kerelasian dengan pelanggan sehari-hari.

2.3.1 Klasifikasi CRM

Aplikasi yang menerapkan CRM diklasifikasikan menjadi dua (Dyche 2002), yaitu:

1. CRM Operasional

CRM Operasional dikenal sebagai "*front office*" perusahaan. Aplikasi CRM ini berperan dalam interaksi dengan pelanggan. CRM Operasional mencakup proses otomatisasi yang terintegrasi dari keseluruhan proses bisnis, seperti otomatisasi pemasaran, penjualan, dan pelayanan.

Salah satu penerapan CRM yang termasuk dalam kategori operasional CRM adalah dalam bentuk aplikasi *web*. Melalui *web*, suatu perusahaan dapat memberikan pelayanan

kepada pelanggan. Beberapa contoh pelayanan yang diberikan melalui *web*, diantaranya (Greenberg 2002 dalam Turban *et al.* 2004):

- a. Menyediakan pencarian produk. Pelanggan sering kali mengalami kesulitan dalam mencari produk yang mereka inginkan, karena itu diperlukan fasilitas *search*.
 - b. Menyediakan produk atau pelayanan gratis, sesuatu yang dapat menarik pelanggan untuk mengunjungi *web* adalah tersedianya produk atau pelayanan gratis.
 - c. Menyediakan pelayanan atau informasi tentang penggunaan produk
 - d. Menyediakan pemesanan *online*
 - e. Menyediakan fasilitas informasi status pemesanan
2. CRM Analitik

CRM Analitik dikenal sebagai “*back office*” perusahaan. Aplikasi CRM ini berperan dalam memahami kebutuhan pelanggan. CRM Analitik berperan dalam melaksanakan analisis pelanggan dan pasar, seperti analisis *trend* pasar dan analisis perilaku pelanggan. Data yang digunakan pada CRM Analitik adalah data yang berasal dari CRM Operasional.

Menurut Pappers dan Roger dalam Kotler dan Keller (2007:35), dalam menerapkan konsep *Customer Relationship Management (CRM)* ada lima aktivitas *CRM* yaitu :

1. Mengidentifikasi (*identify*)
Merupakan langkah awal yang utama dalam penerapan CRM. Banyak hal yang perlu diidentifikasi oleh perusahaan, antara lain :
 2. Mengetahui siapa pelanggan.
 3. Mengetahui pelanggan mana yang potensial dan mana yang merugikan.

4. Mengetahui pelanggan potensial yang bersaing.
5. Mengidentifikasi perlu tidaknya sistem internal terkait dengan pelanggan.

Dengan melakukan identifikasi, perusahaan dapat melakukan suatu relasi dengan pelanggan, sehingga efektif untuk mengetahui pelanggan secara personal. Proses identifikasi mampu membidik pelanggan yang tepat.

2.4 World-Wide-Web

Sistem pengaksesan informasi dalam internet yang paling terkenal adalah World Wide Web(WWW) atau biasa dikenal dengan istilah Web. Pertama kali diciptakan pada tahun 1991 di CERN, Laboratorium Fisika Partikel Eropa, Jenewa, Swiss. Tujuan awalnya adalah untuk menciptakan media yang mudah untuk berbagai informasi diantara para fisikawan dan ilmuwan.

Web menggunakan protokol yang disebut HTTP(*HyperText Transfer Protocol*) yang berjalan pada TCP/IP Adapun dokumen Web ditulis dalam format HTML(*HyperText Markup Language*). Dokumen ini diletakkan dalam Web Server (server) yang melayani permintaan halaman Web) dan diakses oleh klien (pengakses informasi) melalui perangkat lunak yang disebut Web Browser atau sering disebut browser saja.

Konsep *hypertext* yang digunakan pada Web sebenarnya telah dikembangkan jauh hari sebelum kehadiran web. Dengan menggunakan *hypertext*, pemakai dapat melompat dari suatu dokumen ke dokumen lain dengan mudah, dengan cukup mengklik teks-teks khusus yang pada awalnya ditandai dengan garis bawah. Penggunaan *hypertext* pada Web juga telah dikembangkan lebih jauh menuju ke *hypermedia*. Dengan menggunakan pendekatan *hypermedia*, tidak hanya teks yang dapat dikaitkan, melainkan juga gambar, suara dan bahkan video.

Informasi yang terdapat pada Web disebut halaman web (*web page*). Untuk mengakses sebuah halaman Web dari browser, pemakai perlu menyebutkan URL (*Uniform Resource Locator*). URL tersusun atas tiga bagian:

1. Format transfer.
2. Nama host
3. Path berkas dokumen.

2.5 DFD (*Data Flow Diagram*)

DFD adalah suatu model logika data atau proses yang dibuat untuk menggambarkan darimana asal data dan kemana tujuan data yang keluar dari sistem, dimana data disimpan, proses apa yang menghasilkan data tersebut dan interaksi antara data yang tersimpan dan proses yang dikenakan pada data tersebut.

DFD menggambarkan penyimpanan data dan proses yang mentransformasikan data. DFD menunjukkan hubungan antara data pada sistem dan proses pada sistem.

Adapun simbol-simbol DFD menurut teknik Yourdon/De Marco sebagai berikut:

a. Entiti luar

Entiti luar digambarkan dengan simbol persegi biasa.



Gambar 2.1. Simbol entiti luar

Entiti luar merupakan sumber atau tujuan dari aliran data dari atau ke sistem. Entiti luar merupakan lingkungan luar sistem, jadi sistem tidak tahu menahu mengenai apa yang terjadi di entiti luar. Entiti luar digambarkan dengan sekelompok orang atau mungkin sebuah sistem.

b. Aliran Data

Menggambarkan aliran data dari satu proses ke proses yang lainnya. Adapun simbol dari aliran data bentuk garisnya boleh bebas seperti pada Gambar 2.2.

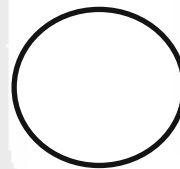


Gambar 2.2. Simbol aliran data

Pada Gambar 2.2 komponen aliran data menggambarkan gerakan informasi dari satu bagian ke bagian lain dari sistem. Aliran data dipresentasikan dengan menggunakan anak panah.

c. Proses

Proses atau fungsi yang mentransformasikan data secara umum digambarkan dengan lingkaran, seperti pada Gambar 2.3



Gambar 2.3. Simbol proses

Pada Gambar 2.3 proses menunjukkan transformasi dari masukan menjadi keluaran dan biasanya komponen proses dapat disimbolkan dengan lingkaran atau segiempat tumpul. Dalam proses umumnya didefinisikan dengan kalimat sederhana atau kata tunggal.

d. Berkas atau tempat penyimpanan

Simbol dari berkas ini dapat digambarkan dengan garis paralel dan penggambarannya seperti Gambar 2.4.



Gambar 2.4. Simbol berkas

Pada Gambar 2.4 berkas (data store) merupakan komponen yang berfungsi untuk menyimpan data atau file.

2.6 Black Box Testing

Black Box Testing adalah tipe *testing* yang memperlakukan perangkat lunak yang tidak diketahui kinerja internalnya. Sehingga para *tester* memandang perangkat lunak seperti layaknya sebuah “kotak hitam” yang tidak penting dilihat isinya, tapi cukup dikenai proses *testing* di bagian luar.

Pengujian *black-box* merupakan tahap yang berfokus pada pernyataan fungsional perangkat lunak. *Test case* ini bertujuan untuk menunjukkan fungsi perangkat lunak tentang cara beroperasinya. Apakah pemasukan data telah berjalan sebagai mana mestinya dan apakah informasi yang tersimpan dapat dijaga kemutahirannya. Dengan demikian, pengujian *black-box* memungkinkan pembuat perangkat lunak mendapatkan serangkaian kondisi *input* yang sepenuhnya menggunakan semua persyaratan fungsional untuk suatu program.

BAB III

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

3.1 Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2013:2) metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.

3.1.1 Observasi

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam pembangunan Sistem Informasi Manajemen *Customer* ini adalah dengan menggunakan metode observasi. Observasi menurut Jogiyanto adalah teknik atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung objek datanya.

Dari hasil observasi diketahui bahwa dalam hal pelayanan pelanggan, klinik masih belum mempunyai sistem *website* untuk dapat melihat profil, produk yang dijual dan perawatan yang ada didalam klinik. Untuk hal pembelian produk pelanggan harus bertanya satu persatu tentang produk seperti harga, kegunaan dan cara pakai kepada admin melalui sosial media, seperti *email*, *line* dan *facebook*. Maka dari itu dibutuhkan suatu sistem *website* agar transaksi menjadi lebih cepat dan efektif. Sistem akan berisi informasi-informasi produk, perawatan, berita, profil, dan halaman khusus *member*.

3.1.2 Pengumpulan Dokumen

Pengumpulan dokumen adalah mengumpulkan data seperti foto, gambar dan deskripsi dari foto ataupun gambar yang akan dipakai didalam sistem. Menurut Sugiyono (2013:240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa

berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dalam penelitian kualitatif.

Dokumen yang didapat berupa data produk, data perawatan, data harga produk, data harga perawatan, data gambar produk, data gambar perawatan, data profil perusahaan dan data lainnya seperti event, promosi dan tips.

3.2 Perancangan Sistem

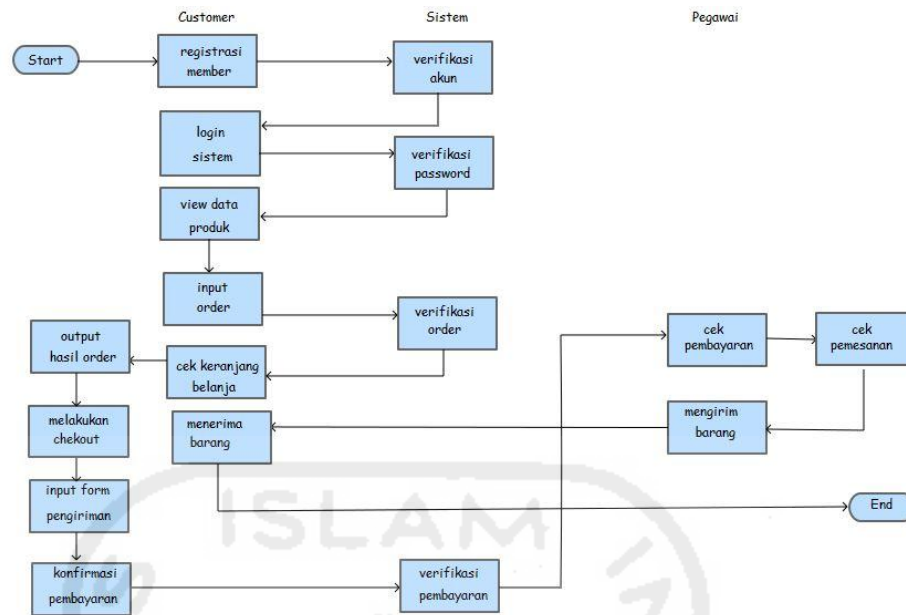
Perancangan adalah proses pengembangan spesifikasi baru berdasarkan rekomendasi hasil analisis sistem.

3.2.1 Metode Analisis

Metode analisis akan mengidentifikasi kebutuhan-kebutuhan dan masalah yang ada dalam pembangunan sistem, yang kemudian akan menghasilkan suatu pemecahan dari masalah tersebut.

3.2.1.1 Analisis Proses Bisnis

Proses bisnis merupakan kumpulan aktivitas yang terjadi pada sistem yang saling berhubungan. Proses bisnis diharapkan memudahkan pengguna untuk memahami proses-proses yang terjadi dalam sistem. Dalam suatu proses bisnis juga memetakan cara bagaimana sistem bekerja. Gambaran umum proses bisnis untuk pembelian produk yang akan diterapkan dapat dilihat pada Gambar 3.1



Gambar 3.1. Proses bisnis yang akan diterapkan

Penjelasan Gambar 3.1 sebagai berikut :

Sebelum melakukan pembelian *customer* terlebih dahulu harus mempunyai akun untuk dapat melakukan pembelian. Maka *customer* harus mendaftarkan diri sebagai member. Langkah awal yaitu *customer* melakukan registrasi sebagai member, setelah melakukan registrasi sistem akan menverifikasi akun sebagai member baru dan akan menyimpan data-data *customer*. *Customer* dapat melakukan *login* ke sistem dengan menggunakan *username* dan *password*. Untuk melakukan pembelian *customer* akan berkunjung ke halaman produk untuk melihat data produk. *Customer* dapat melihat detail produk seperti nama produk, harga dan penggunaan. *Customer* akan menginputkan produk ke sistem dan akan tersimpan ke keranjang belanja. Setelah itu sistem akan menverifikasi data *order* sehingga data akan otomatis tersimpan. *Customer* dapat melihat detail daftar belanja seperti produk yang dibeli, jumlah produk, harga per produk dan jumlah harga di keranjang belanja. Setelah itu *customer* harus melakukan *checkout order*, untuk kebutuhan pengiriman *customer* harus mengisi format pengiriman terlebih dahulu. *Customer* dapat mengkonfirmasi pembayaran apabila sudah melakukan

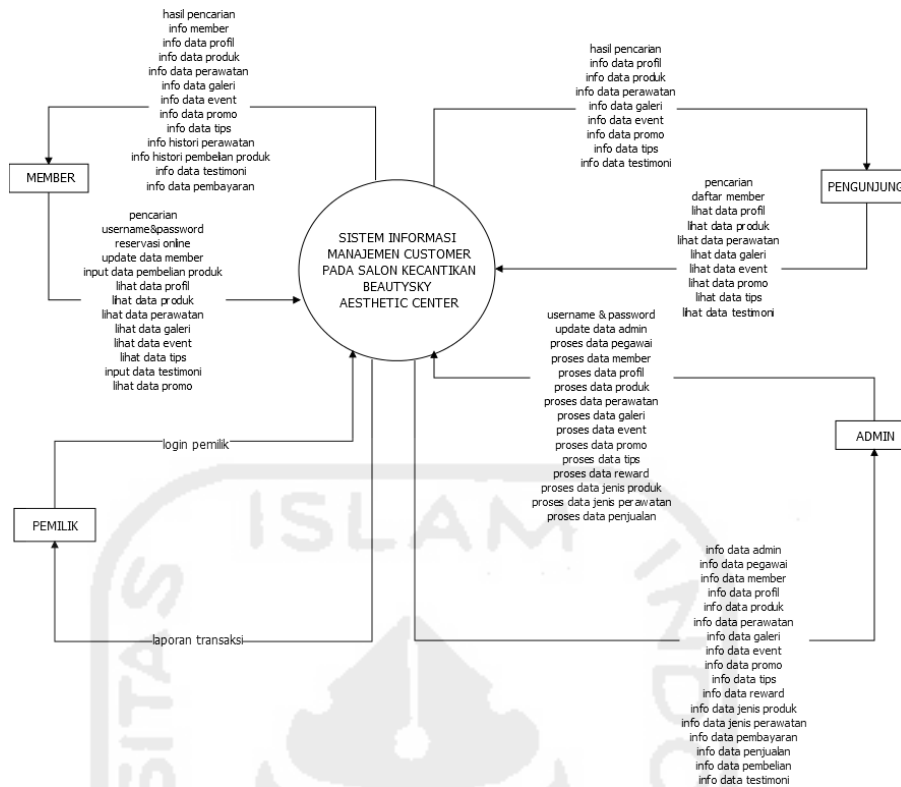
transaksi pembayaran. Maka sistem akan memverifikasi pembayaran. Setelah melakukan pembayaran, pesanan akan dikirim oleh pegawai dan barang sampai ditempat tujuan.

3.2.2 Data Flow Diagram

Metode perancangan yang digunakan peneliti adalah diagram arus atau *Data Flow Diagram* (DFD) di mana konsep diagram arus adalah gambaran arus data dengan menggunakan notasi-notasi atau simbol-simbol sehingga diketahui informasi yang dibutuhkan.

3.2.2.1 Diagram Context(Level 0)

Diagram Context (level 0) menggambarkan satu lingkaran besar yang dapat mewakili seluruh proses yang terdapat di dalam suatu sistem. Merupakan tingkatan tertinggi dalam DFD dan biasanya diberi nomor 0 (nol). Semua entitas eksternal yang ditunjukkan pada diagram konteks berikut aliran-aliran data utama menuju dan dari sistem. Diagram ini sama sekali tidak memuat penyimpanan data dan tampak sederhana untuk diciptakan. Diagram context(level 0) dapat dilihat pada Gambar 3.2.

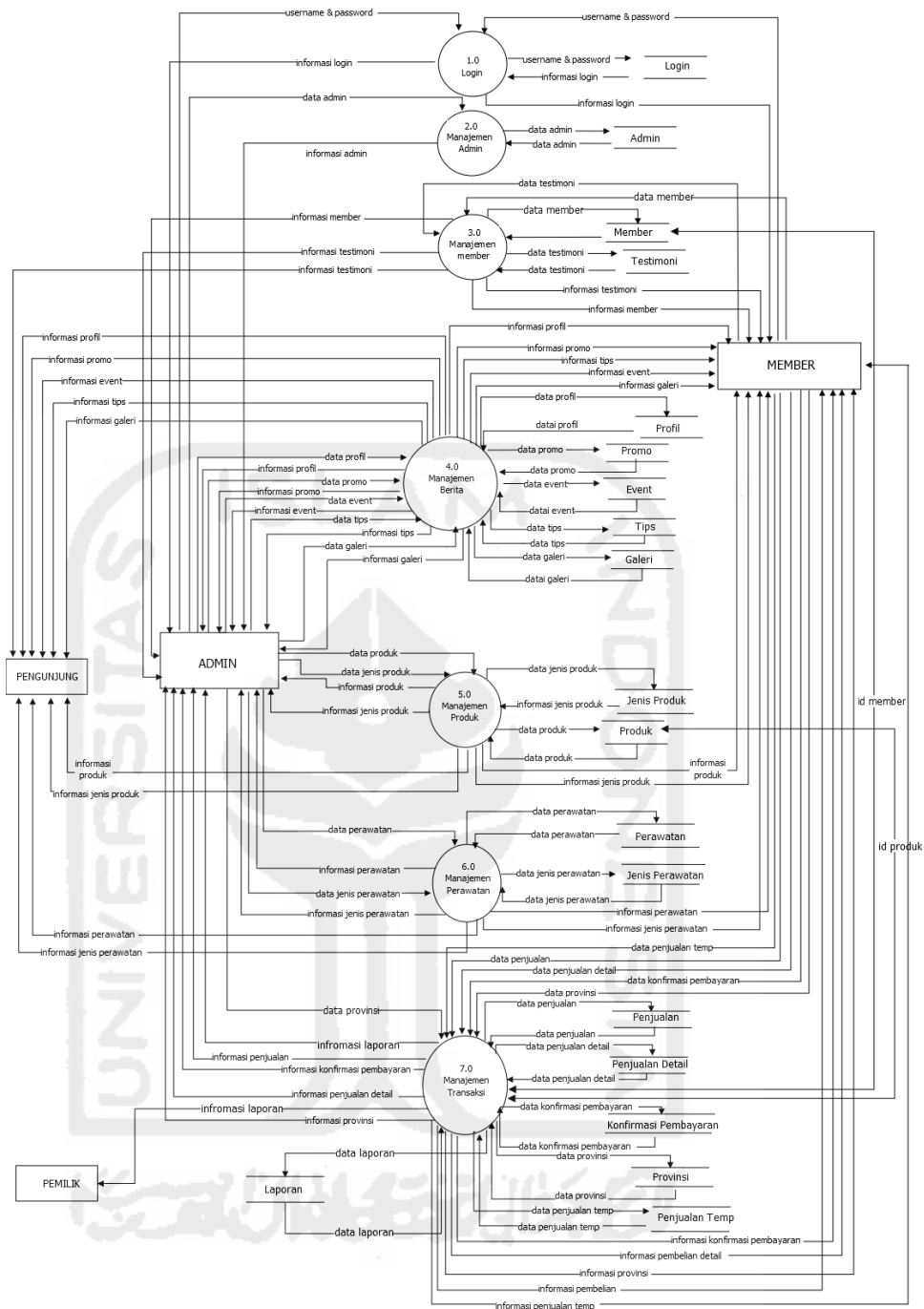


Gambar 3.2. DFD level 0

Pada Gambar 3.2 terdapat tiga entitas yaitu admin, *member* dan pengunjung. Entitas pertama yaitu admin yang dapat mengelola semua kegiatan atau proses di sistem. Entitas kedua adalah *member* yang dapat melakukan proses *login* untuk pembelian produk, melakukan konfirmasi pembayaran, menambahkan testimoni, mengubah data diri, dan mendapat informasi dari sistem. Entitas ketiga adalah pengunjung yang dapat melakukan registrasi menjadi *member* baru dan mendapat informasi dari sistem. Entitas keempat adalah pemilik yang dapat melihat laporan perhari.

3.2.2.2 DFD Level 1

Diagram level 1 merupakan satu lingkaran besar yang mewakili lingkaran-lingkaran kecil yang ada di dalamnya. Merupakan pemecahan dari diagram konteks ke diagram level 1. DFD Level 1 dapat dilihat pada Gambar 3.3.



Gambar 3.3. DFD Level 1

Pada Gambar 3.3 memiliki 7 proses yaitu proses *login* , dimana yang dapat melakukan proses *login* adalah admin dan *member*. Proses admin yaitu proses untuk mengubah data admin. Proses *member* proses untuk mendapatkan informasi data *member* dan berisi terdapat informasi yang terhubung dengan *member*. Proses

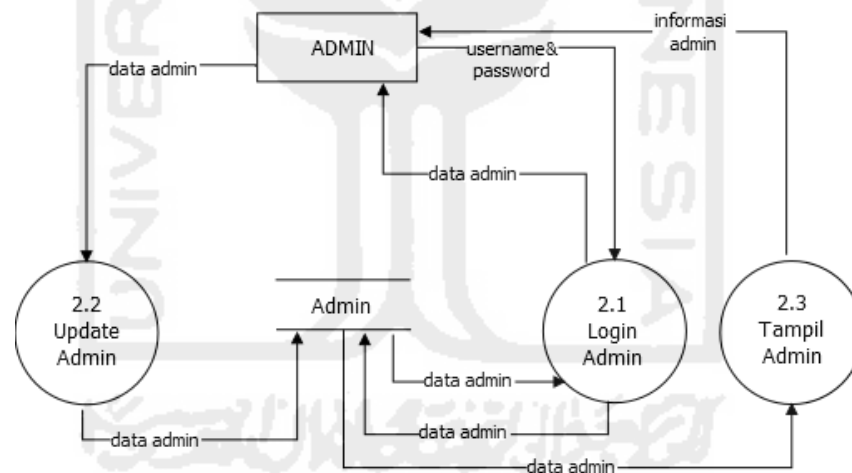
berita yaitu proses yang berisi informasi yang terhubung dengan proses berita. Proses produk yaitu proses untuk membuat informasi produk. Proses perawatan merupakan proses untuk mendapatkan informasi perawatan. Proses transaksi merupakan proses dari semua data transaksi. Kemudian terdapat 19 data *storage*. Dan memiliki 4 entitas yaitu admin, *member*, pengunjung dan pemilik.

3.2.2.3 DFD Level 2

DFD level 2 merupakan diagram yang menguraikan proses apa yang ada dalam diagram level 1.

1. DFD LEVEL 1

DFD level 2.2 merupakan penjabaran proses admin dari DFD level 1. DFD Level 2.2 Manajemen Admin dapat dilihat pada Gambar 3.4.

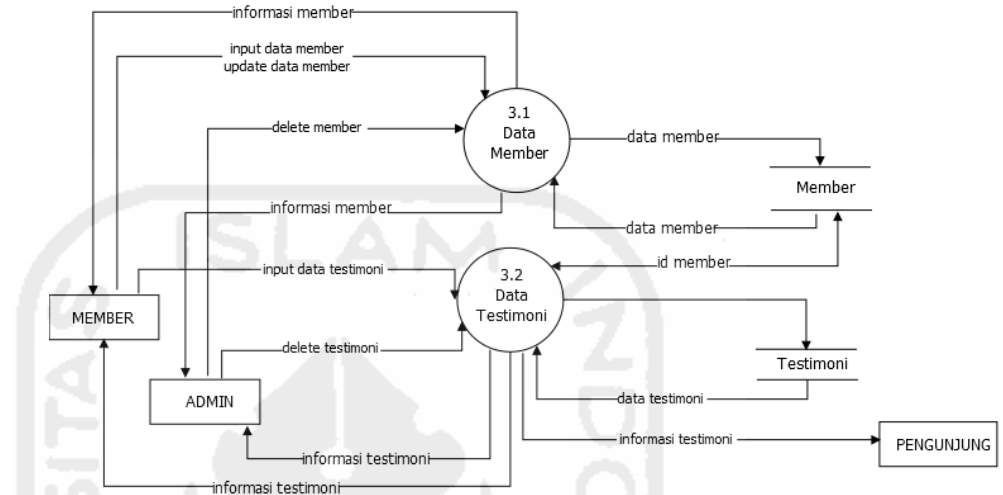


Gambar 3.4.DFD Level 2.2 Manajemen Admin

Pada Gambar 3.4 terdapat tiga proses yaitu, pada proses 2.1 *login* admin, entitas admin harus *login* ke sistem terlebih dahulu dengan menggunakan *username* dan *password*. Pada proses 2.3 tampil admin, entitas admin bisa melihat data admin dan pada proses 2.2 *update* admin entitas admin dapat mengubah data admin.

2. DFD Level 2.3 Manajemen *Member*

DFD level 2.3 merupakan penjabaran dari proses *member* pada DFD level 1. DFD Level 2.3 Manajemen *Member* dapat dilihat pada Gambar 3.5.

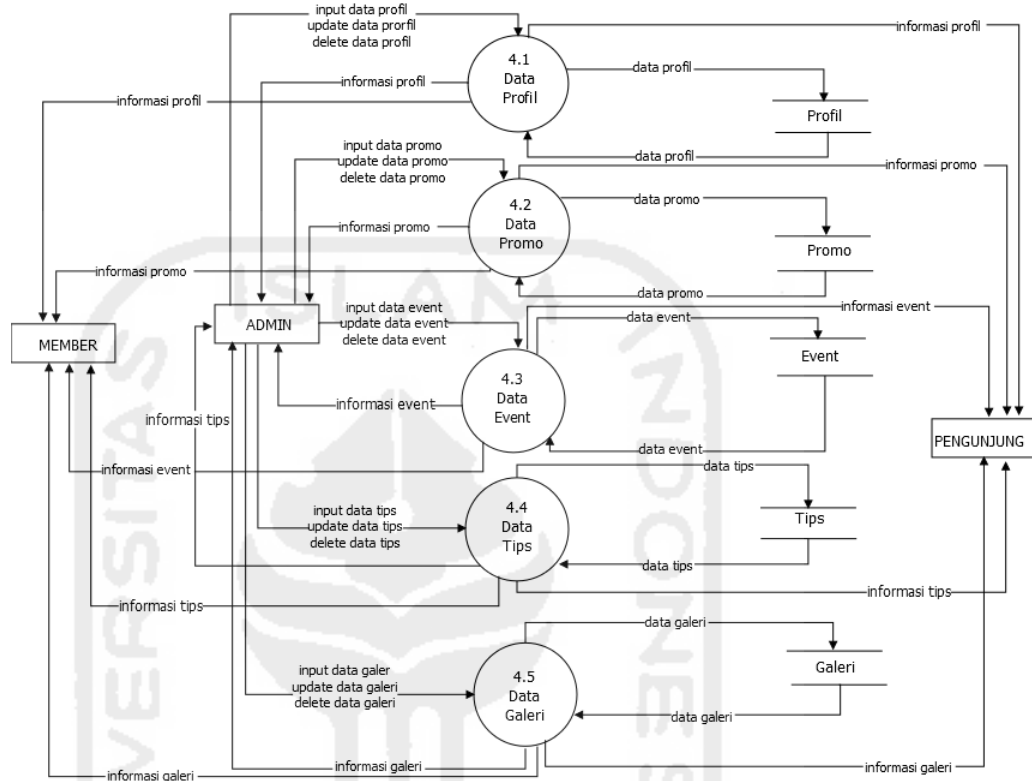


Gambar 3.5.DFD Level 2.3 Manajemen *Member*

Pada Gambar 3.5 terdapat dua proses yaitu pada proses 3.1 data *member*, didalam proses tersebut *member* dapat menambahkan, mengubah data *member*. Pada proses 3.2 *member* dapat menambah data testimoni dan admin dapat menghapus data *member* dan testimoni. Proses data testimoni berelasi dengan data *member*.

3. DFD Level 2.4 Manajemen Berita

DFD level 2.4 merupakan penjabaran dari proses berita pada DFD level 1. DFD Level 2.4 Manajemen Berita dapat dilihat pada Gambar 3.6.



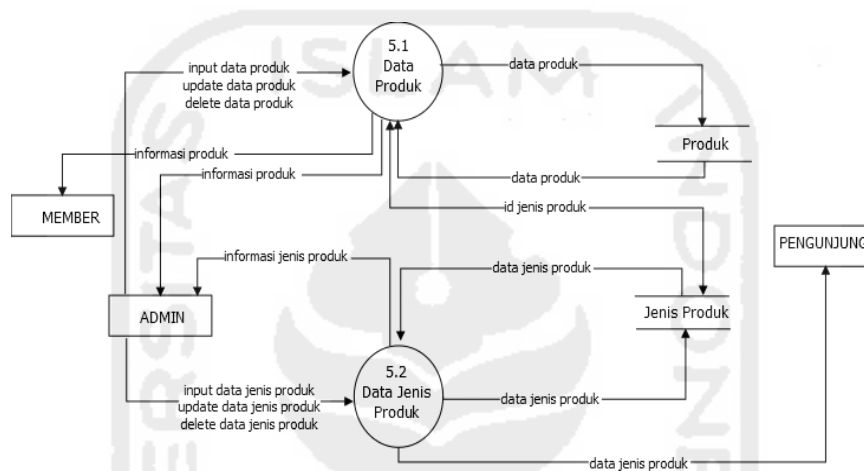
Gambar 3.6. DFDLevel 2.4 Manajemen Berita

Pada Gambar 3.6 terdapat lima proses yaitu, pada proses 4.1 input berita, terdapat proses untuk menambahkan data profil, menghapus data profil, mengubah data profil dan menampilkan data profil. Pada proses 4.2 proses data promo untuk menambah data promo, merubah data promo, menampilkan data promo dan menghapus data promo. Pada proses 4.3 terdapat proses data event untuk menambah data promo, merubah data promo, menampilkan data event dan menghapus data promo. Pada proses 4.4 proses data tips untuk menambah data tips, merubah data tips, menampilkan data tips dan menghapus data tips. Pada proses 4.5 proses data galeri untuk menambah data galeri, merubah data galeri, menampilkan data

galeri dan menghapus data galeri. Admin, *member* dan pengunjung dapat melihat semua data.

4. DFD Level 2.5 Manajemen Produk

DFD level 2.5 merupakan penjabaran dari proses produk pada DFD level 1. DFD Level 2.5 Manajemen Produk dapat dilihat pada Gambar 3.7.

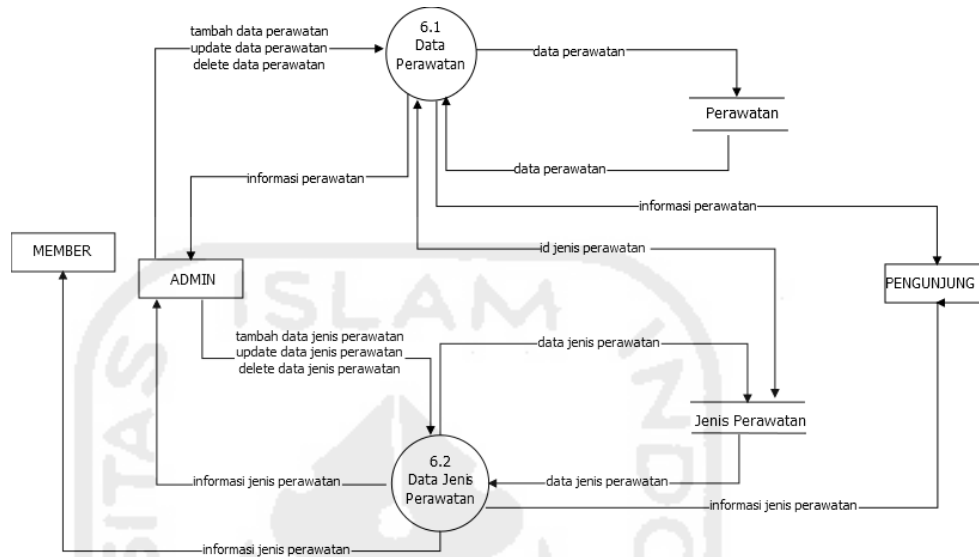


Gambar 3.7. DFD Level 2.5 Manajemen Produk

Pada Gambar 3.7 terdapat dua proses yaitu, pada proses 5.1 proses data produk untuk menambahkan, mengubah, menghapus dan menampilkan data produk. Pada proses 5.2 data jenis produk untuk menambahkan, mengubah, menghapus dan menampilkan data jenis produk. Data produk berelasi dengan data jenis produk.

5. DFD Level 2.6 Manajemen Perawatan

DFD level 2.6 merupakan penjabaran dari proses perawatan pada DFD level 1. DFD Level 2.6 Manajemen Perawatan dapat dilihat pada Gambar 3.8.

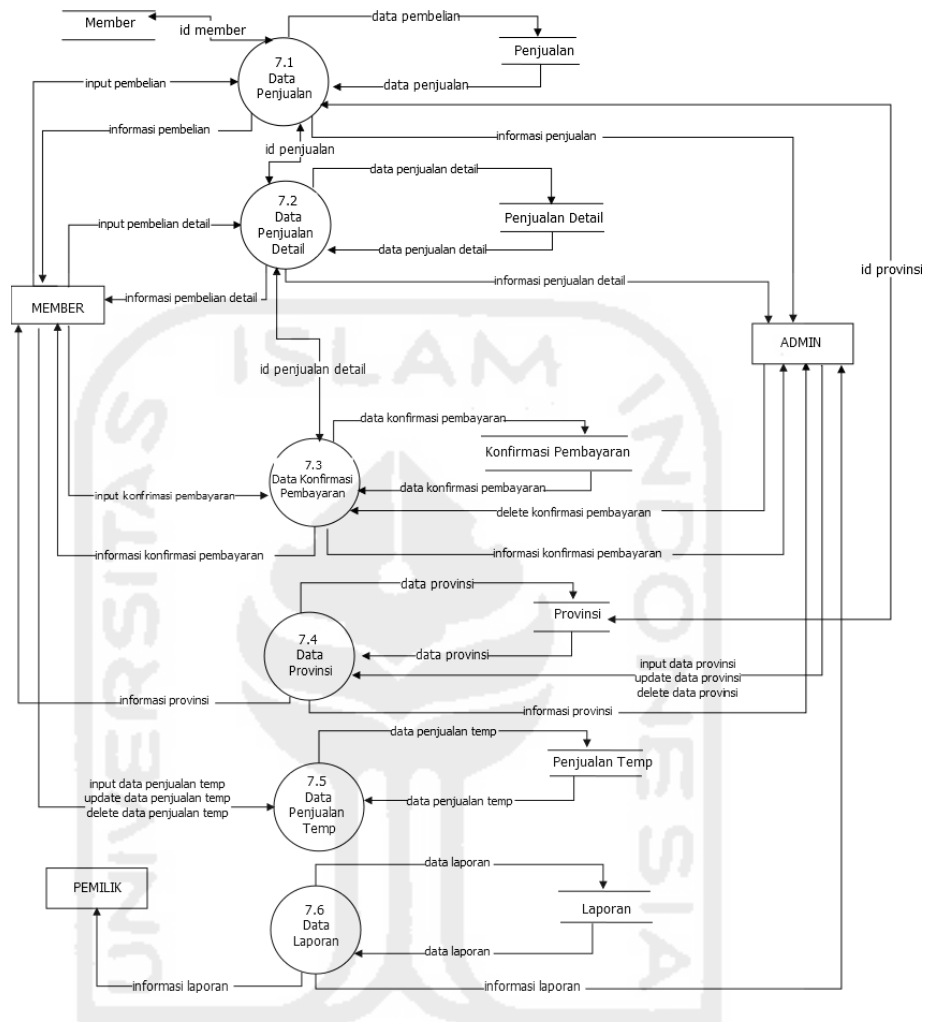


Gambar 3.8. DFD Level 2.6 Manajemen Perawatan

Pada Gambar 3.8 terdapat dua proses yaitu, pada proses 6.1 proses data perawatan untuk menambahkan, mengubah, menghapus dan menampilkan data perawatan. Pada proses 6.2 data jenis perawatan untuk menambah mengubah, menghapus dan menampilkan data jenis perawatan. Data perawatan berelasi dengan data jenis perawatan.

6. DFD Level 2.7 Manajemen Transaksi

DFD level 2.7 merupakan penjabaran dari proses penjualan pada DFD level 1. DFD Level 2.7 Manajemen Transaksi dapat dilihat pada Gambar 3.9.



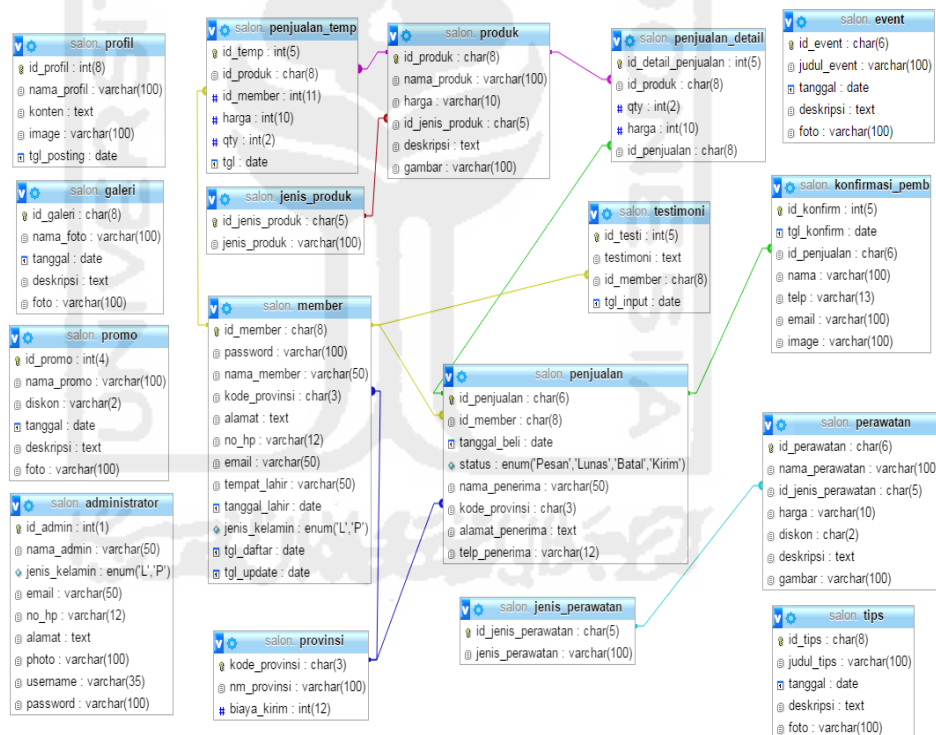
Gambar 3.9.DFD Level 2.7 Manajemen Transaksi

Pada Gambar 3.9 terdapat lima proses, yaitu proses 7.1 data penjualan untuk menambah dan menghapus pembelian yang dilakukan oleh *member*. Pada proses 7.2 data penjualan detail merupakan data detail dari pembelian yang bisa ditambahkan oleh *member*. Pada proses 7.3 data konfirmasi pembayaran yang hanya bisa dilakukan oleh *member*. Proses 7.4 merupakan proses provinsi dimana data provinsi dapat dihapus, ditambahkan dan di ubah oleh admin. Pada proses 7.5 data penjualan temp merupakan proses

penjualan temporer dimana *member* dapat menambakan pembelian sementara sebelum melakukan *checkout*. Pada proses 7.6 data laporan merupakan proses dimana data laporan tersebut berisi data pemesanan produk yang telah dipesan oleh pelanggan sebagai laporan penjualan perhari maupun perbulan yang dapat dicetak dikertas.

3.2.3 Relasi Tabel

Relasi Tabel adalah hubungan antar tabel yang mempresentasikan hubungan antar objek dan berfungsi untuk mengatur operasi suatu database. Relasi Tabel dapat dilihat pada Gambar 3.10.



Gambar 3.10. Relasi Tabel

Pada Gambar 3.10 relasi tabel mempunyai 17 tabel yang saling berhubungan. Pada tabel penjualan mempunyai hubungan dengan tabel *member* dan provinsi. Pada tabel penjualan detail berelasi dengan tabel produk dan tabel penjualan. Pada tabel

konfirmasi penjualan berelasi dengan tabel penjualan. Pada tabel penjualan temp berelasi dengan tabel produk dan *member*. Pada tabel produk mempunyai hubungan dengan tabel jenis produk. Pada tabel perawatan mempunyai hubungan dengan tabel jenis perawatan. Tabel testimoni berelasi dengan tabel *member*. Tabel *member* berelasi dengan tabel provinsi. Tabel penjualan temp berelasi dengan tabel *member* dan produk.

3.2.4 Struktur Tabel

Struktur tabel merupakan tabel-tabel yang terdapat di sebuah sistem sebagai basisdata yang berfungsi untuk menyimpan data. Sistem yang akan dibangun harus memiliki sebuah basisdata agar dapat digunakan. Tabel tersebut diperoleh dari data *storage* yang terdapat pada DFD. Basisdata pada Sistem Informasi Manajemen Customer ini memiliki 17 tabel yang saling berelasi. Penjabaran tabel dapat dilihat pada Tabel 3.1 sampai dengan Tabel 3.16 berikut .

1. Tabel Admin

Tabel admin ditunjukkan pada tabel 3.1 berfungsi menyimpan informasi data admin yang hanya dapat diakses oleh admin.

Tabel 3.1 Struktur Tabel Admin

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
<i>id_admin</i>	Integer (1)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
Nama_admin	Varchar (50)		<i>Not null</i>
Jenis_kelamin	Enum ('L','P')		<i>Not null</i>
Email	Varchar (50)		<i>Not null</i>
No Hp	Varchar (12)		<i>Not null</i>
Alamat	Text		<i>Not null</i>
<i>Username</i>	Varchar (35)		<i>Not null</i>
<i>Password</i>	Varchar (100)		<i>Not null</i>
Photo	Varchar(100)		<i>Not null</i>

2. Tabel Member

Tabel *member* ditunjukkan pada tabel 3.2 berfungsi menyimpan data pelanggan yang sudah menjadi *member*.

Tabel 3.2 Struktur Tabel *Member*

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_member	Char (8)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
<i>Password</i>	Varchar(100)		<i>Not null</i>
Nama_member	Varchar (50)		<i>Not null</i>
Kode_provinsi	Char(5)	<i>Foreign Key</i>	Berelasi dengan tabel provinsi
Alamat	Text		<i>Not null</i>
No_hp	Varchar (12)		<i>Not null</i>
Email	Varchar (50)		<i>Not null</i>
Tempat_lahir	Varchar (50)		<i>Not null</i>
Tanggal_lahir	Date		<i>Not null</i>
Jenis_kelamin	Enum ('L','P')		<i>Not null</i>
Tgl_daftar	Date		<i>Not null</i>
Tgl_update	Date		<i>Not null</i>

3. Tabel Produk

Tabel produk ditunjukkan pada tabel 3.3 berfungsi menyimpan data produk.

Tabel 3.3 Struktur Tabel Produk

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_produk	Char (8)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
Nama_produk	Varchar (100)		<i>Not null</i>
Harga	Varchar (10)		<i>Not null</i>
Id_jenis_produk	Integer (5)	<i>Foreign key</i>	Relasi dari tabel jenis produk
Deskripsi	Text		<i>Not null</i>
Gambar	Varchar (100)		<i>Not null</i>

4. Tabel Penjualan

Tabel penjualan ditunjukkan pada tabel 3.4 berfungsi menyimpan data penjualan.

Tabel 3.4 Struktur Tabel Penjualan

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_penjualan	Char (5)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
Id_member	Char (8)	<i>Foreign key</i>	Relasi dengan tabel member
Tanggal_beli	Date		<i>Not null</i>
Status	Enum		<i>Not null</i>
Nama_penerima	Varchar (50)		<i>Not null</i>
Kode provinsi	Char (3)	<i>Foreign key</i>	Relasi dengan tabel provinsi
Alamat penerima	Text		<i>Not null</i>
Telp_penerima	Varchar (12)		<i>Not null</i>

5. Tabel Jenis Produk

Tabel jenis produk ditunjukkan pada tabel 3.5 berfungsi menyimpan data jenis produk.

Tabel 3.5 Struktur Tabel Jenis Produk

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_jenis_produk	Char (5)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
Jenis_produk	Varchar (100)		<i>Not null</i>

6. Tabel *Event*

Tabel *event* ditunjukkan pada tabel 3.6 berfungsi menyimpan data *event*.

Tabel 3.6 Struktur Tabel *Event*

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_event	Char (6)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
Judul_event	Varchar (100)		<i>Not null</i>
Tanggal	Date		<i>Not null</i>
Deskripsi	Text		<i>Not null</i>
Foto	Varchar (100)		<i>Not null</i>

7. Tabel Perawatan

Tabel perawatan ditunjukkan pada tabel 3.7 berfungsi menyimpan data perawatan.

Tabel 3.7 Struktur Tabel Perawatan

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_perawatan	Char (6)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
Nama_perawatan	Varchar (100)		<i>Not null</i>
Id_jenis_perawatan	Integer (5)	<i>Foreign key</i>	Relasi dari tabel

			jenis produk
Harga	Varchar (10)		<i>Not null</i>
Diskon	Char(2)		<i>Not null</i>
Deskripsi	Text		<i>Not null</i>
Gambar	Varchar (100)		<i>Not null</i>

8. Tabel Tips

Tabel tips ditunjukkan pada tabel 3.8 berfungsi menyimpan data tips.

Tabel 3.8 Struktur Tabel Tips

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_tips	Char (8)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
Judul_tips	Varchar (100)		<i>Not null</i>
Tanggal	Date		<i>Not null</i>
Deskripsi	Text		<i>Not null</i>
Foto	Varchar (100)		<i>Not null</i>

9. Tabel Jenis Perawatan

Tabel jenis perawatan berfungsi menyimpan data jenis perawatan.

Tabel 3.9 Struktur Tabel Jenis Perawatan

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_jenis_perawatan	Char (5)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
Jenis_perawatan	Varchar (100)		<i>Not null</i>

10. Tabel Penjualan Detail

Tabel penjualan detail berfungsi menyimpan data detail penjualan karena pelanggan bisa membeli lebih dari satu jenis produk.

Tabel 3.10 Struktur Tabel Penjualan Detail

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
---------	------	-----------	------------

Id_detail_penjualan	Integer(5)	<i>Primary key</i>	<i>Not null</i>
Id_produk	Char (8)	<i>Foreign key</i>	Berelasi dengan tabel produk
Qty	Integer(2)		<i>Not null</i>
Harga	Integer(10)		<i>Not null</i>
Id_penjualan	Char(8)	<i>Foreign key</i>	<i>Berelasi dengan tabel penjualan</i>

11. Tabel Testimoni

Tabel testimoni berfungsi menyimpan data testimoni yang ditambahkan oleh *member* sebagai saran dan kritik ataupun ungkapan kepuasan dan ketidak puasan atas produk dan jasa yang diberikan.

Tabel 3.11 Struktur Tabel Testimoni

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_testi	int (5)	<i>Primary key</i>	<i>Not null</i>
Testimoni	Text (100)		<i>Not null</i>
Id_member	Char (8)	<i>Foreign Key</i>	Berelasi dengan tabel member
Tgl_input	Date		<i>Not null</i>

12. Tabel Konfirmasi Pembayaran

Tabel konfirmasi pembayaran berfungsi menyimpan data konfirmasi pembayaran dari *member* yang telah menambahkan data pembelian produk dan sudah melakukan pembayaran sesuai harga yang sudah di tetapkan sehingga *member* bisa memberikan bukti transaksi pembayaran sebagai konfirmasi pembayaran.

Tabel 3.12 Struktur Tabel Konfirmasi Pembayaran

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_konfirm	int (5)	<i>Primary</i>	<i>Not null</i>

		<i>key</i>	
Tgl_konfirm	Date		<i>Not null</i>
Id_penjualan	Char (6)	<i>Foreign Key</i>	Berelasi dengan tabel penjualan
Nama	Varchar (100)		<i>Not null</i>
Telepone	Varchar (13)		<i>Not null</i>
Email	Varchar (100)		<i>Not null</i>
Image	Varchar (100)		<i>Not null</i>

13. Tabel Galeri

Tabel galeri ditunjukkan pada tabel 3.13 berfungsi menyimpan data galeri.

Tabel 3.13 Struktur Tabel Galeri

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_galeri	Char (8)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
Nama_foto	Varchar (100)		<i>Not null</i>
Tanggal	Date		<i>Not null</i>
Deskripsi	Text		<i>Not null</i>
Foto	Varchar (100)		<i>Not null</i>

14. Tabel Profil

Tabel profil ditunjukkan pada tabel 3.14 berfungsi menyimpan data tentang profil perusahaan.

Tabel 3.14 Struktur Tabel Profil

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_profil	Integer (8)	<i>Primary key</i>	<i>Not null</i>
Nama_profil	Varchar (100)		<i>Not null</i>
Deskripsi	Text		<i>Not null</i>

Image	Varchar(100)		<i>Not null</i>
Tgl_posting	Date		<i>Not null</i>

15. Tabel Promo

Tabel promo ditunjukkan pada tabel 3.15 berfungsi menyimpan data promo.

Tabel 3.15 Struktur Tabel Promo

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_promo	Char (8)	<i>Primary Key</i>	<i>Not null</i>
Nama_promo	Varchar (100)		<i>Not null</i>
Diskon	Varchar(2)		<i>Not null</i>
Tanggal	Date		<i>Not null</i>
Deskripsi	Text		<i>Not null</i>
Foto	Varchar (100)		<i>Not null</i>

16. Tabel Provinsi

Tabel provinsi berfungsi menyimpan data provinsi.

Tabel 3.16 Struktur Tabel Provinsi

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Kode_provinsi	Char (3)	<i>Primary key</i>	<i>Not null</i>
Nama_provinsi	Integer (100)		<i>Not null</i>
Biaya kirim	Char (12)		<i>Not null</i>

17. Tabel Penjualan Temp

Tabel penjualan temp berfungsi menyimpan data penjualan temporer.

Tabel 3.17 Struktur Tabel Penjualan Temp

Atribut	Tipe	Konstrain	Keterangan
Id_temp	Integer(95)	Primary key	Not null
Id_produk	Char(8)	Foreign Key	Berelasi dengan tabel produk
Id_member	Integer(8)	Foreign Key	Berelasi dengan tabel member
Harga	Int(10)		Not null
Qty	Int(2)		Not null
Tgl	Date		Not null

3.2.5 Rancangan Antarmuka

Rancangan Antarmuka dikenal dengan *Graphical User Interface* (GUI). Rancangan antar muka akan menggambarkan rancangan tampilan pada sistem yang berfungsi untuk mempermudah dalam pembangunan sistem.

3.2.5.1 Rancangan Halaman Antarmuka Admin

Halaman antarmuka admin adalah halaman sistem yang hanya dapat diakses oleh admin untuk mengolah data-data salon melalui sistem.

1. Login Admin

Rancangan antarmuka halaman login admin dapat dilihat pada Gambar 3.11.



Silahkan Login

username

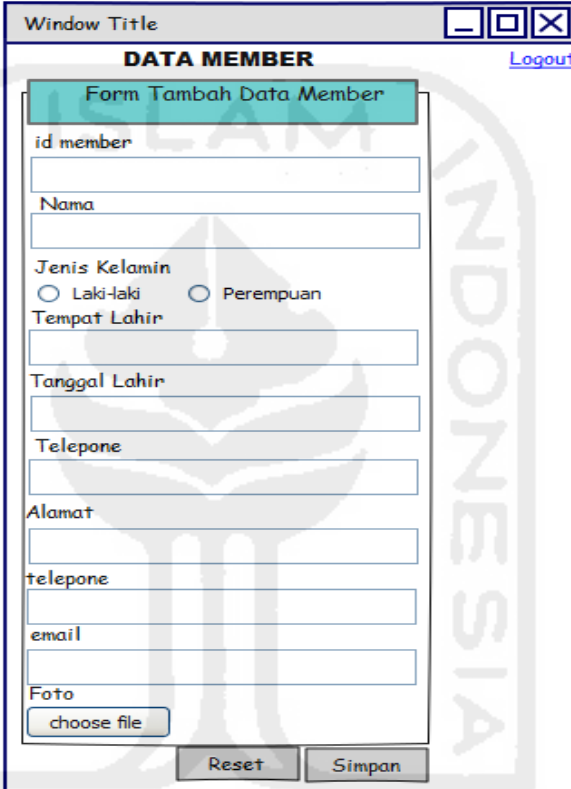
Login

Gambar 3.11.Rancangan Antarmuka *Login* Admin

Pada Gambar 3.11 sebelum masuk ke sistem administrator harus melakukan *login* terlebih dahulu dengan memasukkan *username* dan *password* yang telah terdaftar.

2. Tambah *Member*

Rancangan antarmuka halaman tambah *member* dapat dilihat pada Gambar 3.12.



The image shows a web browser window titled "DATA MEMBER" with a "Logout" link in the top right. The main content is a form titled "Form Tambah Data Member" with the following fields and controls:

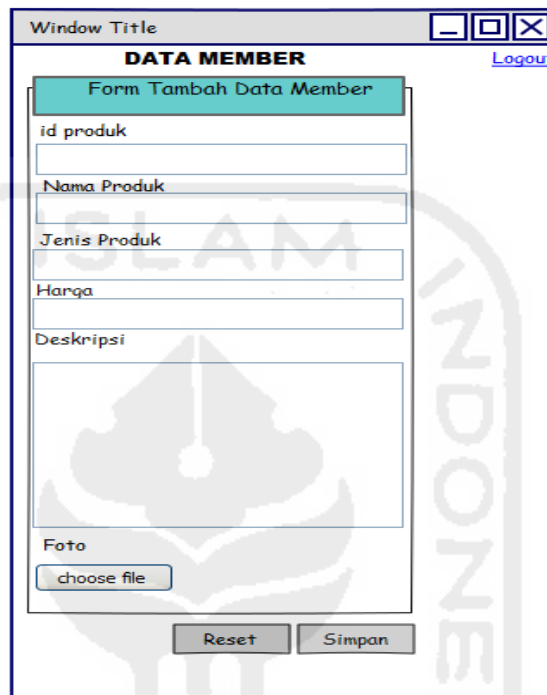
- id member: text input field
- Nama: text input field
- Jenis Kelamin: radio buttons for "Laki-laki" and "Perempuan"
- Tempat Lahir: text input field
- Tanggal Lahir: text input field
- Telepone: text input field
- Alamat: text input field
- telepone: text input field
- email: text input field
- Foto: text input field with a "choose file" button below it
- Reset: button
- Simpan: button

Gambar 3.12.Rancangan Antarmuka Tambah *Member*

Pada Gambar 3.12 tambah *member* berisi data apabila admin ingin menambahkan data *member* seperti no member, nama, jenis kelamin, tempat lahir, tanggal lahir, email, telepone.

3. Tambah Produk

Rancangan antarmuka halaman tambah produk dapat dilihat pada Gambar 3.13



The image shows a web browser window with the title 'Window Title'. The main content area is titled 'DATA MEMBER' and contains a sub-section 'Form Tambah Data Member'. This form includes several input fields: 'id produk', 'Nama Produk', 'Jenis Produk', 'Harga', and 'Deskripsi'. Below these is a 'Foto' section with a 'choose file' button. At the bottom of the form are 'Reset' and 'Simpan' buttons. A 'Logout' link is located in the top right corner of the window.

Gambar 3.13. Rancangan Antarmuka Tambah Produk

Pada Gambar 3.13 tambah produk berisi data apabila admin ingin menambahkan data produk seperti nomor produk, nama produk, harga, jenis produk, deskripsi dan gambar.

4. Data Produk

Rancangan antarmuka halaman data produk dapat dilihat pada Gambar 3.14.

No	ID Produk	Nama Produk	Jenis Produk	Harga	Deskripsi	Aksi
1.	1602100	Krim	Face Product	90.000	nanananana	detail edit hapus

Gambar 3.14. Rancangan Antarmuka Data Produk

Pada Gambar 3.14 list produk berisi data produk berisi nomor, nama produk, harga, aksi seperti detail untuk melihat lebih detail data produk mengenai nama jenis produk, diskripsi dan foto. Dapat juga mengubah dan menghapus data.

5. Data Perawatan

Rancangan antarmuka halaman data perawatan dapat dilihat pada Gambar 3.15.

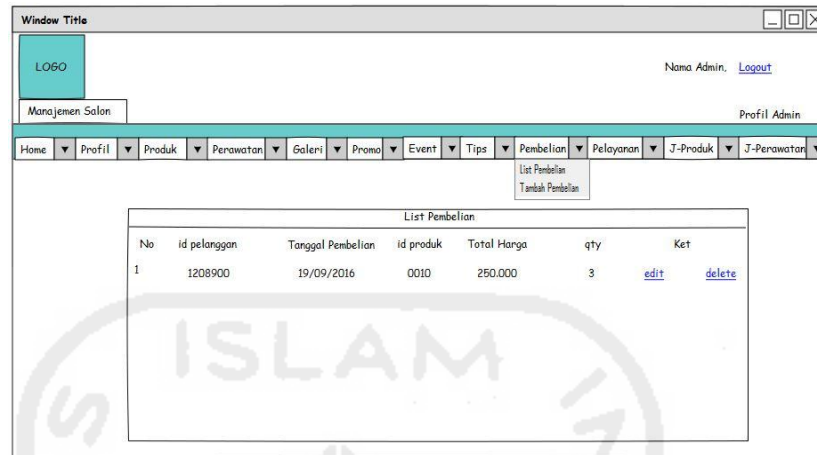
No	ID Perawatan	Nama Perawatan	Harga	Deskripsi	Aksi
1.	1602100	Facial	90.000	nanananana	detail edit hapus

Gambar 3.15. Rancangan Antarmuka Data Perawatan

Pada Gambar 3.15 list perawatan berisi data perawatan seperti no, nama perawatan, harga, aksi seperti detail untuk melihat lebih detail data perawatan mengenai nama jenis perawatan ,diskripsi dan foto.

6. Data Penjualan

Rancangan antarmuka halaman data penjualan dapat dilihat pada Gambar 3.16.

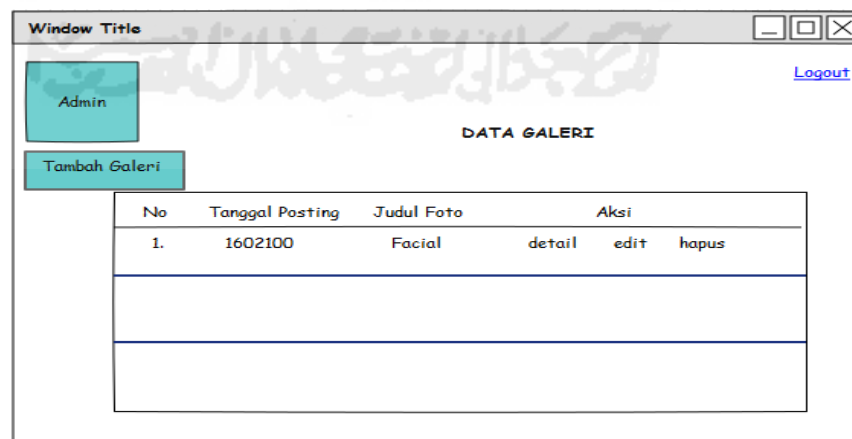


Gambar 3.16. Rancangan Antarmuka Data Penjualan

Pada Gambar 3.16 list pembelian berisi data pembelian yang dilakukan oleh *member* seperti data no pembelian, id pembelian, tanggal pembelian, id produk, total harga, dan jumlah produk.

7. Data Galeri

Rancangan antarmuka halaman data galeri dapat dilihat pada gambar 3.17.

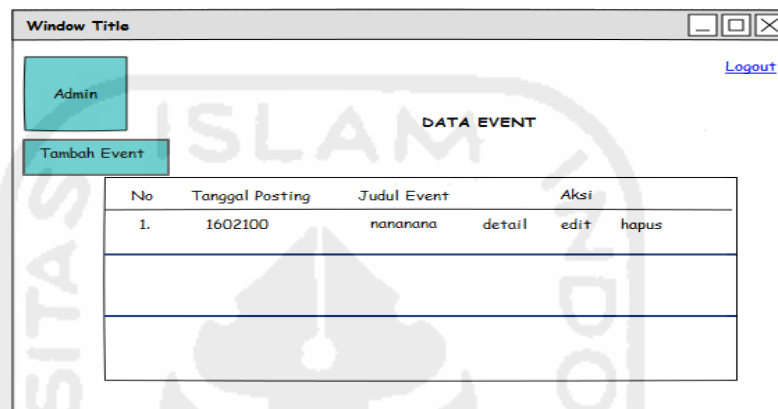


Gambar 3.17.Rancangan Antarmuka Data Galeri

Pada Gambar 3.17 list galeri berisi data galeri seperti no galeri, judul foto, aksi seperti detail untuk melihat lebih detail data galeri mengenai kode , judul foto, diskripsi dan foto.

8. Data *Event*

Rancangan antarmuka halaman data *event* dapat dilihat pada Gambar 3.18.

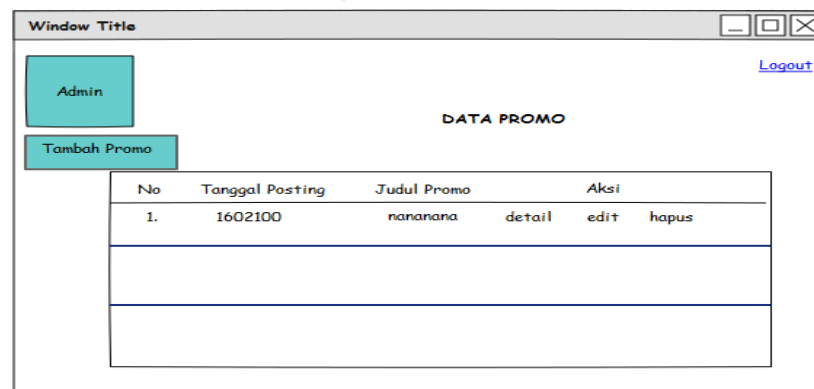


Gambar 3.18. Rancangan Antarmuka Data *Event*

Pada Gambar 3.18 data *event* berisi data *event* seperti no *event*, judul *event*, aksi seperti detail untuk melihat lebih detail data *event* mengenai kode , judul *event*, diskripsi dan foto.

9. Data Promo

Rancangan antarmuka data promo dapat dilihat pada Gambar 3.19.

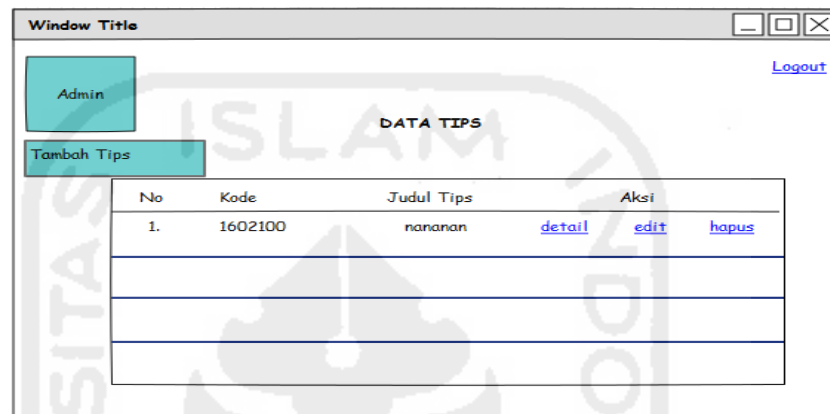


Gambar 3.19. Rancangan Antarmuka Data Promo

Pada Gambar 3.19 berisi list promo berisi data promo seperti no, judul promo, aksi seperti detail untuk melihat lebih detail data promo mengenai kode , judul promo, diskripsi dan foto.

10. Data Tips

Rancangan antarmuka halaman data tips dapat dilihat pada Gambar 3.20.

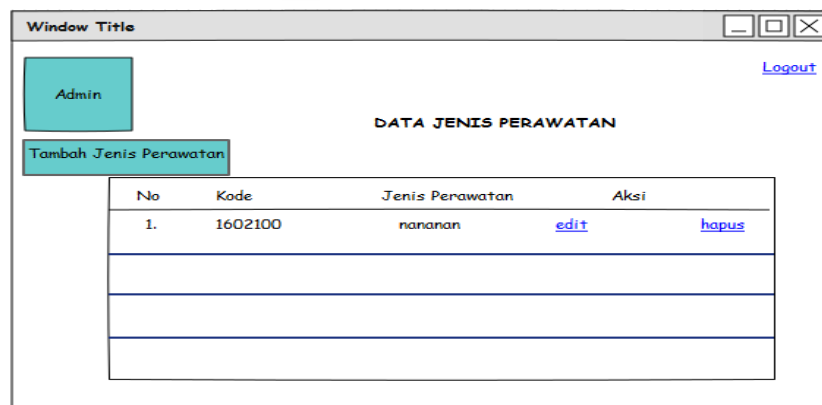


Gambar 3.20. Rancangan Antarmuka Data Tips

Pada Gambar 3.20 list tips berisi data tips seperti no, judul tips, dan aksi seperti detail untuk melihat lebih detail data tips mengenai kode , judul tips, diskripsi dan foto.

11. Data Jenis Perawatan

Rancangan antarmuka data jenis perawatan dapat dilihat pada Gambar 3.21.

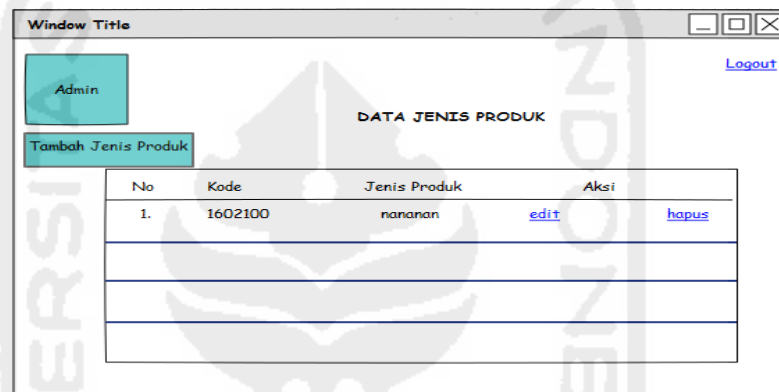


Gambar 3.21. Halaman Antarmuka Jenis Perawatan

Pada Gambar 3.21 halaman antarmuka jenis perawatan menjelaskan jenis perawatan yang ada seperti perawatan wajah, perawatan rambut dan perawatan badan.

12. Data Jenis Produk

Rancangan antarmuka halaman data jenis produk dapat dilihat pada Gambar 3.22.

**Gambar 3.22.** Halaman Antarmuka Jenis Produk

Pada Gambar 3.22 halaman antarmuka jenis produk menjelaskan jenis produk yang ada seperti produk untuk wajah, produk untuk rambut dan produk untuk badan.

13. Data Provinsi

Rancangan antarmuka halaman data provinsi dapat dilihat pada Gambar 3.23.

No	Kode Provinsi	Provinsi	Kabupaten	Kecamatan	Ongkos Kirim	Aksi
1.	1602100	Jawa Tengah	Klaten	Trucuk	15.000	edit hapus

Gambar 3.23.Halaman Antarmuka Provinsi

Pada Gambar 3.23 menjelaskan data provinsi yang nantinya akan dipakai dalam pengecekan biaya ongkos kirim secara otomatis untuk alamat tujuan pengiriman yang berbelanja online menggunakan *website*.

14. Data Testimoni

Rancangan antarmuka halaman data testimoni dapat dilihat pada Gambar 3.24.

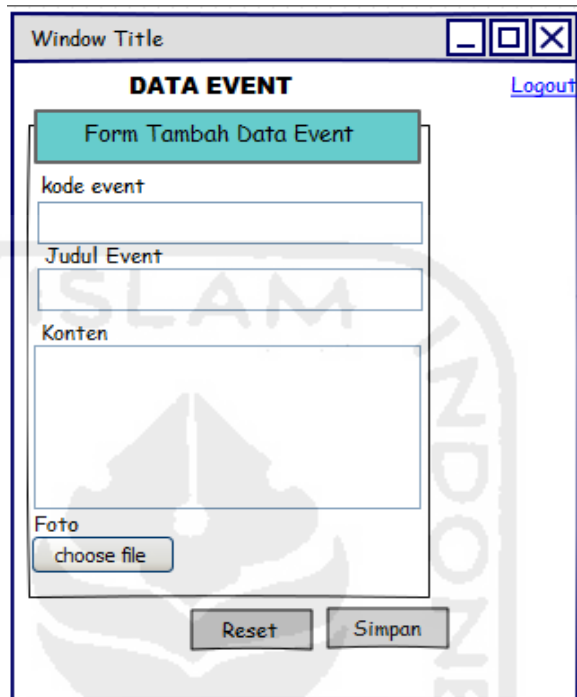
No	Tgl Input	id member	Testimoni	Aksi
1.	1602100	M172627	ananana	detail edit hapus

Gambar 3.24.Halaman Antarmuka Testimoni

Pada Gambar 3.24 berisi data testimoni dari pelanggan yang diisi melalui website dan secara otomatis tersimpan ke dalam sistem.

15. Tambah Data *Event*

Rancangan antarmuka halaman tambah data *event* dapat dilihat pada Gambar 3.25.



The image shows a web browser window titled "Window Title" with standard minimize, maximize, and close buttons. The main content area is titled "DATA EVENT" and includes a "Logout" link in the top right corner. A teal header bar reads "Form Tambah Data Event". Below this, there are four input fields: "kode event", "Judul Event", and "Konten" (a larger text area), and a "Foto" section with a "choose file" button. At the bottom of the form are two buttons: "Reset" and "Simpan". A large, faint watermark of the Universitas Slamet Riyadi logo is visible in the background.

Gambar 3.25. Halaman Antarmuka Tambah *Event*

Pada Gambar 3.25 tambah *event* berfungsi sebagai forum apabila admin ingin menambahkan data *event* ke dalam sistem yang berisi judul *event*, deskripsi dan foto.

16. Data Tambah Provinsi

Rancangan antarmuka halaman tambah data provinsi dapat dilihat pada Gambar 3.26.

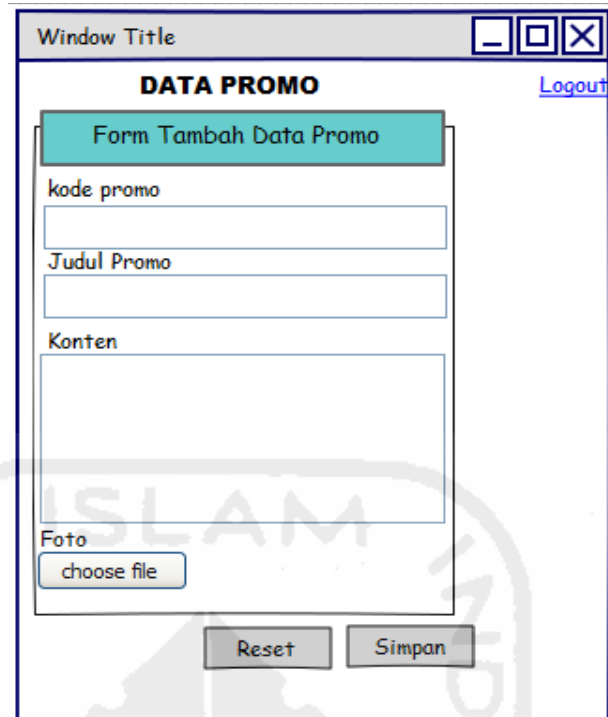
The image shows a web browser window with the title 'Window Title'. The main content area is titled 'DATA PROVINSI' and includes a 'Logout' link. A teal-colored box at the top of the form is labeled 'Form Tambah Data Provinsi'. Below this, there are five input fields: 'Kode Provinsi', 'Nama Provinsi', 'Kabupaten', 'Kecamatan', and 'Ongkos Kirim'. At the bottom of the form are two buttons: 'Reset' and 'Simpan'. A large, faint watermark of the Universitas Indonesia logo is visible in the background of the page.

Gambar 3.26.Halaman Antarmuka Tambah Provinsi

Pada Gambar 3.26 tambah provinsi berfungsi apabila admin ingin menambahkan data provinsi berupa nama provinsi, kabupaten, kecamatan dan ongkos kirim.

17. Data Tambah Promo

Rancangan antarmuka halaman tambah data promo dapat dilihat pada Gambar 3.27.



The image shows a web browser window with the title "DATA PROMO". Inside the window, there is a form titled "Form Tambah Data Promo". The form contains the following elements:

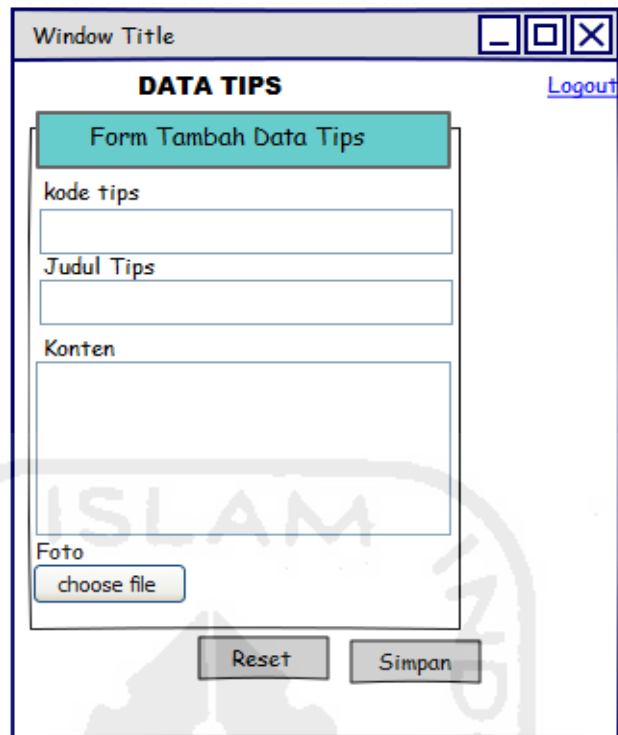
- A text input field labeled "kode promo".
- A text input field labeled "Judul Promo".
- A large text area labeled "Konten".
- A "Foto" section with a "choose file" button.
- Two buttons at the bottom: "Reset" and "Simpan".
- A "Logout" link in the top right corner.

Gambar 4.27. Halaman Antarmuka Tambah Promo

Pada Gambar 4.27 halaman antarmuka tambah promo berfungsi untuk menambahkan data promo seperti kode, judul promo, deskripsi dan foto.

18. Data Tambah Tips

Rancangan antarmuka halaman tambah data tips dapat dilihat pada Gambar 3.28.



The image shows a web browser window with the title 'Window Title'. The main content area is titled 'DATA TIPS' and contains a 'Form Tambah Data Tips'. The form has the following elements:

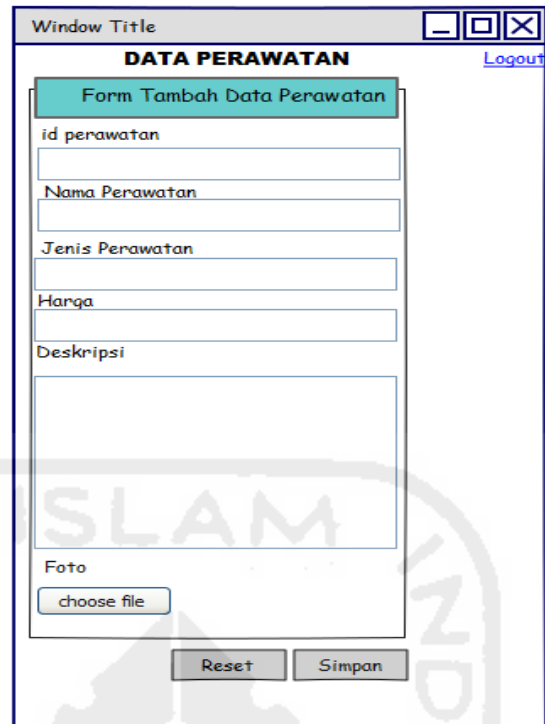
- A header bar with the text 'Form Tambah Data Tips'.
- An input field labeled 'kode tips'.
- An input field labeled 'Judul Tips'.
- A large text area labeled 'Konten'.
- A section labeled 'Foto' with a 'choose file' button.
- Two buttons at the bottom: 'Reset' and 'Simpan'.
- A 'Logout' link in the top right corner.

Gambar 3.28.Halaman Antarmuka Tambah Tips

Pada Gambar 3.28 tambah tips untuk menambahkan data tips berupa kode, judul tips, deskripsi dan foto.

19. Data Tambah Perawatan

Rancangan antarmuka halaman tambah data perawatan dapat dilihat pada Gambar 3.29.



Window Title

DATA PERAWATAN [Logout](#)

Form Tambah Data Perawatan

id perawatan

Nama Perawatan

Jenis Perawatan

Harga

Deskripsi

Foto

choose file

Reset Simpan

Gambar 3.29.HalamanAntarmuka Tambah Perawatan

Pada Gambar 3.29 untuk menambahkan data perawatan seperti kode, nama perawatan, jenis perawatan, harga, deskripsi dan foto.

20. Edit Admin

Rancangan antarmuka halaman edit admin dapat dilihat pada Gambar 3.30.

The image shows a web browser window with the title 'Window Title'. The main content area is titled 'DATA ADMIN' and includes a 'Logout' link. A teal header for the form reads 'Form Edit Data Provinsi'. The form fields are: 'Id Admin' with the value '1', 'Nama Admin' with 'Wulan', 'Alamat' with 'Jalan Kaliurang', 'username' with 'atika', 'Password' with '****', and a 'reset password' field. At the bottom of the form are two buttons: 'Reset' and 'Simpan'.

Gambar 3.30.Halaman Antarmuka Edit Admin

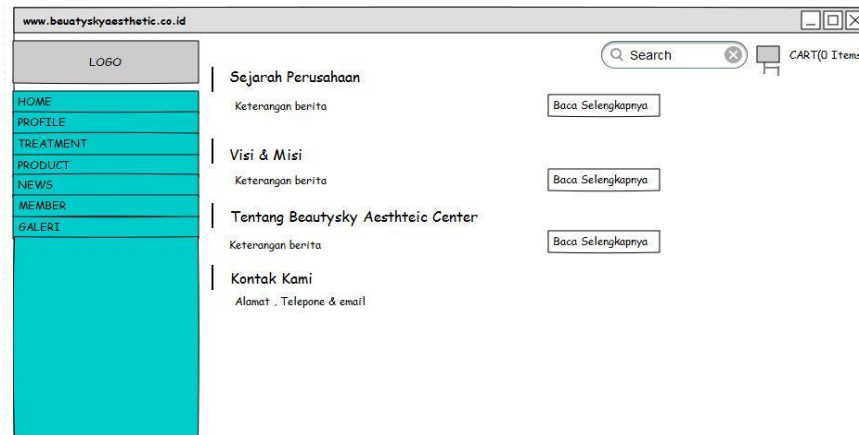
Pada Gambar 3.30 untuk mengubah data admin karena hanya ada satu admin maka tidak ada halaman tambah admin.

3.2.4.2 Rancangan Antarmuka Pengunjung

Halaman pengunjung adalah halaman yang disediakan untuk pengunjung untuk memberikan informasi secara lengkap.

1. Halaman Profil

Rancangan antarmuka halaman profil dapat dilihat pada Gambar 3.31.

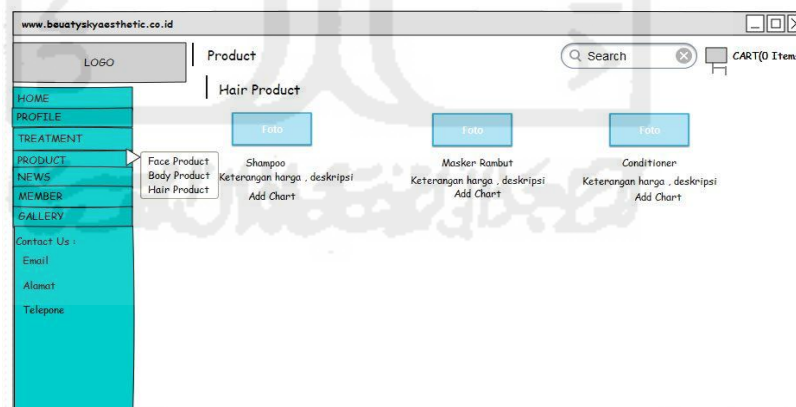


Gambar 3.31.Rancangan Antarmuka Pengunjung Profil

Pada Gambar 3.31 halaman antarmuka profil berisi data profil salon seperti sejarah perusahaan, visi & misi, tentang salon, dan kontak salon yang dapat dilihat oleh member dan pengunjung sebagai suatu informasi.

2. Halaman Produk

Rancangan antarmuka halaman produk dapat dilihat pada Gambar 3.32.



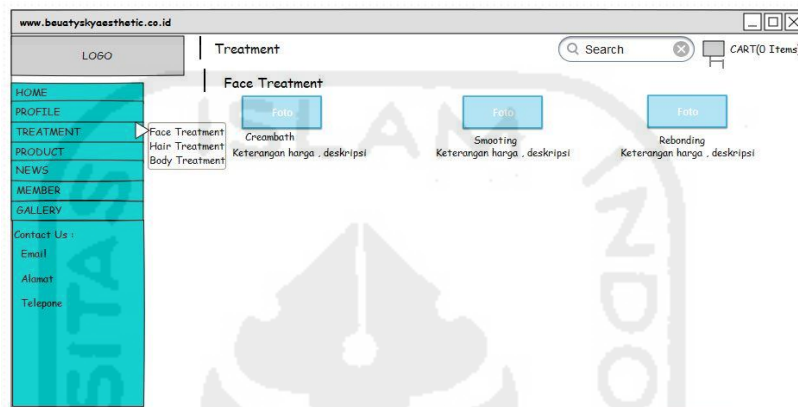
Gambar 3.32. Rancangan Antarmuka Pengunjung Produk

Pada Gambar 3.32 terdapat informasi produk yang dapat dilihat oleh *member* dan pengunjung keterangan jenis produk, nama

produk, harga, deskripsi dan foto produk. Produk hanya bisa di *order* oleh *member*.

3. Halaman Perawatan

Rancangan antarmuka halaman perawatan dapat dilihat pada Gambar 3.33.

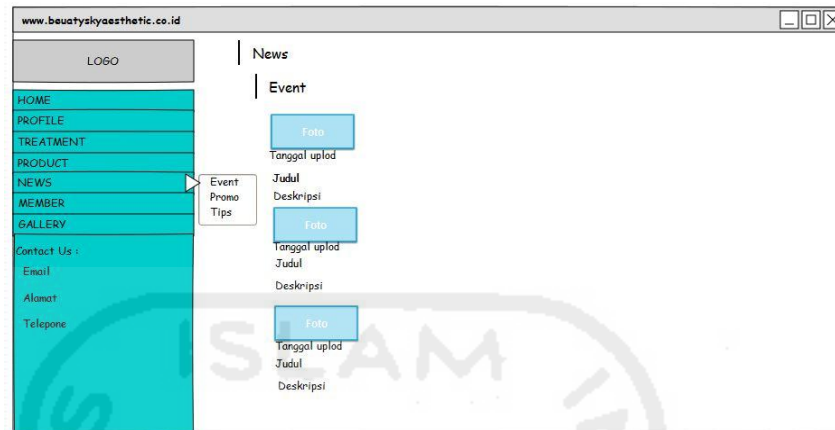


Gambar 3.33. Rancangan Antarmuka Pengunjung Perawatan

Pada Gambar 3.33 terdapat informasi seperti keterangan jenis perawatan untuk wajah, badan atau rambut, nama perawatan, harga perawatan, deskripsi dan foto.

4. Halaman *Event*

Rancangan antarmuka halaman *event* dapat dilihat pada Gambar 3.34.

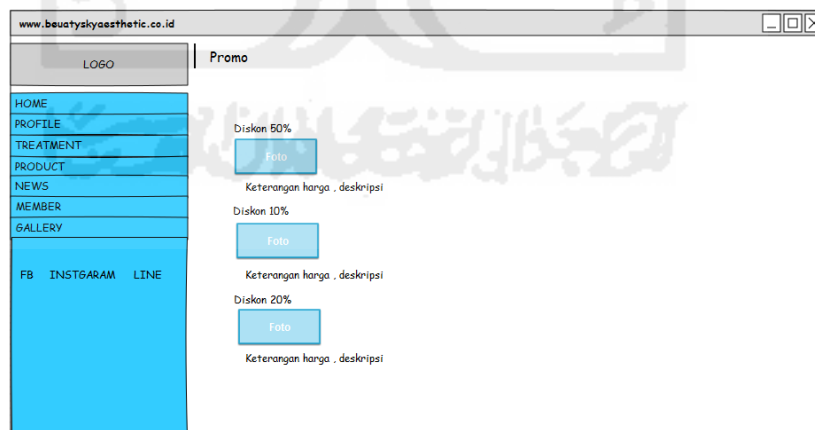


Gambar 3.34. Rancangan Antarmuka Pengunjung *Event*

Pada Gambar 3.34 terdapat informasi *event* yang diselenggarakan oleh pihak salon yang dapat dilihat oleh *member* dan pengunjung seperti nama *event*, tanggal *event*, deskripsi dan foto

5. Halaman Promo

Rancangan antarmuka pengunjung halaman promo dapat dilihat pada Gambar 3.35.

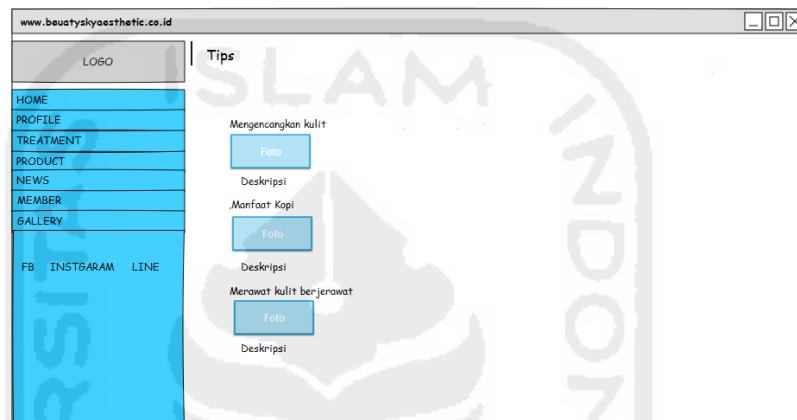


Gambar 3.35. Rancangan Antarmuka Pengunjung Halaman Promo

Pada Gambar 3.35 terdapat informasi mengenai halaman promo yang diadakan oleh salon. Berisi keterangan seperti nama promo, tanggal posting dan deskripsi.

6. Halaman Tips

Rancangan antarmuka pengunjung halaman tips dapat dilihat pada Gambar 3.36.

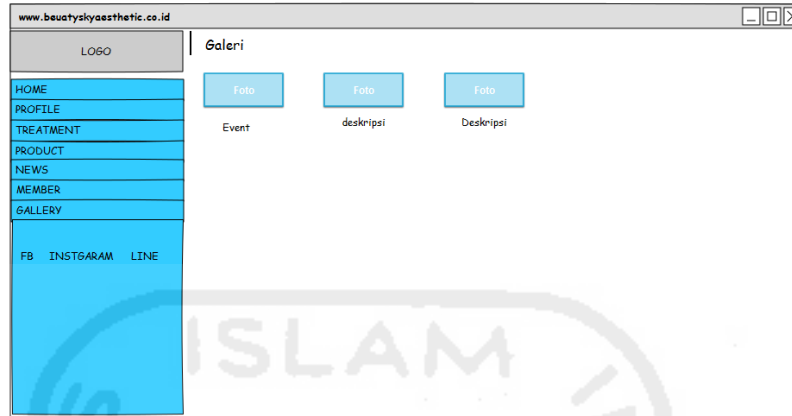


Gambar 3.36.Rancangan Antarmuka Pengunjung Halaman Tips

Pada Gambar 3.36 terdapat informasi tips seputar kecantikan. Informasi berisi tentang nama tips, gambar dan deskripsi.

7. Halaman Galeri

Rancangan antarmuka pengunjung halaman galeri dapat dilihat pada Gambar 3.37.

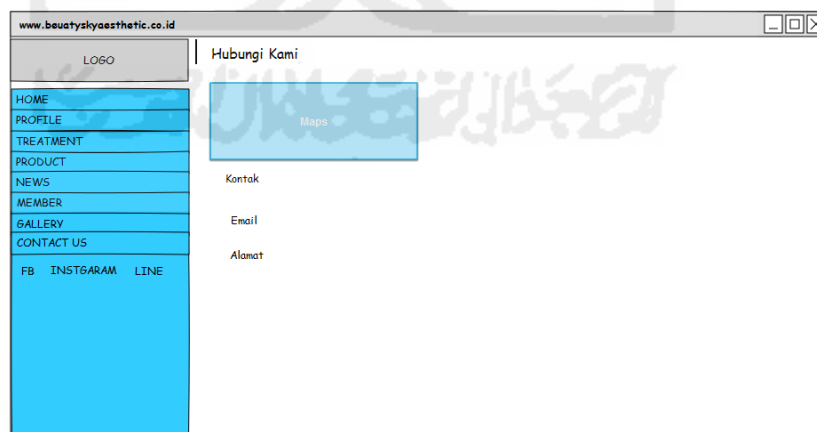


Gambar 3.37.Rancangan Antarmuka Pengunjung Halaman Galeri

Pada Gambar 3.37 berisi informasi tentang halaman galeri dimana halaman ini terdapat foto yang berkaitan dengan salon. Informasi berisi tanggal posting, foto dan deskripsi foto.

8. Halaman Kontak

Rancangan antarmuka pengunjung halaman kontak dapat dilihat pada Gambar 3.38.

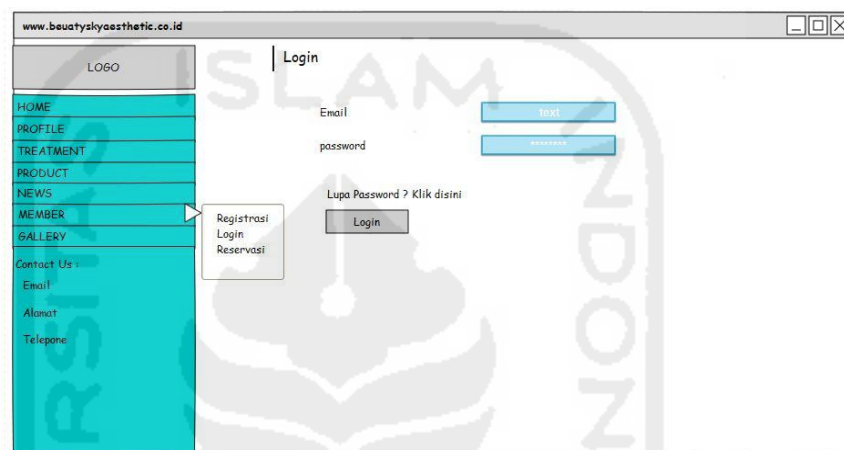


Gambar 3.38.Rancangan Antarmuka Pengunjung Halaman Kontak

Pada Gambar 3.38 terdapat informasi tentang kontak yang dapat dihubungi oleh pelanggan seperti alamat lengkap, no handpone, email, dan alamat sosial media.

9. Halaman *Login Member*

Rancangan antarmuka *login member* dapat dilihat pada Gambar 3.39.



Gambar 3.39.Rancangan Antarmuka Pengunjung *Login Member*

Pada Gambar 3.39 terdapat informasi bagian *login member* untuk masuk ke sistem. Informasi tersebut berisi *email* dan *password*.

10. Halaman Registrasi *Member*

Rancangan antarmuka halaman registrasi *member* dapat dilihat pada Gambar 3.40.

Gambar 3.40. Rancangan Antarmuka Pengunjung Registrasi
Member

Pada gambar 3.40 terdapat informasi bagian registrasi *member* untuk pengunjung yang ingin mendaftar sebagai *member* baru. Informasi berisi nama lengkap, jenis kelamin, tempat lahir, tanggal lahir, alamat, no hp, *username*, *password* dan *email*.

11. Halaman *Member*

Rancangan antarmuka halaman pengunjung *member page* dapat dilihat pada Gambar 3.41.

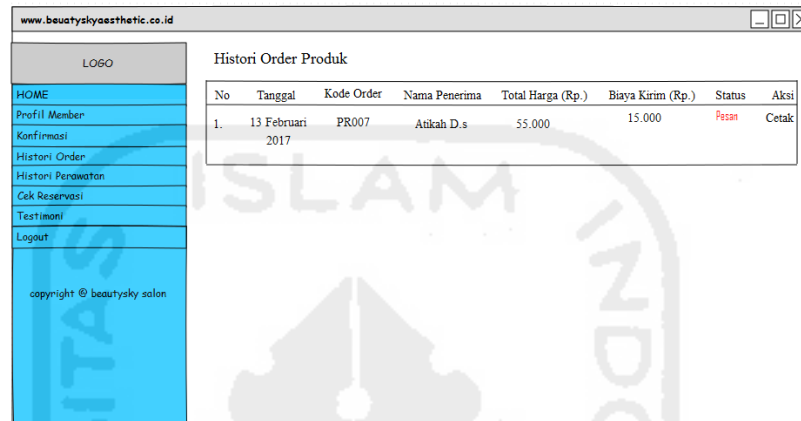
Gambar 3.41. Rancangan Antarmuka Pengunjung Halaman
Member

Pada Gambar 3.41 berisi halaman khusus untuk *member* dimana *member* dapat melihat informasi *histori order*, *histori*

perawatan, menambahkan testimoni, konfirmasi pembayaran dan mengubah data profil *member*.

12. Halaman *Histori Order*

Rancangan antarmuka pengunjung dapat dilihat pada Gambar 3.42.



Gambar 3.42.Rancangan Antarmuka Halaman *Histori Order*

Pada Gambar 3.42 terdapat informasi *histori order* dimana *member* dapat melihat detail pembelian yang sudah *member* beli setelah melakukan *checkout*.

13. Halaman Konfirmasi Pembayaran

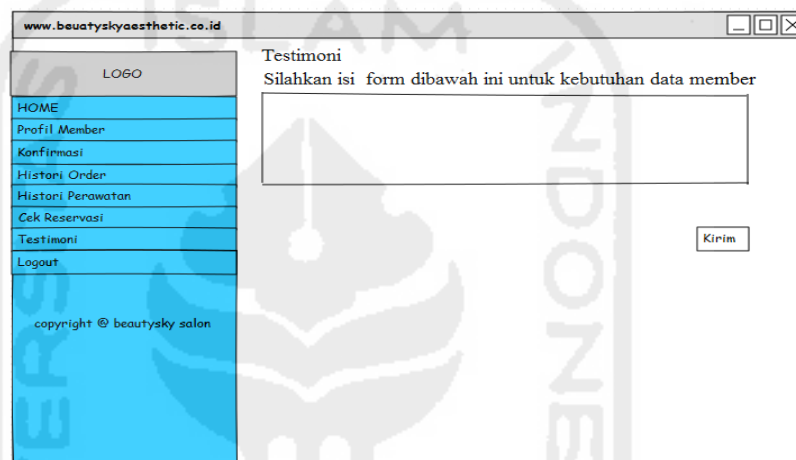
Rancangan konfirmasi pembayaran dapat dilihat pada Gambar 3.43

Gambar 3.43.Rancangan Antarmuka Konfirmasi Pembayaran

Pada Gambar 3.43 merupakan halaman untuk menambahkan data konfirmasi pembayaran apabila *member* sudah melakukan transaksi pembayaran setelah melakukan pembelian.

14. Halaman Testimoni

Rancangan antarmuka halaman testimoni dapat dilihat pada Gambar 3.44.

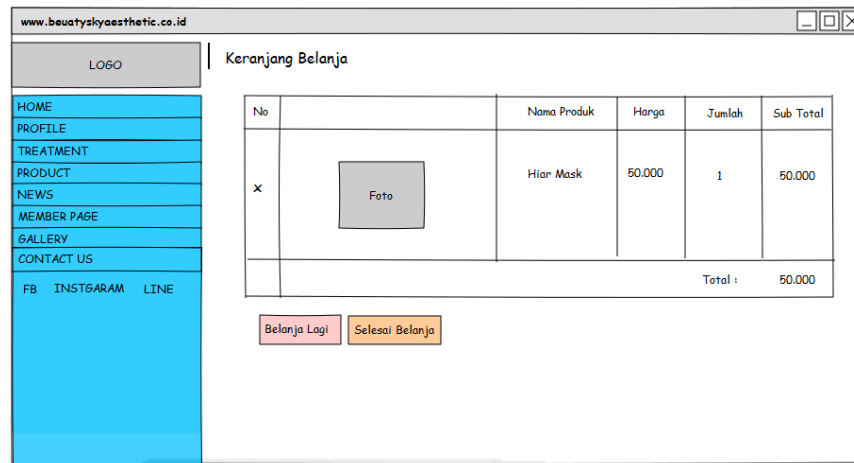


Gambar 3.44.Rancangan Antarmuka Testimoni

Pada Gambar 3.44 merupakan halaman form untuk mengisi testimoni berupa saran, kritik dan testimoni atas kepuasan dan ketidakpuasaan dari jasa dan produk yang diberikan.

15. Halaman Keranjang Belanja

Rancangan antarmuka keranjang belanja dapat dilihat pada Gambar 3.45.

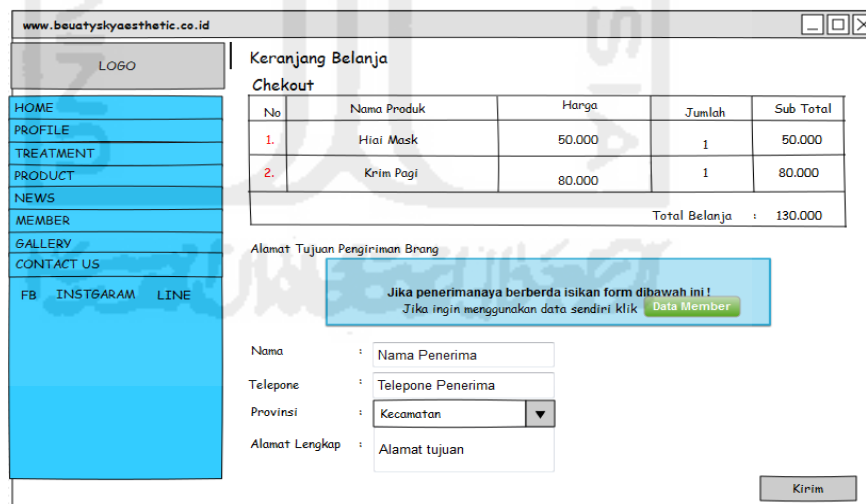


Gambar 3.45.Rancangan Antarmuka Keranjang Belanja

Pada gambar 3.45 terdapat keranjang belanja berupa data yang sudah ditambahkan oleh pelanggan sebagai pemberitahuan apa saja yang akan dibeli dan harga yang harus dibayarkan oleh pelanggan.

16. Halaman *Chekout*

Rancangan antarmuka *checkout* dapat dilihat pada Gambar 3.46.



Gambar 3.46.Rancangan Antarmuka *Chekout*

Pada Gambar 3.46 merupakan halaman *checkout* dimana halaman ini akan muncul setelah *member* mengklik tombol selesai belanja. Dimana *member* harus mengisi data tujuan pengiriman.

BAB VI

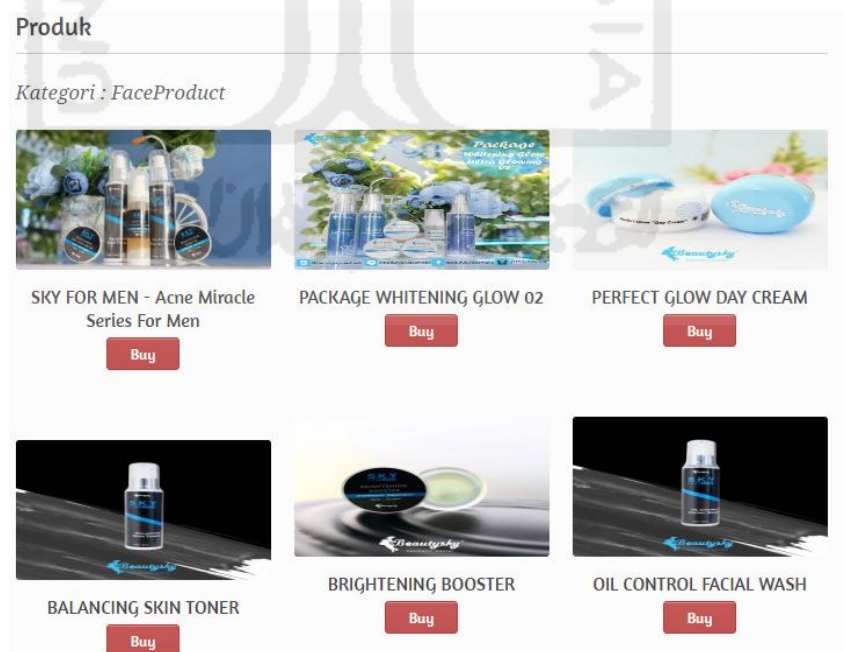
HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Lingkup Implementasi

4.1.1 Implementasi Proses Bisnis

Proses bisnis merupakan kumpulan suatu aktivitas yang saling terkait untuk menyelesaikan masalah atau menghasilkan produk atau layanan. Penjelasan proses bisnis yang sedang berjalan dan yang akan diterapkan di Beautysky Aesthetic Center telah dijelaskan pada Gambar 3.2. Penjelasan implementasi proses bisnis yang diusulkan akan dijabarkan sebagai berikut:

1. Pelanggan dapat memesan produk yang ingin dibeli melalui *webiste*. Pelanggan dapat melihat dan memilih semua produk yang dijual di klinik yang sudah mencakup keterangan harga, deskripsi fungsi produk dan deskripsi penggunaan produk. Pelanggan tidak perlu bertanya kepada admin klinik tentang satu persatu produk apa saja yang ada dan harga serta deskripsi penggunaan. Dapat dilihat pada Gambar 4.1.



Gambar 4.1. Halaman Produk

2. Apabila pelanggan akan membeli produk maka pelanggan harus terlebih dahulu menjadi *member*. Pelanggan bisa mendaftar sebagai *member* secara *online* melalui *website* dengan melakukan registrasi *member* dengan mengisi formulir seperti nama, alamat, email, jenis kelamin, no handpone, tempat lahir, tanggal lahir, provinsi dan *password* maka pelanggan sudah akan menjadi *member* klinik tersebut. Dapat dilihat pada Gambar 4.2.

Registrasi Member

Silahkan Isi Form dibawah ini untuk kebutuhan data member BeautySKy Salon..

Nama

Jenis Kelamin Laki-Laki Perempuan

No. Handphone

Email

Tempat Lahir

Tanggal Lahir

Provinsi

Alamat Lengkap

Isikan Password untuk login Member

Password

Daftar !

Gambar 4.2.Halaman Registrasi *Member*

3. Setelah melakukan registrasi, pelanggan bisa melakukan proses *login*. Dapat dilihat pada Gambar 4.3.

LOGIN AREA

ID Member

Password

Nb:
Jika belum memiliki akun, silahkan daftar sebagai member pada link berikut : [Register Member](#)

Gambar 4.3.Halaman *Login Member*

4. Setelah melakukan *login*, *member* sudah dapat melakukan proses pembelian. *Member* juga akan mendapatkan total harga yang harus dibayar setelah menambahkan produk yang akan dibeli ke keranjang belanja. Dapat dilihat pada Gambar 4.4.

Keranjang Belanja

	Nama Produk	Harga	Jumlah	Sub Total
	Hair Mask Sea Weed	Rp. 50000	1	Rp. 50000
	PACKAGE WHITENING GLOW 02	Rp. 500000	1	Rp. 500000
Total Belanja				Rp. 550000

Gambar 4.4.Halaman Keranjang Belanja

5. Untuk transaksi selanjutnya pelanggan melakukan *checkout* untuk mengisi data alamat tujuan pengiriman agar produk yang dipesan dapat terkirim ke tempat tujuan yang diinginkan. Dapat dilihat pada Gambar 4.5.

Checkout

No.	Nama Produk	Harga	Jumlah	Sub Total
1	Hair Mask Sea Weed	Rp. 50000	1	Rp. 50000
2	PACKAGE WHITENING GLOW 02	Rp. 500000	1	Rp. 500000
Total Belanja				Rp. 550000

Alamat tujuan Pengiriman Barang

*Jika Penerimaannya berbeda isikan form dibawah ini..
Jika ingin menggunakan data sendiri Klik [Data Member](#)

Nama

Telepon

Provinsi

Alamat Lengkap

Gambar 4.5. Halaman *Checkout*

6. Pelanggan melakukan konfirmasi pembayaran dengan memberikan bukti transaksi pembayaran melalui *website*. Dapat dilihat pada Gambar 4.6

Konfirmasi Pembayaran

Kode Order * Pilih salah satu untuk yang ingin dikonfirmasi

Nama

No. Telp

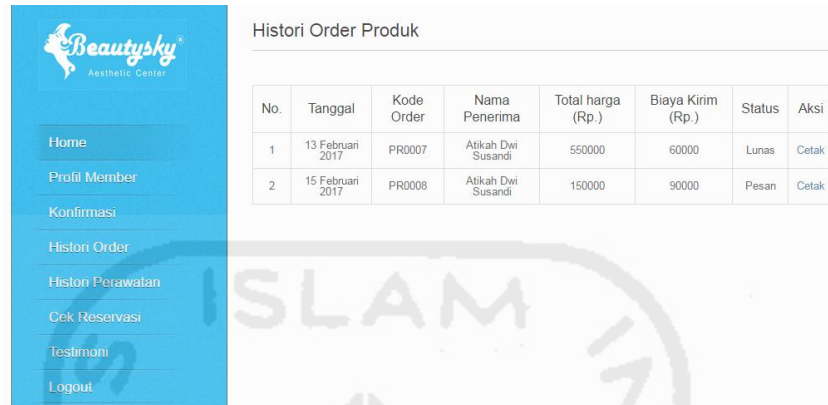
Email

Upload Gambar No file chosen

Gambar 4.6. Halaman Konfirmasi Pembayaran

Sebelum melakukan konfirmasi pembayaran *member* harus melihat *historiorder* di *member page* terlebih dahulu untuk melihat

total pembayaran yang harus di transfer. Setelah member melakukan konfirmasi maka status dari pesan akan menjadi lunas. Dapat dilihat pada Gambar 4.7



No.	Tanggal	Kode Order	Nama Penerima	Total harga (Rp.)	Biaya Kirim (Rp.)	Status	Aksi
1	13 Februari 2017	PR0007	Atikah Dwi Susandi	550000	60000	Lunas	Cetak
2	15 Februari 2017	PR0008	Atikah Dwi Susandi	150000	90000	Pesan	Cetak

Gambar 4.7. *Histori Order*

4.1.2 Batasan Implementasi

Implementasi adalah tahapan di mana sistem dibangun agar dapat dijalankan sesuai kebutuhan dari pengguna, sehingga diketahui apakah sistem yang telah dibangun sesuai dengan rencana dan tujuan yang diharapkan.

Adapun perangkat pendukung yang diperlukan agar sistem dapat berjalan dengan baik. Beberapa perangkat pendukung antara sebagai berikut:

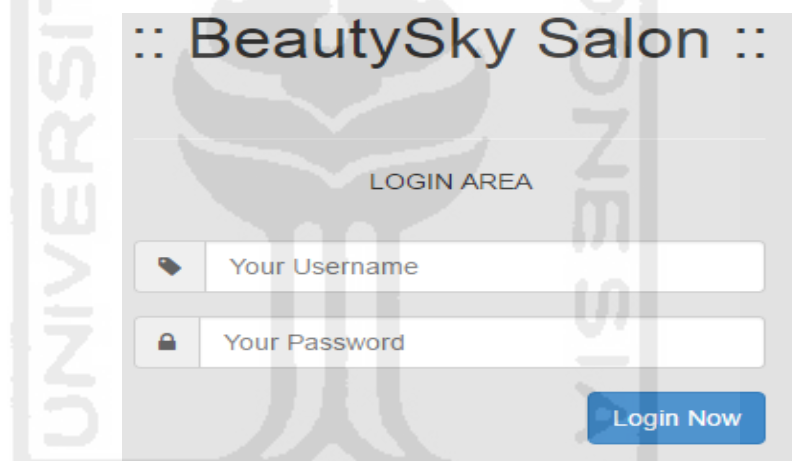
1. Apache, diperlukan untuk menjalankan fungsi php agar dapat berjalan pada browser.
2. MySQL, diperlukan untuk menyimpan data sistem secara terstruktur.
3. Sublime Text, diperlukan sebagai *script editor* untuk membangun sistem.
4. Browser, diperlukan untuk menjalankan sistem yang telah dibangun.

4.1.3 Tampilan Antarmuka Sistem Administrator

Implementasi antarmuka merupakan hasil dari implementasi sistem ke dalam antarmuka pengguna sehingga pengguna dapat dengan mudah menggunakan sistem. Seperti yang telah dirancang dengan DFD, berikut beberapa tampilan antarmuka yang akan digunakan oleh pengguna.

1. *Login Admin*

Proses ini merupakan proses awal agar bisa masuk ke dalam sistem. Untuk dapat masuk ke sistem, masukkan *username* dan *password* yang telah terdaftar kemudian akan masuk ke halaman sesuai dengan hak akses yang telah diberikan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Gambar 4.8.



Gambar 4.8.Proses *Login Admin*

2. *Proses Admin*

Proses admin merupakan proses dimana administrator dapat mengubah data dirinya sendiri melalui sistem. Administrator adalah seseorang yang mempunyai hak akses penuh terhadap sistem yang dapat menambah, mengubah dan menghapus data apapun dan hanya ada satu administrator yang dapat masuk ke sistem. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada gambar 4.9.

Form Edit Data Administrator

Username
ita

Password
Ubah password...


Nama
atikah dwi susandi

Jenis Kelamin
Perempuan

Email
itta.894@gmail.com

No. Handphone
087866792117

Alamat
Jalan kaliurang km 12 Ngaglik Sleman Yogyakarta

Photo


Ganti Photo
Choose File No file chosen







Update

Gambar 4.9. Halaman Edit Admin

3. Proses *Member*

Proses *member* merupakan proses dimana data *member* tersimpan di sistem melalui proses registrasi yang telah dilakukan oleh pengunjung. Admin memiliki hak akses seperti dapat melihat data *member* dan menghapus data *member* yang sudah ada. Berikut halaman tampilan data *member* yang sudah masuk ke sistem seperti gambar 4.10.

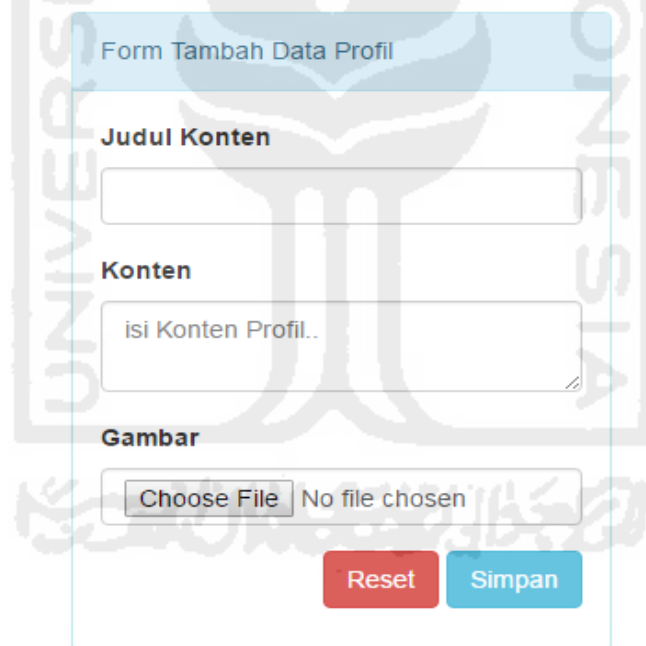
DATA MEMBER

No.	Kode	Nama Member	Nomor Telp.	Email	Aksi
1	M2173				 
2	M2172	Atikah Dwi Susandi	085786789721	atikaasusandi@gmail.com	 
3	M1171	Ita Permatahati	087866792117	itap@gmail.com	 

Gambar 4.10. Halaman *Member*

4. Proses Profil

Proses profil merupakan proses dimana admin dapat menambah data profil baru yang terdiri dari judul konten, konten dan gambar. Dapat dilihat pada Gambar 4.11.



Form Tambah Data Profil

Judul Konten

Konten













Gambar

No file chosen

Gambar 4.11.Halaman Tambah Profil

Admin juga dapat menampilkan data profil seperti sejarah, visi misi, profil singkat, dan alamat klinik. Admin juga dapat mengubah dan menghapus data profil. Dapat dilihat pada Gambar 4.12.

DATA PROFILE

No.	Tgl. Posting	Judul Konten	Aksi
1	17 November 2016	welcome	  
2	05 Desember 2016	alamat	  
3	02 Desember 2016	profil singkat	  
4	30 Januari 2017	SEJARAH BEAUTYSKY AESTHETIC CENTER	  

Gambar 4.12.Halaman Tampil Data Profil

Setelah menampilkan data profil, admin dapat melihat detail data profil lebih jelas dengan adanya deskripsi dan gambar. Dapat dilihat pada Gambar 4.13.

DETAIL DATA PROFIL

ID profil	5
Kategori Konten	SEJARAH BEAUTYSKY AESTHETIC CENTER
Tanggal Posting	30 Januari 2017
Konten	Berasal dari sebuah keinginan untuk memberikan pelayanan terbaik di dunia kecantikan memulai dengan usaha pendistribusian kosmetik perawatan wajah dengan nama brand BEAUTYSKY yang telah dipatenkan sejak Juni 2015 dan sudah mempunyai sertifikat merek dari departement hukum dan perundang-undangan Republik Indonesia Direktorat Jendral
Gambar	

Gambar 4.13.Detail Data Profil

5. Proses Produk

Proses produk merupakan proses dimana admin dapat menambahkan data produk . Lebih jelas dapat dilihat pada gambar 4.14.

Form Tambah Data Produk

ID Produk
PR000002

Nama Produk
[Empty text input field]

Jenis Produk
--Pilih Jenis Produk--

Harga
[Empty text input field]

Deskripsi
isi deskripsi produk...

Gambar Produk
Choose File No file chosen




Reset Simpan

Gambar 4.14.Halaman Tambah Produk

Setelah menambah data produk baru admin dapat menampilkan daftar produk yang sudah ditambahkan. Dapat dilihat pada Gambar 4.15.

DATA PRODUK


Tambah Data

No.	Kode	Nama Produk	Jenis Produk	Harga	Aksi
1	PR000001	SUNSCREEN OIL FREE	Face Product	70000	  

Gambar 4.15.Halaman Tampil Data Produk

Untuk memperjelas data produk admin dapat melihat detail produk. Dapat dilihat pada Gambar 4.16.

DETAIL DATA PRODUK

ID Produk	PR160001
Nama Produk	INSENTIVE REPAIR DAILY SERUM
Jenis Produk	FaceProduct
Harga	235000
Deskripsi	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p>File Edit Insert View Format Table Tools</p> <p>Formats B <i>I</i> [List Icons]</p> <p>Dimanfaatkan untuk mengobati kulit berjerawat, rebound dan breakout parah serta menguatkan sistem imun dan memperbaiki struktur jaringan kulit yang rusak.</p> <p>Cara pakai : Semprot merata keseluruhan wajah kemudian tepuk-tepuk lembut 3-5 kali sehari</p> <p>h5</p> </div>
Gambar Produk	

Gambar 4.16.Halaman Detail Produk

6. Proses Perawatan

Proses perawatan merupakan proses untuk menambah data perawatan ke dalam sistem. Dapat dilihat pada Gambar 4.17

Form Tambah Data Perawatan

ID Perawatan

Nama Perawatan

Jenis Perawatan

Harga




























Deskripsi

Gambar Perawatan
 No file chosen

Gambar 4.17.Halaman Tambah Perawatan

Setelah menambahkan data perawatan maka daftar perawatan akan bertambah. Dapat dilihat pada Gambar 4.18.


DATA PERAWATAN

No.	Kode	Nama Perawatan	Jenis Perawatan	Harga	Aksi
1	PW0001	HIFU TREATMENT	FaceTreatment	300000	  
2	PW0002	Hair Mask	HairTreatment	45000	  
3	PW0003	TREATMENT DERMA ROLLER	FaceTreatment	250000	  
4	PW0004	IPL Hair Removal	BodyTreatment	330000	  
5	PW0005	FACIAL DETOX	FaceTreatment	100000	  
6	PW0006	MESHOTERAPY	FaceTreatment	250000	  
7	PW0007	RADIO FREQUENCY	BodyTreatment	250000	  
8	PW0008	MENIPEDI	BodyTreatment	80000	  
9	PW0009	Facial cystal mircrooo	FaceTreatment	150000	  

Gambar 4.18.Halaman Tampil Perawatan

Untuk melihat data secara jelas dapat dilihat pada detail perawatan. Dapat dilihat pada Gambar 4.19.

DETAIL DATA PERAWATAN

ID Perawatan	PW0001
Nama Pperawatan	HIFU TREATMENT
Jenis Perawatan	FaceTreatment
Harga	300000
Deskripsi	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <div style="font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;">File Edit Insert View Format Table Tools</div> <div style="font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;"> ↶ ↷ Formats B <i>I</i> </div> <div style="font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;"> ☰ ☰ ☰ ☰ ☰ </div> <div style="font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;"> ☰ ☰ ☰ ☰ ☰ </div> <div style="font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;"> 🔗 🖼️ </div> <div style="font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;"> <p>HIFU TREATMENT sebuah seni kecantikan utk anti aging, kerutan, menjaga elastisitas kulit, menghancurkan lemak disekitar pipi dan doble chin. Mengurangi kerutan halus, dan mengurangi dark circle+kantong mata.</p> </div> <div style="font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;"> <p>p</p> </div> </div>
Gambar Perawatan	







Gambar 4.19.Halaman Detail Perawatan

7. Proses Galeri

Proses galeri merupakan proses dimana data galeri bisa ditambahkan ke dalam sistem. Dapat dilihat pada Gambar 4.20.

DATA GALERI

Tambah Data

No.	Tgl. Posting	Judul Gambar	Aksi
1	09 Desember 2016	ini foto 1	  
2	08 Desember 2016	ini foto 2	  
3	06 Desember 2016	ini foto 2	  
4	02 Desember 2016	ini foto 2	  
5	04 Desember 2016	ini foto 2	  

Gambar 4.20. Halaman Tambah Galeri

8. Proses *Event*

Proses *event* merupakan proses penambahan data *event* ke sistem. Dapat dilihat pada Gambar 4.21.

Form Tambah Data Event

Kode Event

Judul Event

Konten

Gambar
 No file chosen

Gambar 4.21. Halaman Tambah *Event*

Setelah menambahkan data *event* maka daftar data *event* akan bertambah. Dapat dilihat pada Gambar 4.21.

DATA EVENT

Tambah Data

No.	Tgl. Posting	Judul Event	Aksi
1	13 Februari 2017	Romantic Valentine With Beautysky	<input type="button" value="👁"/> <input type="button" value="✎"/> <input type="button" value="🗑"/>
2	13 Februari 2017	Valentine Couple	<input type="button" value="👁"/> <input type="button" value="✎"/> <input type="button" value="🗑"/>

Gambar 4.21.Halaman Tampil Data *Event*

9. Proses Promo

Proses promo merupakan proses penambahan data promosi ke dalam sistem. Dapat dilihat pada Gambar 4.23.

Form Tambah Data Promo

Judul Promo

Diskon (%)

Konten

isi Konten promo..

Gambar

No file chosen

Gambar 4.23. Halaman Tambah Promo

Setelah menambahkan data promo admin dapat melihat daftar data promo. Dapat dilihat pada Gambar 4.24.

Tambah Data

No.	Tgl. Posting	Judul Promo	Aksi
1	30 Januari 2017	HOT DEAL PROMO JANUARI	  
2	30 Januari 2017	BELI 1 GRATIS 1 CHARCOAL SHOAP	  
3	30 Januari 2017	Disc 50% GREENS YOUTH TREATMNET	  

Gambar 4.24. Halaman Tampil Data Promo

Admin juga dapat melihat detail lebih jelas dari data promo seperti data konten dan gambar. Dapat dilihat pada Gambar 4.25.

DETAIL DATA PROMO

Kode promo	2
Judul promo	HOT DEAL PROMO JANUARI
Tanggal Posting	30 Januari 2017
Konten	Daftar Treatment Promo : 1. Sky Face Lift : Datang berdua cuma bayar 350.000 dari harga normal 500.000 2. Hifu treatment : Disc 50% start from 500.000 3. Sky Messoderma smoothing acne scar : potongan harga sekitar 500.000 untuk paket (startfrom 700.000)
Gambar	

Gambar 4.25. Halaman Detail Promo

10. Proses Tips

Proses tips merupakan proses menambah data, mengubah data, menampilkan data dan menghapus data. Dapat dilihat pada Gambar 4.26.

Gambar 4.26. Halaman Tambah Tips

Setelah menambahkan data ke sistem admin dapat menampilkan daftar data tips dari sistem.

DATA TIPS


Cari !

No.	Tgl. Posting	Judul Tips	Aksi
1	13 Februari 2017	Fungsi Kedelai Untuk Kecantikan Kulit	
2	13 Februari 2017	Flek Dan Semangka	
3	13 Februari 2017	Khasiat Kopi Untuk Kulit	
4	13 Februari 2017	Manfaat Jeruk Nipis Untuk Kecantikan	
5	13 Februari 2017	Mengonsumsi Ubi Jalar Membuat Awet Muda	
6	13 Februari 2017	Manfaat Buah Alpukat	
7	13 Februari 2017	Tampil Cantik Dan Segar Dengan Buah Naga	
8	13 Februari 2017	Cara Menghilangkan Flek	
9	13 Februari 2017	Tips Merawat Wajah Diumr 30-an	

Gambar 4.27.Halaman Tampil Data Tips

Untuk menampilkan lebih jelas setiap data dapat menggunakan aksi detail. Dapat dilihat pada Gambar 4.28.

DETAIL DATA TIPS

ID Tips	TIP00001
Judul TIPS	Fungsi Kedelai Untuk Kecantikan Kulit
Tanggal Posting	13 Februari 2017
Konten	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p>File Edit Insert View Format Table Tools</p> <p>Formats B <i>I</i> [List Icons]</p> <p>[List Icons]</p> <p>Kedelai adalah makanan nabati dengan kandungan protein kualitas tinggi, berbagai olahan makanan dapat dihasilkan dari kedelai ini, tapi apakah anda tahu selain dijadikan makanan atau bermanfaat untuk kesehatan kulit. Kedelai mengandung serat dan isoflavon. Isoflavon adalah senyawa yang disebut phytoestrogen yang memiliki aktivitas estrogenik. Asupan makanan kedelai dapat mengurangi kolesterol dan</p> <p>p</p> </div>
Gambar	 <p>Fungsi Kedelai Untuk kecantikan kulit</p>

Gambar 4.28.Halaman Detail Tips

11. Proses Pemesanan

Data pemesanan untuk menyimpan data *order* dari *member* yang sudah melakukan *order* dan otomatis akan masuk ke sistem dengan keterangan status pesan apabila *member* belum membayar dan status lunas apabila *member* sudah mengkonfirmasi pembayaran. Dan admin dapat mengkonfirmasi sehingga status dapat berubah menjadi kirim. Dapat dilihat pada Gambar 4.29.

DATA PEMESANAN

No.	Kode Order	Tanggal	Nama Member	Total Bayar	Status	Aksi
1	PR0008	15 Februari 2017	Atikah Dwi Susandi	Rp. 240.000	Kirim	Detail
2	PR0007	13 Februari 2017	Atikah Dwi Susandi	Rp. 610.000	Lunas	Confirm Detail
3	PR0003	26 Januari 2017	Ita Permatahati	Rp. 265.000	Pesan	Detail
4	PR0002	26 Januari 2017	Ita Permatahati	Rp. 62.423	Kirim	Detail
5	PR0001	24 Januari 2017	Ita Permatahati	Rp. 2.225.000	Lunas	Confirm Detail

Gambar 4.29. Data Pemesanan

Untuk melihat detail pemesanan dapat dilihat dengan mengklik tombol detail dan akan muncul informasi seperti pada Gambar 4.30.

TRANSAKSI Pemesanan

Kode Order : PR0007
Tanggal Pesan : 13 Februari 2017
Kode Member : M2172
Nama Member : Atikah Dwi Susandi

Nama Penerima : Atikah Dwi Susandi
Nomor Telepon : 085786789721
Alamat Penerima : Jogja
Provinsi : Kalimantan Selatan
Status Bayar : Pesan

No.	Kode Produk	Nama Produk	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	PR160012	PACKAGE WHITENING GLOW 02	1	Rp. 500000	Rp. 500.000
2	PR160018	Hair Mask Sea Weed	1	Rp. 50000	Rp. 50.000

Total Belanja (Rp) : Rp. 550.000

Total Biaya Kirim (Rp) : Rp. 0

Total Keseluruhan (Rp) : Rp. 550.000

Nominal yang harus dibayar adalah : **Rp. 550.000**






Gambar 4.30. Detail Pemesanan

12. Proses Jenis Produk

Tambah data jenis perawatan dapat dilihat pada Gambar 4.31.

Gambar 4.31.Halaman Tambah Jenis Produk

Data jenis produk sebagai kategori dari data perawatan dapat dilihat pada Gambar 4.32.

No.	Kode	Jenis Produk	Aksi
1	JPR01	Hair Product	 
2	JPR02	Face Product	 
3	JPR03	Body Product	 

1 | [Next >](#) | [Last >>](#)

Gambar 4.32.Halaman Tampil Data Jenis Produk

13. Proses Jenis Perawatan

Dapat dilihat pada Gambar 4.33.

Gambar 4.33. Halaman Tambah Jenis Perawatan

Daftar data jenis perawatan dapat dilihat pada Gambar 4.34.

Tambah Data

No.	Kode	Jenis Perawatan	Aksi
1	JPW01	Hair Treatment	 
2	JPW02	Face Treatment	 
3	JPW03	Body Treatment	 

1 | Next > | Last >>

Gambar 4.34. Halaman Tampil Data Jenis Perawatan

14. Proses Konfirmasi Pembayaran

Proses konfirmasi pembayaran merupakan proses dimana sistem menyimpan data *member* yang sudah melakukan konfirmasi pembayaran sesuai dengan jumlah order yang harus dibayarkan juga keterangan lengkap nama penerima, no telepon, dan bukti pembayaran. Dapat dilihat pada Gambar 4.35.

DATA KONFIRMASI PEMBAYARAN PRODUK

No.	Tanggal	Kode Order	Nama	Telepon	Slip	Aksi
1	2017-02-15	PR0008	Atikah Dwi Susandi	085786789721		Confirm
2	2017-02-15	PR0008	Atikah Dwi Susandi	085786789721		Confirm
3	2017-02-13	PR0007	Atikah Dwi Susandi	085786789721		Hapus
4	2017-02-10	PR0006	maya	087866792117		Confirm
5	2017-02-07	PR0002	Ita Permatahati	087866792117		Confirm
6	2017-01-30	PR0004	maya	087866792117		Confirm
7	2017-01-25	PR0001	Ita Permatahati	087866792117		Hapus

Gambar 4.35.Data Konfirmasi Pembayaran Produk

Setelah data bertambah secara otomatis maka admin dapat mengkonfirmasi apabila pesanan sudah lunas dan order dapat dikirim seperti Gambar 4.36.

TRANSAKSI Pemesanan

Kode Order : PR0008
 Tanggal Pesan : 15 Februari 2017
 Kode Member : M2172
 Nama Member : Atikah Dwi Susandi

Nama Penerima : Atikah Dwi Susandi
 Nomor Telepon : 085786789721
 Alamat Penerima : Jogja
 Provinsi : Kalimantan Selatan
 Status Bayar : Lunas







No.	Kode Produk	Nama Produk	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	PR160003	Hair Mask White Repair	1	Rp. 50000	Rp. 50.000
2	PR160020	Hair mask avocado	2	Rp. 50000	Rp. 100.000
Total Belanja (Rp) :					Rp. 150.000
Total Biaya Kirim (Rp) :					Rp. 0
Total Keseluruhan (Rp) :					Rp. 150.000
<i>Nominal yang harus dibayar adalah :</i>					Rp. 150.000
Batal					

Gambar 4.36.Data Transaksi

15. Proses Testimoni

Proses testimoni untuk menyimpan data testimoni yang diisi oleh member seperti pada Gambar 4.37.

DATA TESTIMONI

No.	Tgl. Input	Kode Member	Testimoni	Aksi
1	15 Februari 2017	M2172	Pengiriman cepat, aku cocok pakai produk Beautysky . Terimakasih	 
2	13 Februari 2017	M2172	Salonnya bersih , pegawainya ramah harga dan kualitas sebanding dengan hasil.	 
3	26 Januari 2017	M1171	oke bgt tempatnya lhooo... ahahaha	 
















Gambar 4.37.Data Testimoni

16. Proses Galeri

Proses galeri untuk menyimpan daftar foto seperti pada Gambar 4.38.

DATA GALERI

Tambah Data





















No.	Tgl. Posting	Judul Gambar	Aksi
1	09 Desember 2016	ini foto 1	  
2	08 Desember 2016	ini foto 2	  
3	06 Desember 2016	ini foto 2	  
4	02 Desember 2016	ini foto 2	  
5	04 Desember 2016	ini foto 2	  

Gambar 4.38.Data Galeri

17. Proses Provinsi

Proses provinsi untuk menyimpan data provinsi seperti Gambar 4.39.

Tambah Data

No.	Kode Provinsi	Nama Provinsi	Biaya Kirim	Aksi
1	P01	Jawa Tengah	15000	 
2	P02	Jawa Barat	15000	 
3	P03	Jawa Timur	15000	 
4	P04	DKI Jakarta	15000	 
5	P05	Yogyakarta, D.I	0	 
6	P06	Bali	20000	 
7	P07	Bengkulu	20000	 
8	P08	Banten	20000	 
9	P09	Gorontalo	35000	 
10	P10	Irian Jaya Barat	35000	 

Gambar 4.39. Data Provinsi

4.1.4 Implementasi Antarmuka Sistem Pengunjung

1. Halaman Home

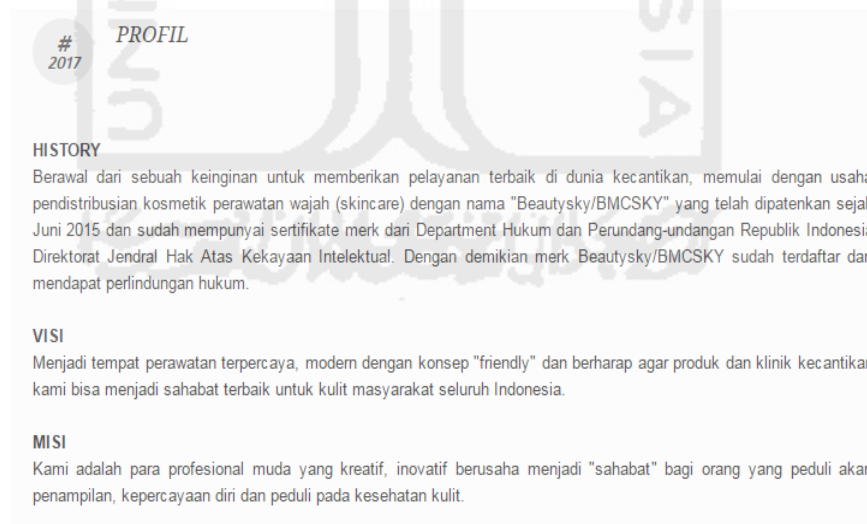
Halaman pengunjung home berisi halaman utama saat *user* membuka sistem dapat dilihat pada Gambar 4.40.



Gambar 4.40.Halaman Pengunjung

2. Halaman Profil

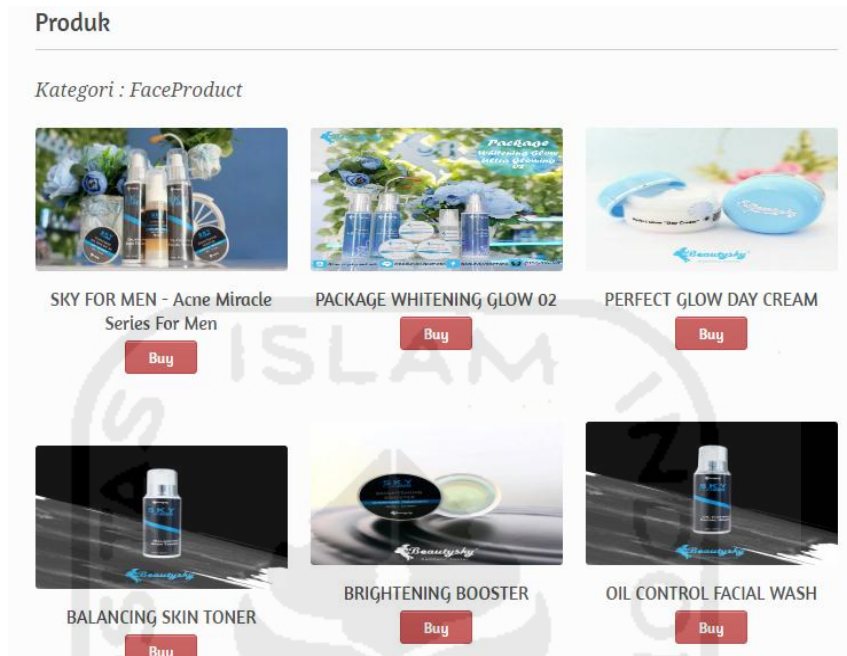
Halaman profil pengunjung berisi informasi tentang profil perusahaan dapat dilihat pada Gambar 4.41.



Gambar 4.41.Halaman Profil

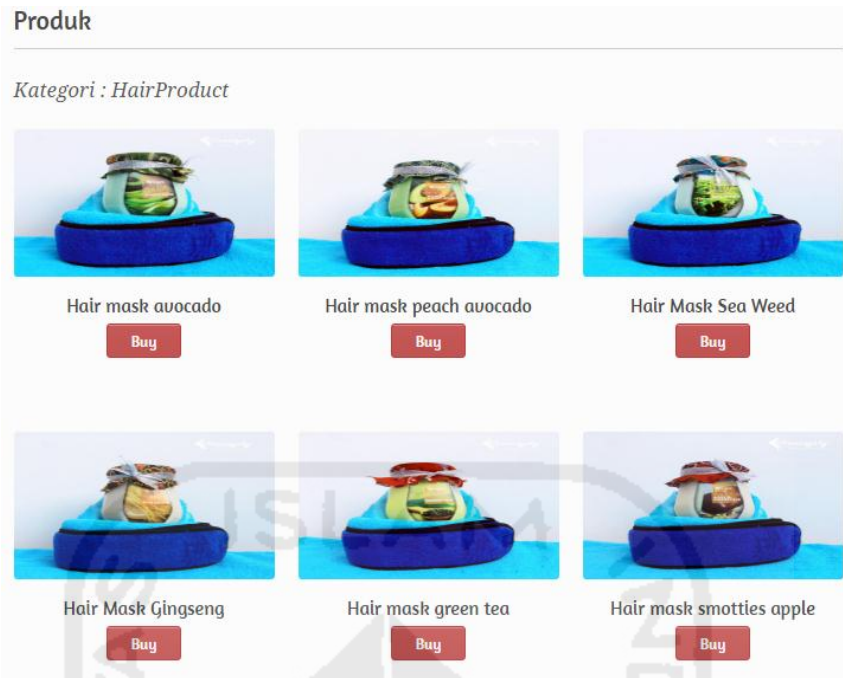
3. Halaman Produk

Halaman produk berisi informasi produk berdasarkan kategori masing-masing. Kategori *faceproduct* dapat dilihat pada Gambar 4.42.



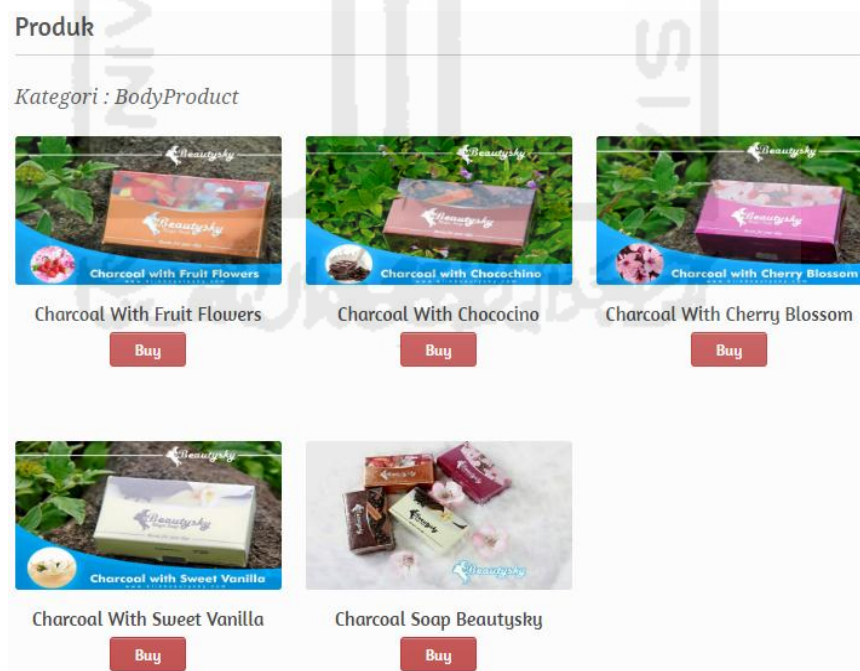
Gambar 4.42. Halaman Produk Wajah

Halaman produk kategori *hairproduct* berisi informasi tentang produk yang berkategori *hairproduct*. Dapat dilihat pada Gambar 4.43.



Gambar 4.43.Halaman Produk Rambut

Halaman produk kategori *bodyproduct* berisi informasi tentang produk berdasarkan kategori *bodyproduct*. Dapat dilihat pada Gambar 4.44.



Gambar 4.44. Halaman Produk Badan

Halaman detail produk berisi informasi tentang detail dari setiap produk. Dapat dilihat pada Gambar 4.45.



Gambar 4.45.Halaman Detail Produk

4. Halaman Perawatan

Halaman perawatan rambut dapat dilihat pada Gambar 4.46.



Gambar 4.46.Halaman Perawatan Rambut

Halaman perawatan berdasarkan kategori *facetreatment* yang berisi informasi tentang perawatan wajah. Dapat dilihat pada Gambar 4.47.



Gambar 4.47.Halaman Perawatan Wajah

Halaman perawatan berdasarkan kategori *bodytreatment* yang berisi informasi tentang perawatan badan. Dapat dilihat pada Gambar 4.48.

Perawatan

Kategori : BodyTreatment



MENIPEDI

RADIO FREQUENCY

IPL Hair Removal

Gambar 4.48.Halaman Perawatan Badan

Halaman detail perawatan berisi informasi detail setiap perawatan. Dapat dilihat pada Gambar 4.49.



Deskripsi :

1. Mengurangi volume lemak yg membandel
2. Mengencangkan kulit
3. Mempertegas bentuk badan


Cara kerja menggunakan mesin berteknologi energi monopolar, bepolar, dan tripolar Radio Frequency (RF). Energi RF menghantarkan energi panas mulai dari lapisan paling atas hingga lapisan lemak, sehingga merangsang collagen, sel fibroblas, serta mempercepat metabolisme lemak.

Gambar 4.49. Halaman Detail Perawatan

5. Halaman *Event*

Halaman *event* berisi informasi tentang *event* terbaru yang ada di salon .Dapat dilihat pada Gambar 4.50.

EVENTS



Romantic Valentine With Beautysky
2017

Setelah cantik di #beautyskyaesthetic tinggal dinner bareng #beautyskyaesthetic Lebih tepatnya, kamu dan pasanganmu akan #beautyskyaesthetic sediakan special surprise dinner romantis di akhir bulan Februari.

Caranya :
Setiap transaksi di #beautyskyaesthetic dipersilahkan ikut #beautyskyundianValentine, dengan cara cantumkan namau + pasanganmu di struk pembayar, lalu masukkan ke ... More

Gambar 4.50.Halaman *Event*

6. Halaman Promo

Halaman promo pengunjung merupakan halaman yang berisi data promo dengan keterangan tanggal posting, judul promo dan deksripsi promo yang dapat dilihat oleh pelanggan dan *member*. Dapat dilihat pada Gambar 4.51.

PROMO



Hair Mask

Aloevera
Cocok untuk rambut normal,
melembabkan, membersihkan, dan menebalkan

Green Tea
Mempertahankan vitalitas rambut untuk kilau
yang sempurna.

Sea Weed
Melindungi rambut dari sinar matahari dan
mencegah rambut jadi lepek.

2017

Hair Mask Beli 1 Gratis 1

Daftar Treatment Promo :
Hair Mask Seaweed
Hair Mask Green Tea
Hair Mask Aloevera

From 100.000 to 65.000 ... More

Gambar 4.51 Halaman Promo

7. Halaman Tips

Halaman tips merupakan halaman pengunjung yang berisi tips-tips yang dapat dibaca oleh pengunjung dan *member*. Dapat dilihat pada Gambar 4.52.



Gambar 4.52 Halaman Tips

8. Halaman Registrasi *Member*

Halaman registrasi *member* merupakan halaman registrasi bagi pelanggan yang ingin menjadi *member* dengan cara *online*. Menjadi *member* berarti pelanggan dapat melakukan pembelian *online* melalui *website* dan memberikan testimoni melalui sistem. Dapat dilihat pada Gambar 4.53.

Registrasi Member

Silahkan Isi Form dibawah ini untuk kebutuhan data member BeautySKy Salon..

Nama

Jenis Kelamin Laki-Laki Perempuan

No. Handphone

Email

Tempat Lahir

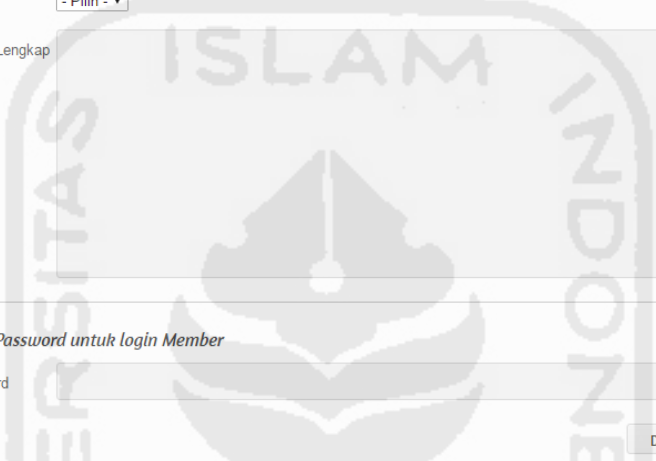
Tanggal Lahir

Provinsi

Alamat Lengkap

Isikan Password untuk login Member

Password



Gambar 4.53. Halaman Registrasi *Member*

9. Halaman *Member Page*

Halaman yang disediakan khusus untuk *member*. Dapat dilihat pada Gambar 4.54.

Gambar 4.54. Halaman *Member Page*

10. Halaman Konfirmasi Pembayaran

Halaman konfirmasi pembayaran merupakan tempat untuk mengupload foto slip bukti pembayaran. Dapat dilihat pada Gambar 4.55.

Gambar 4.55.Halaman Konfirmasi Pembayaran

11. Halaman *Histori Order*

Halaman *histori order* berisi informasi detail *order* dari keranjang belanja yang ditambahkan *member*. Dapat dilihat pada Gambar 4.56.



Histori Order Produk

No.	Tanggal	Kode Order	Nama Penerima	Total harga (Rp.)	Biaya Kirim (Rp.)	Status	Aksi
1	13 Februari 2017	PR0007	Atikah Dwi Susandi	550000	60000	Lunas	Cetak
2	15 Februari 2017	PR0008	Atikah Dwi Susandi	150000	90000	Kirim	Cetak

Gambar 4.56.Halaman *Histori Order*

12. Halaman Testimoni

Halaman testimoni pengunjung berisi form untuk *member* apabila ingin memberikan saran, kritik dan pendapat tentang produk dan jasa yang diberikan. Dapat dilihat pada Gambar 4.57.



Testimoni

Silahkan Isi Form dibawah ini untuk kebutuhan data member BeautySKy Salon..

Testimoni



Kirim !

Gambar 4.57.Halaman Testimoni

13. Halaman Keranjang Belanja

Halaman keranjang belanja berisi tentang produk, harga, jumlah, dan total harga dari proses pembelian produk. Dapat dilihat pada Gambar 4.58.

Keranjang Belanja

		Nama Produk	Harga	Jumlah	Sub Total
×		Hair Mask White Repair	Rp. 50000	1	Rp. 50000
×		PORE TIGHTENING SERUM BEAUTYSKY	Rp. 95000	1	Rp. 95000
Total Belanja					Rp. 145000

Belanja Lagi Selesai Belanja

Gambar 4.58.Halaman Keranjang Belanja

14. Halaman *Chekout*

Halaman *checkout* merupakan proses setelah *member* berbelanja apabila ingin melakukan pembayaran maka *member* harus mengisi data alamat tujuan pengiriman. Dan akan mendapatkan total pembayaran dari harga total produk dan biaya pengiriman. Dapat dilihat pada Gambar 4.59.

Keranjang Belanja

Checkout

No.	Nama Produk	Harga	Jumlah	Sub Total
1	Hair Mask White Repair	Rp. 50000	1	Rp. 50000
2	PORE TIGHTENING SERUM BEAUTYSKY	Rp. 95000	1	Rp. 95000
Total Belanja				Rp. 145000

Alamat tujuan Pengiriman Barang

*Jika Penerimaannya berbeda isikan form dibawah ini..
Jika ingin menggunakan data sendiri Klik [Data Member](#)

Nama

Telepon

Provinsi

Gambar 4.59.Halaman *Chekout*

Berikut halaman setelah melakukan *chekout* dapat dilihat pada Gambar 4.60.

localhost says:

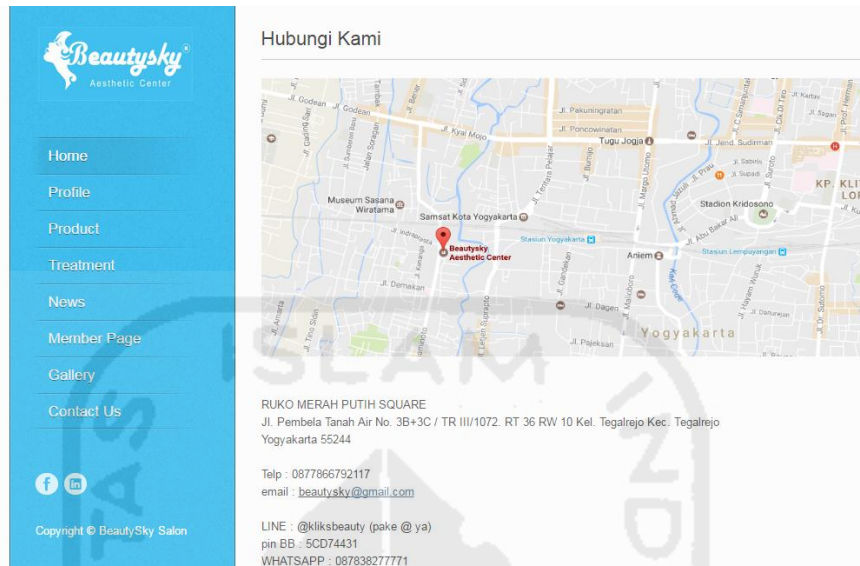
Terima kasih sudah berbelanja, data telah tersimpan.. silahkan melakukan pembayaran..

1	Hair Mask White Repair	Rp. 50000
2	PORE TIGHTENING SERUM BEAUTYSKY	Rp. 95000

Gambar 4.60.Halaman Berhasil *Chekout*

15. Halaman Kontak

Halaman ini berisi informasi kontak yang dapat dihubungi apabila pelanggan membutuhkan bantuan informasi. Dapat dilihat pada Gambar 4.61.



Gambar 4.61. Halaman Kontak

16. Halaman *Login Member*

Halaman ini untuk *login member* yang ingin masuk ke *member page* setelah melakukan registrasi. Dapat dilihat pada Gambar 4.62.

Gambar 4.62. Halaman *Login Member*

17. Halaman Konten *Footer*

Halaman ini merupakan konten *footer* yang dimana dapat melihat informasi seperti *event*, alamat dan *payment*. Dapat dilihat pada Gambar 4.63.

Events	Alamat	Payment
 Valentine Couple 13 Februari 2017	RUKO MERAH PUTIH SQUARE Jl. Pembela Tanah Air No. 3B+3C / TR III/1072. RT 36 RW 10 Kel. Tegalrejo Kec. Tegalrejo Yogyakarta 55244 Telp : 0877866792117 email : beautysky@gmail.com LINE : @kliksbeauty (pake @ ya) pin BB : 5CD74431 WHATSAPP : 087838277771	No Rek : Mandiri : 138-9999-000-56 a/n Beautysky
 Romantic Valentine With Beautysky 13 Februari 2017		

Gambar 4.63.Halaman Konten *Footer*

18. Halaman Laporan Penjualan Produk

Pada halaman ini sistem akan menampilkan informasi laporan penjualan produk setiap harinya. Dapat dilihat pada Gambar 4.64.

LAPORAN PENJUALAN

FILTER DATA

Periode Transaksi : 01-04-2017 s/d 18-04-2017 Tampilkan

View to PDF Cetak

Daftar **Transaksi Penjualan** dari tanggal
01-04-2017 s/d 18-04-2017

No	Tanggal	Kode Penjualan	Kode Member	Nama	Qty	Total Belanja (Rp)	Aksi
1	13 April 2017	PR0006	M4174	Riski Amalia	1	465.000	Detail
2	27 Februari 2017	PR0004	M2172	Nurul Amalia	1	205.000	Detail
3	27 Februari 2017	PR0003	M2171	Atikah Dwi Susandi	2	50.000	Detail
4	24 Januari 2017	PR0001	M2171	Atikah Dwi Susandi	2	2.225.000	Detail
GRAND TOTAL :					6	Rp. 2.945.000	

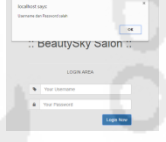
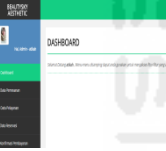


Gambar 4.64. Halaman Laporan Penjualan
Produk





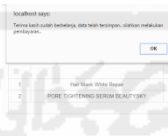
4.2 Pengujian Sistem

4.2.1 Pengujian Unit

Pengujian sistem unit dilakukan untuk mengecek setiap proses dan hasil yang terjadi dari setiap aksi hingga benar dan berjalan lancar. Hasil pengujian dapat dilihat pada tabel 4.1.

Tabel 4.1 Pengujian Sistem

No	Skenario Pengujian	Hasil Yang Diharapkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
1.	Mengisi <i>username</i> atau <i>password</i> dengan salah	Muncul pesan <i>username</i> atau <i>password</i> salah		Berhasil
2.	Mengosongkan <i>username</i> atau <i>password</i> lalu klik login	Muncul pesan <i>username</i> atau <i>password</i> salah		Berhasil
3.	Memasukkan <i>username</i> atau <i>password</i> dengan benar	Sistem menerima akses login dan masuk ke halaman dashboard		Berhasil
4.	Input data <i>event</i> lalu klik simpan	Data <i>event</i> akan bertambah		Berhasil
5.	Edit data <i>event</i> lalu simpan	Data <i>event</i> berhasil diedit dan akan ditampilkan data <i>event</i> yang baru diubah		Berhasil

No	Skenario Pengujian	Hasil Yang Diharapkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
6.	Menampilkan detail data klik tombol detail	Muncul detail data		Berhasil
7.	Menghapus data <i>event</i> klik tombol hapus	Daftar data <i>event</i> berubah		Berhasil
8.	<i>Logout</i> sistem	Kembali ke halaman <i>login</i>		Berhasil
9.	Belum melakukan <i>login member</i> ketika akan membeli produk	Muncul pesan silahkan <i>login</i> terlebih dahulu dan akan masuk ke halaman <i>login</i>		Berhasil
10.	Melakukan <i>checkout</i> pembelian	Muncul pesan terimakasih sudah berbelanja		Berhasil

Berdasarkan 10 butir pengujian sistem, maka dapat disimpulkan bahwa proses yang terjadi di dalam sistem ini sudah sesuai alur dan hasil yang terjadi dari setiap aksi sudah benar dan berjalan lancar.

4.2.2 Pengujian User

Pengujian ini dilakukan dengan mewawancarai beberapa *user* secara acak dan dari pihak salon/klinik di mana setiap *user* yang mencoba menggunakan sistem diminta untuk memberikan testimoni setelah mencoba sistem ini.

Dari empat *user* yang diminta untuk melakukan pengujian memberikan saran untuk sistem pengunjung lebih baik ditambah menu konsultasi dokter untuk mempermudah user berkonsultasi tentang masalah kulit yang dialami.

Untuk *order* produk seharusnya dihitung juga harga promo apabila produk tersebut sedang diberi diskon maka didalam keranjang belanja tersebut ada harga diskon. Dan jumlah total yang dibayar dari harga diskon tersebut bukan dari harga normal.

Pada halaman *login member*, *user* kesulitan untuk melakukan *login* karena harus memasukkan *id member* yang dimana *user* lebih terbiasa menggunakan *email* untuk melakukan proses *login* dari pada menggunakan *id member*.

Pada saat melihat detail pemesanan biaya ongkir kosong padahal di provinsi sudah disebutkan nama provinsi yang dituju.

Dihalaman admin apabila terdapat lebih dari satu halaman dan user ingin mengubah data yang ada di halaman kedua, setelah mengklik tombol “next” maka akan kembali ke halaman awal dan tidak langsung ke halaman kedua. Harus melakukan klik dua kali untuk masuk ke halaman selanjutnya. Hal itu membuat pengerjaan kurang efisien apabila admin masih tetap ingin merubah data yang ada dihalaman kedua. Pada halaman admin belum ada fitur laporan tentang penjualan produk setiap bulannya.

Penguji menganggap saran di atas perlu untuk diperbaharui untuk memaksimalkan penggunaan sistem.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan implementasi dan pengujian sistem, maka dibuatlah kesimpulan bahwa :

- a. Sistem ini mempermudah *customer* dalam melakukan transaksi dalam hal pembelian produk.
- b. Sistem dapat mempermudah *customer* mencari informasi tentang klinik.
- c. Sistem mempermudah *customer* untuk memberikan kritik dan saran.
- d. Sistem mempermudah admin klinik dalam mengecek setiap transaksi dan mempercepat proses pengiriman.

1.2 Saran

Berdasarkan implementasi dan pembahasan sistem, penulis merasa masih banyak kelemahan dan kekurangan pada sistem informasi manajemen customer pada salon Beuatysky Aesthetic Center ini. Penulis berharap akan dilakukan pengembangan sistem lebih lanjut, diantaranya:

1. Laporan penjualan setiap bulan.
2. Grafik tingkat penjualan produk yang paling diminati *customer* setiap bulan.
3. Fitur konsultasi dokter untuk *customer*

DAFTAR PUSTAKA

- Buttle, Francis. (2004). *Customer Relationship Management Concepts and Tools*. Malang : Bayumedia Publishing.
- Hariyanto, Bambang. (2008). *Dasar Informatika Dan Ilmu Komputer*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Jogiyanto. (2008). *Metodologi Penelitian Sistem Informasi* . Yogyakarta: Andi Offset.
- Kadir, Abdul. (2014). *Pengenalan Sistem Informasi Edisi Revisi*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Kristanto, Andri. (2008). *Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya*. Yogyakarta: Gava Media.
- Laksana, Fajar. (2008). *Manajemen Pemasaran; Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Manullang, M. (2008). *Dasar Dasar Manajemen*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Rizki, Soetam. (2011). *Pengujian BlackBox*. Jakarta: Prestasi Pustaka.
- Subhan, Mohamad. (2012). *Analisa Perancangan Sistem*. Jakarta: Lentera Ilmu Cendekia.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.

LAMPIRAN

1. Lembar Progres TA





UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jurusan Teknik Informatika FTI

SARAN/USULAN PRESENTASI KEMAJUAN TUGAS AKHIR

Nama Mhs. : Atikah Dwi Susandi

No. Mhs. : _____

Judul TA : _____

1. Manajemen customer nya dimana ?
2. Lebih dititikaskan apakah customer atau pegawai.
3. Karakteristik CRM disesuaikan dengan sistem yg akan dibuat.

Nilai kemajuan Tugas Akhir: _____ (0 - 100)
(studi pustaka, perancangan, penguasaan materi, ketepatan)

Yogyakarta, 18/10/2016

Dosen,

Aji
ERIKKA R.
(nama terang)

Dilampirkan pada Laporan TA yang diajukan untuk pendadaran