

RANCANG BANGUN APLIKASI PROPERTI BERBASIS WEB (Studi Kasus : PT. Putra Kawan Lama)

Oleh :

Jerry Hart. namasayajerry@gmail.com
Pembimbing I : Kartini S.Kom, M.Kom
Pembimbing II : Ir. Kundang K. Juman, M.Msi

ABSTRAK

Sampai saat ini kemajuan teknologi semakin bertambah pesat, membuat semua pekerjaan dikehidupan ini banyak yang beralih menggunakan teknologi yang canggih yang dapat memudahkan segala jenis aktifitas bisnis untuk mempermudah, cepat, aman, dan efektif. PT. Putra Kawan Lama merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan properti. Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan tersebut adalah penjualan properti tersebut masih menggunakan media cetak atau dari mulut ke mulut, via telepon/hp, dan 2 orang agent, oleh karena itu perlu dirancang sistem informasi yang berisi tentang informasi lengkap PT. Putra Kawan Lama dan informasi lengkap tentang aktifitas bisnis dan penjualan yang ada pada PT. Putra Kawan Lama. Penelitian ini menggunakan *UML* sebagai salah satu teknik pemodelan sistem. Implementasi penelitian ini dengan menggunakan bahasa pemrograman *PHP* dengan *database* yang digunakan adalah *MySQL*. Hasil dari penelitian adalah berupa rancangan sistem informasi yang dapat membantu PT. Putra Kawan Lama dan semua customer dalam setiap melakukan transaksi untuk menunjang kemajuan bersama.

Kata Kunci : *Sistem Informasi, periklanan, online.*

ABSTRACT

Until now technological advancements are increasing rapidly, making all the work in this life many are switching to use sophisticated technology that can facilitate all types of business activities to simplify, fast, safe, and effective. PT. Putra Kawan Lama is a company engaged in property sales. The problem faced by the company is the sale of property is still using print media or word of mouth, via phone / hp, and 2 agents, therefore need to be designed information system that contains about complete information PT. Putra Kawan Lama and full information about business activities and sales that exist in PT. Putra Kawan Lama. This research uses UML as one of system modeling technique. Implementation of this research by using PHP programming language with database used is MySQL. The result of the research is in the form of information system design that can help PT. Putra Kawan Lama and all customers in every transaction to support the progress together.

Keywords: *Information systems, advertising, online.*

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi sekarang ini, dengan berkembangnya teknologi yang begitu pesat, kita dapat merasakan begitu banyak manfaat yang ditimbulkan oleh teknologi pada kehidupan kita, diantaranya penggunaan teknologi dimulai dari hal-hal kecil seperti kebutuhan untuk mengakses informasi, sampai kepada hal-hal besar dalam hidup kita seperti menjalankan sebuah bisnis, mengatur sebuah organisasi dan lain sebagainya. Dampak dari perkembangan teknologi yang begitu pesat saat ini khususnya dalam era komputerisasi adalah tidak hanya perusahaan yang berkategori besar saja yang dapat menerapkan teknologi informasi untuk mengelola bisnis mereka, namun perusahaan yang tergolong menengah kebawah pun bisa menerapkannya.

Usaha penjualan properti pada saat ini sangat banyak kita temui, baik melalui iklan di media cetak, media sosial, maupun informasi dari mulut ke mulut, dari waktu ke waktu mulai banyak

perkembangan. Berbagai macam jenis properti dari harga yang termurah sampai yang paling mahal pun di promosikan oleh penjual tersebut. Konsumen yang ingin membeli rumah, apartemen dan ruko biasanya mencari informasi yang termudah melalui website atau bisa mendatangi perusahaan properti agent yang terdekat atau referensi dari orang lain.

PT. Putra Kawan Lama adalah perusahaan properti yang bergerak di bidang pembangunan properti, mulai dari penjualan rumah, apartemen, ruko dan lainnya. Di lain hal PT. Putra Kawan Lama juga menerima jasa penjualan rumah dari orang-orang yang ingin menjual rumahnya melalui jasa dari PT. Putra Kawan Lama.

Oleh karena itu banyaknya pelanggan yang percaya untuk menjual rumah, apartemen, ruko dan lainnya melalui jasa penjualan properti PT. Putra

Kawan Lama. Hal ini menuntut PT. Putra Kawan Lama untuk menyediakan pelayanan penjualan properti yang lebih optimal dengan pemanfaatan Teknologi Informasi berupa Sistem Informasi penjualan yang kiranya akan menjadikan salah satu perumusan pada perusahaan tersebut untuk lebih produktif.

Setelah penulis melakukan penelitian kendala yang terjadi pada PT. Putra Kawan Lama ini adalah web yang sudah berjalan masih menggunakan website yang belum berkembang, oleh karena itu penulis tertarik mengangkat tema seminar proposal ini adalah "RANCANG BANGUN APLIKASI PROPERTI BERBASIS WEB PADA PT. PUTRA KAWAN LAMA".

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka merumuskan masalah yang diambil sebagai topik yang diaplikasikan untuk PT. Putra Kawan Lama sebagai berikut:

1. Bagaimana pengembangan dan mengimplementasikan pengiklanan properti yang berjalan pada PT. Putra Kawan Lama.
2. Bagaimana mengimplementasikan iklan mingguan dan bulanan properti pada web yang sudah berjalan pada perusahaan tersebut
3. Bagaimana menempatkan iklan yang berbayar dan non bayar pada pengiklanan mingguan dan bulanan pada web yang sudah berjalan.

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas, penulis membatasi permasalahan tersebut, agar penelitian ini lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan, yaitu :

1. Menganalisis sistem property yang berjalan pada PT. Putra Kawan Lama.
2. Merancang sistem pengiklanan menggunakan UML.
3. Membuat aplikasi iklan berbayar dengan bahasa pemrograman PHP, MySql dan Database.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Melakukan Analisa sistem pada perusahaan properti yang sudah berjalan serta penjualan pada perusahaan properti tersebut.
2. Menyediakan fitur iklan properti mingguan dan bulanan pada web berdasarkan harga iklan tertinggi yang akan didahulukan.
3. Menyediakan fitur filter iklan jika jangka waktu iklan berbayar tersebut habis.
4. Melakukan Perancangan basis data yang terstruktur berdasarkan analisa mengurai identifikasi masalah.
5. Rancang bangun aplikasi properti berbasis web.
6. Sebagai salah satu syarat kelulusan program Strata I di Universitas Esa unggul.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Dengan adanya perancangan sistem informasi, diharapkan dapat membantu kinerja Manajemen perusahaan tersebut lebih cepat dalam memasarkan.
2. Customer lebih mudah mengetahui properti apa saja yang terbaru yang akan dibeli

baik melalui iklan mingguan atau bulanan.

3. Mempermudah programmer developer dalam mengembangkan sistem terutama pada pengiklanan mingguan dan bulanan.
4. Memberikan kemudahan penjualan properti lain lewat pemasangan iklan.

1.6 Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah :

1. Persiapan

Persiapan merupakan rangkaian kegiatan sebelum pengumpulan data. Dalam tahap persiapan disusun hal-hal yang harus dilakukan dengan tujuan efektifitas waktu dan pekerjaan penulisan laporan. Tahap persiapan ini meliputi kegiatan antara lain:

- a. Survei, Survei dilakukan untuk mendapatkan gambaran umum tentang sistem yang akan dibuat.
- b. Menentukan kebutuhan data.
- c. Studi pustaka terhadap materi desain.

2. Pengumpulan Data dan Informasi

Untuk dapat melakukan analisis diperlukan data/informasi yang lengkap terkait dengan sistem yang akan dibuat.

Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara :

- a. Field Research (penelitian lapangan), yaitu penelitian dilakukan di lapangan untuk memperoleh informasi serta data yang diperlukan. Adapun teknik yang ditempuh adalah dengan cara wawancara yaitu memberikan pertanyaan kepada pihak penilai : “bagaimana cara perhitungan yang dipakai dalam menilai kinerja karyawan”.

b. Study Pustaka

Yaitu pengumpulan data dan informasi melalui buku-buku, artikel elektronik, website, dan karya ilmiah. Teori-teori yang mendasari masalah dan bidang

yang terkait dengan sistem dapat ditemukan dengan melakukan study pustaka.

3. Metode Perancangan:

- a. Rancangan Database
- b. Pembuatan struktur menu
- c. Pembuatan spesifikasi database
- d. Pembuatan tampilan layar

4. Metode Pengembangan Waterfall:

- a. Analisis Kebutuhan
- b. Desain Sistem
- c. Penulisan Kode Program
- d. Pengujian Program
- e. Penerapan dan Pemeliharaan

2. Landasan Teori

2.1 Pengertian Rancang Bangun

Rancang merupakan serangkaian prosedur untuk menerjemahkan hasil analisa dari sebuah sistem ke dalam bahasa pemrograman untuk mendeskripsikan dengan detail bagaimana komponen – komponen sistem diimplementasikan. (Pressman, 2010)

Rancangan sistem adalah penentuan proses dan data yang diperlukan oleh sistem baru. (McLeod, 2010)

2.2 Pengertian Aplikasi Web

Aplikasi Web merupakan sebuah aplikasi yang menggunakan teknologi browser untuk menjalankan aplikasi dan diakses melalui jaringan komputer. (Remick, 2011)

Aplikasi Web adalah sebuah program yang disimpan di Server dan dikirim melalui internet dan diakses melalui antarmuka browser. (Rouse, 2011).

2.3 Pengertian Properti

Properti adalah harta berbentuk tanah & gedung beserta sarana dan prasarana yang menggambarkan elemen yang tidak terpisahkan pada tanah & gedung yang dimaksudkan. Untuk pelengkap acuan, terdapat juga yg mengartikan makna properti selaku kuasa buat mempunyai

sebidang tanah & menggunakan apa pun saja yg tersedia di atasnya. Alhasil usaha properti rata-rata berkiprah dalam pelaksanaan usaha pada bentuk kekayaan, alhasil gak senantiasa berbentuk kepemilikan kediaman mewah. Selaku salah satu bentuk kekayaan, properti sudah menemui beraneka macam kemajuan sejalan dgn perkembangan teknologi & kabar yg berlaku baik di Indonesia atau di seantero bumi.

2.4 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, dan threats). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, di mana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (strengths) mampu mengambil keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mencegah keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (strengths) mampu menghadapi ancaman (threats) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mampu membuat ancaman

(threats) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru. Teknik ini dibuat oleh Albert Humphrey, yang memimpin proyek riset pada Universitas Stanford pada dasawarsa 1960-an dan 1970-an dengan menggunakan data dari perusahaan-perusahaan Fortune 500.

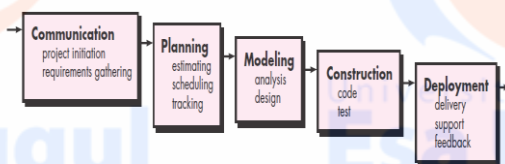
2.5 Unfield Modeling Language

“UML (Unfield Modeling Language) adalah bahasa pemodelan untuk sistem atau perangkat lunak yang berparadigma (berorientasi objek)”. Pemodelan (modeling) sesungguhnya digunakan untuk penyederhanaan permasalahan-permasalahan yang kompleks sedemikian rupa sehingga lebih mudah dipelajari dan dipahami (Menurut Nugroho, 2010:6).

Berdasarkan pendapat yang dikemukakan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa UML adalah sebuah bahasa yang berdasarkan grafik atau gambar untuk memvisualisasikan, menspesifikasikan, membangun dan pendokumentasian dari sebuah sistem pengembangan perangkat lunak berbasis Objek (object Oriented Programming).

2.6 Metodologi Perencanaan dan Pengembangan

Metode perencanaan / Pengembangan untuk sistem Pengiklanan pada PT. Putra Kawan Lama, menurut waterfall pressman (2010), yang dilakukan dengan tahapan – tahapan sebagai berikut:



Gambar 2.3 The Waterfall Model

(Sumber Pressman 2010 Diakses tgl 22 Mei 2016)

1. Komunikasi: Pada tahap pertama ini, dilakukan perencanaan untuk membuat rancangan sistem secara garis besar yang sesuai untuk aplikasi yang ingin dibangun. Pembuatan rancangan sistem dilakukan dengan merancang platform apa saja yang akan digunakan pada saat membangun.
2. Perencanaan: Tahap ini dilakukan dengan membuat estimasi berupa berapa lama waktu dan biaya yang dibutuhkan untuk membuat sistem dari rancangan yang telah ada, membuat sistem serta melakukan pengujian. Pengumpulan kebutuhan secara lengkap kemudian dianalisis dengan mempelajari buku referensi yang berkaitan dengan Perpustakaan, Sistem Manajemen Dokumen, dan Manajemen Database.
3. Desain Sistem: Pada proses ini, kebutuhan sistem diubah menjadi representasi ke dalam bentuk “blueprint” software sebelum coding dimulai, Desain ini dibuat untuk mengetahui gambaran proses kerja aplikasi yang kita buat sehingga dapat dijadikan acuan saat proses implementasi sistem ke dalam kode.
4. Penulisan Kode Program dan Pengujian Program: Untuk dapat dimengerti oleh mesin, dalam hal ini adalah komputer, maka desain tadi harus diubah bentuknya menjadi bentuk yang dapat dimengerti oleh mesin, yaitu ke dalam bahasa pemrograman melalui proses coding. Dalam tahap ini juga dilakukan pengujian aplikasi

yang sudah dibangun. Semua fungsi – fungsi software harus diuji cobakan, agar software bebas dari kesalahan, dan hasilnya harus benar – benar sesuai dengan kebutuhan yang sudah didefinisikan sebelumnya.

5. Penyebaran: Penyebaran program merupakan tahap dimana tim pengembang menerapkan/menginstall software yang telah selesai dibuat dan diuji ke dalam lingkungan Teknologi Informasi yang diinginkan.

3. Proses Bisnis Berjalan

3.1 Proses Bisnis

Proses Bisnis yang sedang berjalan pada PT. Putra Kawan Lama:

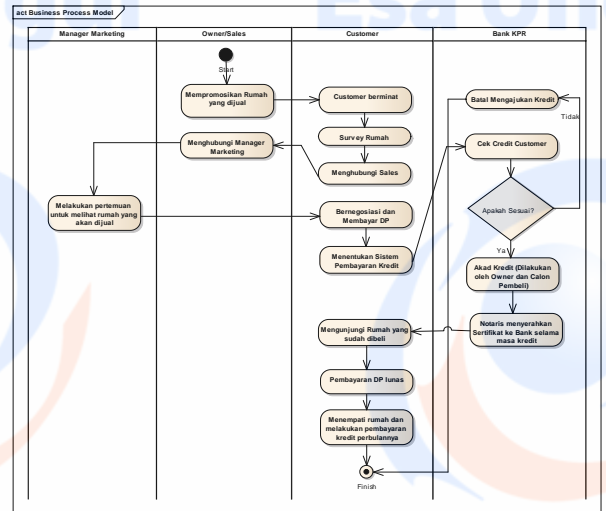
1. Sales Promosi Memasang Iklan di tempat – tempat strategis di wilayah kelapa dua (Area/District yang menjadi target dan tanggung jawabnya).
2. Selain itu Sales Promosi juga menyebarkan brosur di Mall-Mall dan tempat rekreasi di wiyah tangerang.
3. Sales Promosi juga membagikan prosur di parkir-parkir apartemen, taman rekreasi, hotel, mall, swalayan, dll yang menjadi targetnya yang sudah ditetapkan oleh direktur Marketing.
4. Customer yang berminat dan tertarik akan langsung menghubungi no. Hp sales promosi IM3, Simpati, XL dan Axis (dana pulsanya sudah ditanggung oleh perusahaan) untuk menanyakan harga perunit, spesifikasi dari rumah.
5. Customer yang hot akan dipertemukan dengan menejer marketing di proyek untuk melihat rumah yang akan di jual dan negosiasi selanjutnya.
6. Customer yang hot, bila ok akan melakukan pembayaran tanda jadi

Rp.5.000.000; sebelum pembayaran DP.

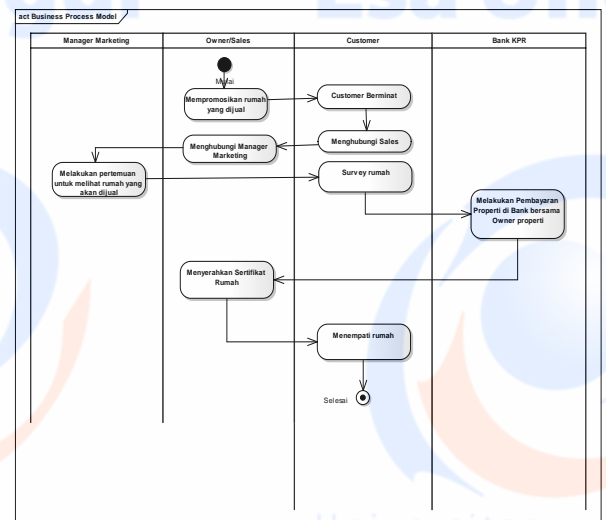
7. Customer membayar DP Rp. 300.000.000 sebagai tanda keseriusan membeli properti.
8. Customer yang sudah pembayaran tanda jadi, bila membatalkan uangnya kembali 50%, bila jadi, melakukan pembayaran DP 20% dari harga Cash.
9. Ada DP Lunas dan ada DP 2 x bayar dalam waktu 3 bulan lunas.
10. Bila DP sudah lunas, melakukan akat credit KPR ke Bank bni syari'ah atau bank sesuai bank KPR yang di ingini oleh customer.
11. Apabila nasabah/customer mengajukan kredit melalui bank, maka bank akan mengecek track record kredit nasabah/customer apabila bermasalah maka akan diputus kontrak.
12. Pada saat akat credit di bank pencatatan biodata dan document keluarga customer, dan pihak owner oleh notaris di bank akat credit KPR. Dimana dokument customer KTP, KK, serta Slip Gaji suami istri (bila istri juga berkarier/kerja) Bukti Pendapatan Tambahan keluarga (bila ada). Dan documeent Owner suami – istri KTP, KK Serta Document akte perusahaan, akte jual beli, akte sertifikat tanah asli sebelum di pecah dan sertifikat yang sudah di pecah. ((yang sudah di syahkan oleh notaris dan badan pertanahan indonesia serta kantor pajak) menjadi sertifikat HM), yang akan di tahan (atau disimpan) oleh pihak bank, selesai pembacaan akat oleh pihak notaris dan di cek serta dicatat oleh pihak bank.
13. Selesai akat credit pada bank KPR, pihak bank KPR akan melakukan survey ke lokasi rumah yang di beli, Bila pihak bank menyatakan layak, sertipikat

HM customer ditahan oleh Bank KPR, dan Customer Sudah berhak Menempati Rumah yang Dibelinya.

14. Customer harus membayar cicilan KPR nya perbulan sesuai yang dijukanya besarnya dan jangka waktunya.
15. Apabila kredit KPR customer sudah lunas, pihak bank KPR Akan mengembalikan Sertifikat rumah (HM) milik Customer yang ditahan.
16. Apabila Customer tidak mampu melunasi Credit KPR nya dalam jangka waktu yang sudah di sepakati, pihak Bank tidak mengembalikan Sertifikat rumah (ada proses baru yang mungkin terjadi antara pihak bank dengan Customer (bisa rumah nya di lelang atau disita atau lain-lainnya). Pihak Owner sudah tidak terkait (Sudah Lepas tangan).
17. Pada proses di point sebelas (11), pajak jual beli di tanggung oleh Owner, dan pajak rumah di tanggung oleh Customer yang akan di setor oleh pihak notaris ke kantor pajak.
18. Pada proses di point sebelas (11), pihak owner akan menerima dana (turun dari Bank KPR) senilai : harga_cash-DP20%.
19. Jika ada tanah kosong, customer dapat merequest model/desain bangunan sendiri, atau bisa juga memalui jasa PT.Putra Kawan Lama.



Gambar 3.2 : Proses Bisnis Kredit



Gambar 3.3 : Proses Bisnis Cash

3.2 Analisis Masalah

Dari hasil pengamatan yang dilakukan pada PT. Putra Kawan Lama dapat diambil kesimpulan yaitu:

1. Pengiklanan penjualan properti masih menggunakan media cetak brosur.
2. Customer tidak bisa melihat properti yang dijual secara detil dikarenakan keterbatasan iklan pada brosur.
3. Ruang lingkup penjualan properti tidak tersebar luas.

3.3 Rencana Solusi Pemecahan Masalah

Untuk mengatasi permasalahan berikut penulis mencoba memberikan pemecahan masalah, yaitu:

1. Membuat website Iklan Mingguan, dan Bulanan pada PT. Putra Kawan Lama.
2. Menampilkan informasi tentang properti yang dijual secara detil pada web tersebut.
3. Dengan membuat website iklan Mingguan, dan Bulanan, ruang lingkup penjualan properti tersebut akan tersebar luas.

4. Hasil Analisis dan Pembahasan

4.1 Perancangan Sistem Usulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan dapat di ketahui bahwa terdapat beberapa masalah yang terjadi, maka untuk mengatasi permasalahan tersebut perlu ada nya suatu perubahan yaitu dengan membangun sistem informasi yang dapat membantu customer dan pemilik dalam proses penjualan dan pemasaran agar lebih efektif dan efisien.

Penulis hanya sebatas proses pembuatan iklan, apabila customer berminat pada iklan tersebut, customer dapat langsung menghubungi owner.

Usulan sistem yang baru ini digambarkan melalui rancangan-rancangan sistem sebagai berikut :

1. Use Case Diagram
2. Activity Diagram
3. Class diagram
4. Sequence diagram

4.2 Use Case Diagram

Use Case Diagram berfungsi untuk menggambarkan sistem dengan outsider user (pemakai Luar) yang disebut actor. Use case diagram digunakan untuk menggambarkan hubungan interaksi antara sistem dengan user.

Pada rancangan Use case ini terdapat 3 Actor yaitu :

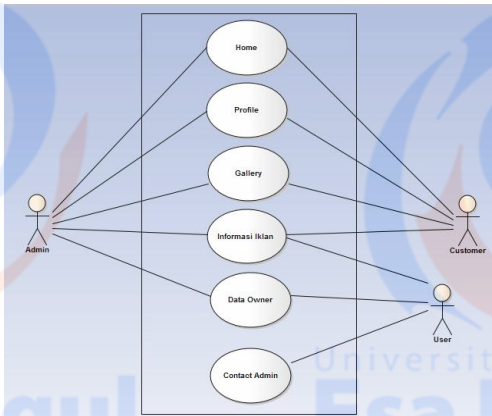
1. Administrator merupakan individu yang bertanggung jawab secara penuh terhadap sistem yang dibuat.
2. Customer dapat melihat iklan penjualan Mingguan, atau Bulanan pada website yang sudah dibuat.
3. User dapat menghubungi admin jika ingin memasukan iklan properti pribadi pada website tersebut.

4.2.1 Sistem Usulan Use Case Diagram

Tabel 4.2 Sistem Usulan Use Case Sistem Informasi

No	Actor	Requirment	Use Case
1.	Admin, dan User	Melakukan login	Login
2.	Admin dan User	Use Case sistem informasi Rancang Bangun Aplikasi Web	Area Umum Sistem Web
3.	Admin	Hak akses yang dilakukan admin	Hak akses admin
4.	User	Hak akses yang dapat dilakukan member	Hak akses Member

4.2.2 Use Case Diagram Sistem Pengiklanan (Area Umum Sistem Web)

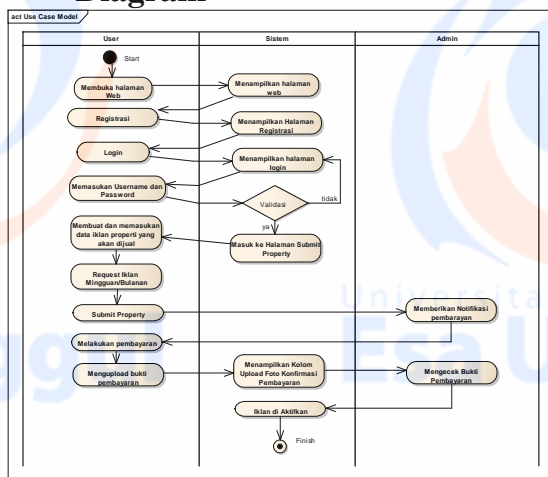


Gambar 4.1 Use Case Diagram

Secara umum terdapat Tiga aktor yang terlibat secara langsung dengan sistem pengiklanan pada website tersebut, yaitu:

1. Administrator merupakan individu yang bertanggung jawab secara penuh terhadap sistem yang dibuat.
2. Customer dapat melihat iklan penjualan Mingguan, atau Bulanan pada website yang sudah dibuat.
3. User dapat menghubungi admin jika ingin memasukan iklan properti pribadi pada website tersebut.

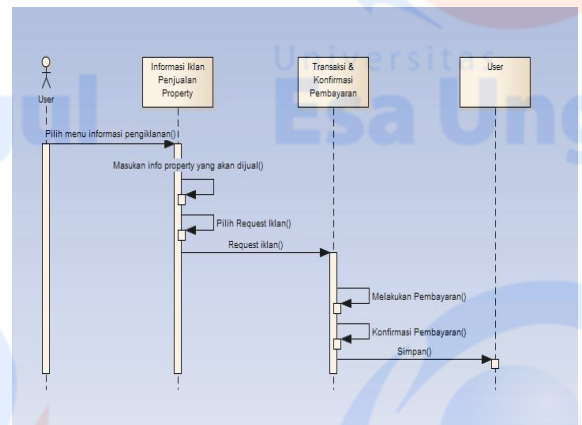
4.3 Sistem Usulan Activity Diagram



Gambar 4.2 Activity Diagram User

Gambar diatas menjelaskan tentang proses User yang akan memasang iklan pada website PT. Putra Kawan Lama, terlebih dahulu User melakukan login jika sudah mempunyai akun, jika belum maka diharuskan Registrasi akun pada Website tersebut. Kemudian User melakukan proses pembayaran pada iklan yang diajukan kepada Admin.

4.4 Sistem Usulan Sequence Diagram Pemasangan Iklan

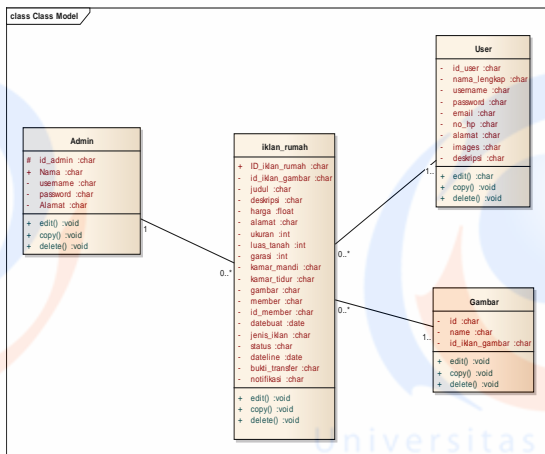


Gambar 4.3 Sequence Diagram Pemasangan Iklan

Gambar diatas dapat dijelaskan bahwa pemasangan iklan dapat dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut

1. User memilih menu informasi pengiklanan
2. User memasukan info property yang dijual
3. User kemudian memilih request iklan.
4. User melakukan pembayaran dan setelah itu mengkonfirmasi pembayaran.

4.5 Sistem usulan Class Diagram



Gambar 4.4 Class Diagram

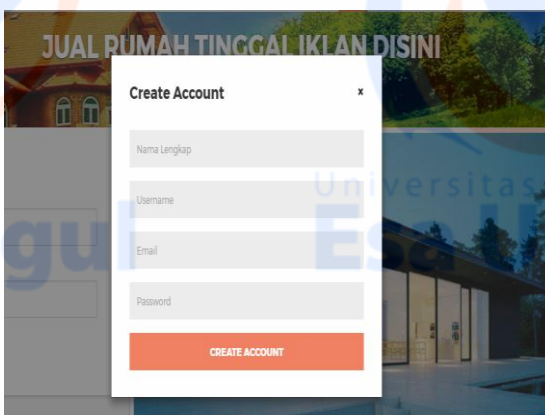
Gambar diatas adalah usulan sistem Class Diagram pengiklanan yang akan dibuat untuk PT. Putra Kawan Lama.

4.6 Screenshot Sistem

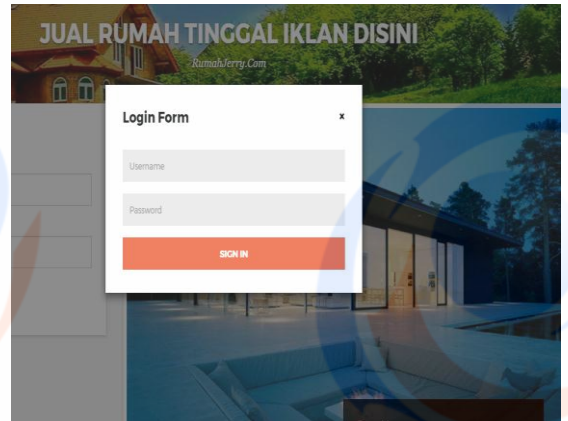
4.6.1 Tampilan Login Admin



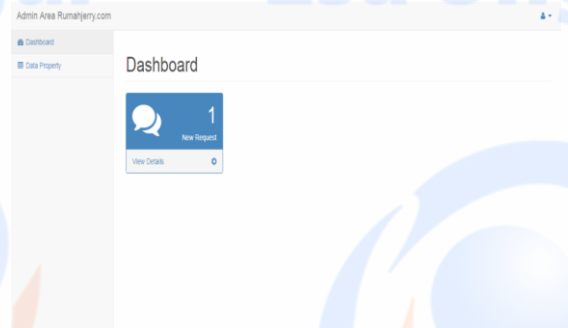
4.6.2 Tampilan Register User



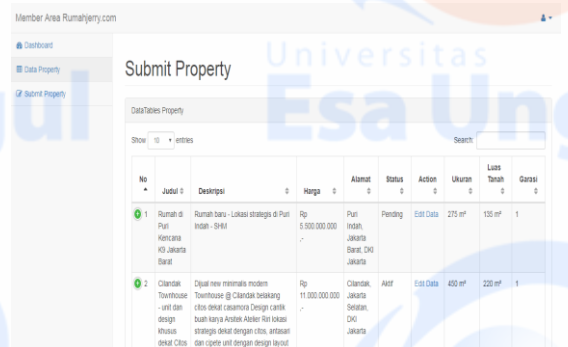
4.6.3 Tampilan Login User



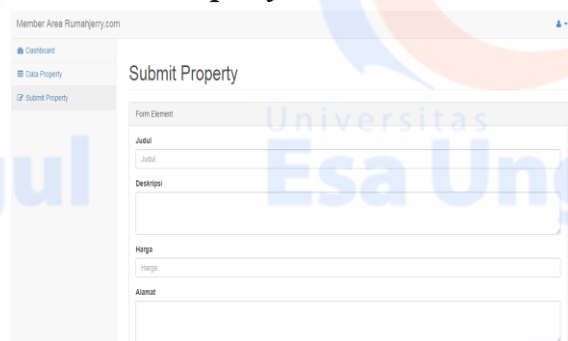
4.6.4 Tampilan Halaman Utama Admin



4.6.5 Tampilan Halaman Data Property User



4.6.6 Tampilan Submit Property User



5. Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat disampaikan setelah menyelesaikan pembuatan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Dengan adanya perancangan sistem informasi ini dapat membantu pihak PT. Putra Kawan Lama dalam menjalankan bisnisnya dan mempromosikan usahanya melalui sarana internet.
2. Mempermudah Customer dari PT. Putra Kawan Lama untuk mendapatkan informasi tentang PT. Putra Kawan Lama.
3. Membantu para Customer untuk melakukan aktifitas bisnis pada PT. Putra Kawan Lama.
4. Sistem ini dibuat secara online yang membutuhkan bantuan dari pemilik sekaligus admin untuk memantau aktifitas bisnis pada sistem ini.

5.2 Saran

Dari kesimpulan diatas penulis ingin memberikan saran agar sistem ini tetap dapat memberikan performa yang memuaskan:

1. Perlu ditambahkan fitur koneksi email agar pemilik tidak selalu memantau aktifitas yang ada pada sistem dan otomatis mendapatkan notifikasi melalui email.
2. Strategi Bisnis harus selalu teliti untuk menghindari adanya Customer yang tidak konsisten dalam melakukan aktifitas pada sistem web.

Daftar Pustaka

A. Buku

Anhar. 2010, "Panduan Menguasai PHP dan MySQL", Jakarta: Media Kita.
Kustiyarningsih Yeni, 2011, "Pemrograman Basis Data Berbasis Web Menggunakan PHP

dan MySQL", Jakarta: Graha Ilmu.

Mulyanto, 2009, "Sistem informasi konsep dan aplikasi/PPL", Pustaka pelajar.

Mulyanto Agus, 2009, "Sistem Informasi Konsep Aplikasi", Pustaka pelajar.

Nugroho Adi, 2009, "Rekayasa Perangkat Lunak Menggunakan UML dan Java", Jakarta: Andi Publisher.

Oktavian Diar Puji, 2010, "Jadi Programmer Jempolan Menggunakan PHP", Yogyakarta: Mediakom.

Sibero, 2011, "Kitab Suci Web Progaming", Yogyakarta: Mediakom.

Sopandi, 2008, "instalasi dan konfigurasi jaringan komputer", Yogyakarta: Informatika.

Sutabri Tata, 2012, "Analisa Sistem Informasi", Jakarta: Andi Publisher.

Sutabri Tata, 2012 "Konsep Dasar Sistem Informasi", Jakarta: Andi Publisher.

Sutarman, 2009, "pengantar teknologi informasi", Jakarta: Bumi aksara.

Widodo Pujo Prabowo, 2011, "Menggunakan UML (Unified Modeling Language)", Jakarta: Informatika.

B. Jurnal

Ikhshan Muhammad dan Syahfitri Yuanita, 2009, "Jurnal SAINTIKOM", vol.7, No 2,.

Irmawati Dewi, November 2011, "Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis", Edisi Ke-VI.

Muthmainnah Emma, 2013, "Jurnal Analisis Sistem Informasi", vol 1.

Nur Priyono Nova, Raswyshone Boing K, Karismariyati Madganlena, 2013, "Jurnal

Pembelian dan Penjualan", Edisi-1.

Raharjo, 2011, "Belajar Otodidak Membuat Database menggunakan MySQL", Informatika.

Rahmat Herbowo Agus, 2012 "Jurnal Pembuatan Website",

<http://repository.gunadarma.ac.id/edisi-1>.

C. URL

[http://blog.pasca.gunadarma.ac.id/2013/05/12/pengaruh-kualitas-website-e-commerce-](http://blog.pasca.gunadarma.ac.id/2013/05/12/pengaruh-kualitas-website-e-commerce-terhadap-kepuasan-pelanggan/)

[terhadap-kepuasan-pelanggan/](http://blog.pasca.gunadarma.ac.id/2013/05/12/pengaruh-kualitas-website-e-commerce-terhadap-kepuasan-pelanggan/)
(Diakses Tanggal 22 Mei 2017)

<http://www.zainalhakim.web.id>
(Diakses Tanggal 25 Juli 2017)