



## **LAPORAN SKRIPSI**

### **SISTEM PEMASARAN MEUBEL KAYU JEPARA BERBASIS SMS MOBILE**

Laporan ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi Sistem Informasi S-1 pada Fakultas Teknik Universitas Muria Kudus

**Disusun Oleh:**

**Nama** : Heru Hermawan  
**NIM** : 2010-53-033  
**Program Studi** : Sistem Informasi  
**Fakultas** : Teknik

---

**UNIVERSITAS MURIA KUDUS**

**KUDUS**

**2015**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Nama : Heru Hermawan  
NIM : 2010-53-033  
Program Studi : Sistem Informasi  
Judul Skripsi : Sistem Pemasaran Meubel Kayu Jepara Berbasis  
SMS Mobile  
Pembimbing I : Pratomy Setiaji, M.Kom  
Pembimbing II : Putri Kurnia Handayani, M.Kom  
Dilaksanakan : Semester Ganjil Tahun 2014/2015

Kudus, 23 September 2015

Menyetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II



**Pratomy Setiaji, M.Kom**



**Putri Kurnia Handayani, M.Kom**

**HALAMAN PENGESAHAN**

Nama : Heru Hermawan  
NIM : 2010-53-033  
Program Studi : Sistem Informasi  
Judul Skripsi : Sistem Pemasaran Meubel Kayu Jepara Berbasis  
SMS Mobile  
Pembimbing I : Pratomo Setiaji, M.Kom.  
Pembimbing II : Putri Kurnia Handayani, M.Kom.

Kudus, 2 Februari 2015

Telah diujikan pada ujian sarjana, tanggal 2 Februari 2015  
dan dinyatakan LULUS

Ketua Penguji



**Rhoedy Setiawan, M.Kom**

Anggota Penguji 1



**Pratomo Setiaji, M.Kom**

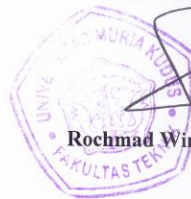
Anggota Penguji II



**Wiwit Agus Triyanto, M.Kom**

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik



**Rochmad Winarso, ST., MT.**

## SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Heru Hermawan  
NIM : 2010-53-033  
Program Studi : Sistem Informasi  
Jenjang : Strata Satu (S1)  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, dengan ini menyetujui untuk memberikan ijin kepada pihak Program Studi Sistem Informasi Fakultas Teknik Universitas Muria Kudus **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalti-Free Right*)** atas karya ilmiah kami yang berjudul: **“Sistem Pemasaran Meubel Kayu Jepara Berbasis SMS Mobile”**.

Dengan **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif** ini pihak Universitas Muria Kudus berhak menyimpan, mengalih-media atau *bentuk*-kan, pengelolaannya dalam pangkalan data (*database*), untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Universitas Muria Kudus, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Kudus, 2 Februari 2015

Yang menyatakan



**Heru Hermawan**



## HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO

*“Orang Hebat” tidak dihasilkan melalui kemudahan, kesenangan atau kenyamanan. Tetapi mereka dibentuk melalui kesukaran, tantangan dan air mata.*

*“Saat keinginanku belum tercapai, maka kusimpan sebagai harapan, dan ketika harapan itu belum terwujud, kugenggam kedalam mimpi, namun ketika mimpi itu menjadi kenyataan, maka dia berubah menjadi kebahagiaan.....”*

### PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Tuhan yang telah menciptakan aku, beserta Rosul-Nya.
2. Keluarga dan kekasih tercinta yang selalu mendukung, mendo'akan, mencintai dan menyayangiku.
3. Teman-teman kuliah yang selalu mendukungku.
4. Para dosen pembimbingku yang selalu memberikan ilmunya kepadaku.
5. Almamater.

## RINGKASAN

Kota Jepara adalah salah satu tempat yang menjual berbagai macam meubel kayu, dimana produk dan harganya juga berbeda-beda. Tetapi dalam melakukan penjualan produk mereka masih banyak mengalami kendala, hal ini dimungkinkan karena banyak masyarakat yang belum mengetahui harga penjualan meubel kayu di daerah Jepara tersebut. Masalah utama yang menyebabkan kurang lakunya penjualan meubel kayu di Jepara tersebut adalah metode pemasarannya masih manual. Kita sebagai masyarakat hanya mengetahui lewat mulut ke mulut orang lain. Jadi kalau kita tidak tanya langsung pada pekerja yang ada di toko meubel tersebut, maka kita sebagai masyarakat yang mau membeli meubel kayu disana tidak akan mengetahui harga serta produknya secara langsung. Oleh karena itu diperlukan adanya sistem untuk pemasaran meubel kayu tersebut supaya masyarakat atau pembeli dapat mengetahui informasi yang dibutuhkan.

Untuk mengatasi masalah pada sistem yang masih manual tersebut, maka diperlukan adanya sistem pemasaran meubel kayu di Jepara berbasis SMS mobile.

Kata Kunci : **Sistem, Pemasaran, Meubel, Kayu, Jepara, SMS Mobile**



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji bagi Tuhan yang telah melimpahkan rahmat dan pertolongan kepada penulis serta nikmat dan karunia yang lebih sehingga tak mampu sebagai penulis untuk sekedar menghitung dan mengucapkan syukur atas segala yang dianugerahkan Allah SWT kepada penulis satu per satu. Rahmat dan salam kepada Rosulullah, Muhammad kekasih Allah SWT. Beliau yang telah membawa kita dari kegelapan ke jalan cahaya. Alhamdulillah segala puji kepada-Mu, atas segala hal yang Engkau berikan padaku. Terima kasih atas orang-orang terhobat yang Engkau hadirkan di sekelilingku. Terima kasih. Terima kasih atas segala pertolongan-Mu. Aku menyadari, aku hanyalah makhluk lemah yang tak berdaya. Karena Engkaulah, ya Allah SWT, dan memang hanya karena Engkaulah skripsi ini dapat terselesaikan. Segala puji bagi-Mu, Tuhanku.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk menyelesaikan Program Studi Sistem Informasi S-1 pada Fakultas Teknik Universitas Muria Kudus.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr.H. Suparno, SH, MS selaku Rektor Universitas Muria Kudus.
2. Bapak Rochmad Winarso, ST., MT. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Muria Kudus.
3. Bapak Rhoedy Setiawan, M.Kom, selaku kepala bagian Prodi Sistem Informasi Universitas Muria Kudus.
4. Bapak Pratomo Setiaji, M.Kom selaku dosen pembimbing pertama saya. Terima kasih atas waktu, ilmu, saran, semangat, dan nasihat yang Bapak berikan selama bimbingan.
5. Ibu Putri Kurnia Handayani, M.Kom selaku pembimbing dua saya. Terima kasih atas waktu, ilmu, saran, semangat, dan nasihat yang Ibu berikan selama bimbingan. Terima kasih banyak, Bu...
6. Kedua orang tuaku, Terima kasih atas semangatnya. Do'a restu serta ridho kalian berdua sehingga aku bisa jadi seperti ini.

7. Keluargaku, orang-orang terdekatku yang telah memberikan dukungan, keyakinan dan pengertian tentang apa arti sebuah kehidupan ini.
8. Teman-teman SI angkatan 2010.
9. Bapak dan Ibu dosen UMK jurusan Sistem Informasi. Terimakasih atas ilmu yang telah anda berikan selama ini.
10. Semua pihak yang membantu terselesaikannya laporan ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan Skripsi masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan guna perbaikan penulisan di masa-masa mendatang. Penulis mohon maaf atas segala kekurangan dan kesalahan yang ada. Akhirnya, penulis berharap semoga tulisan ini bermanfaat. Amin.

Kudus, 2 Februari 2015

Heru Hermawan





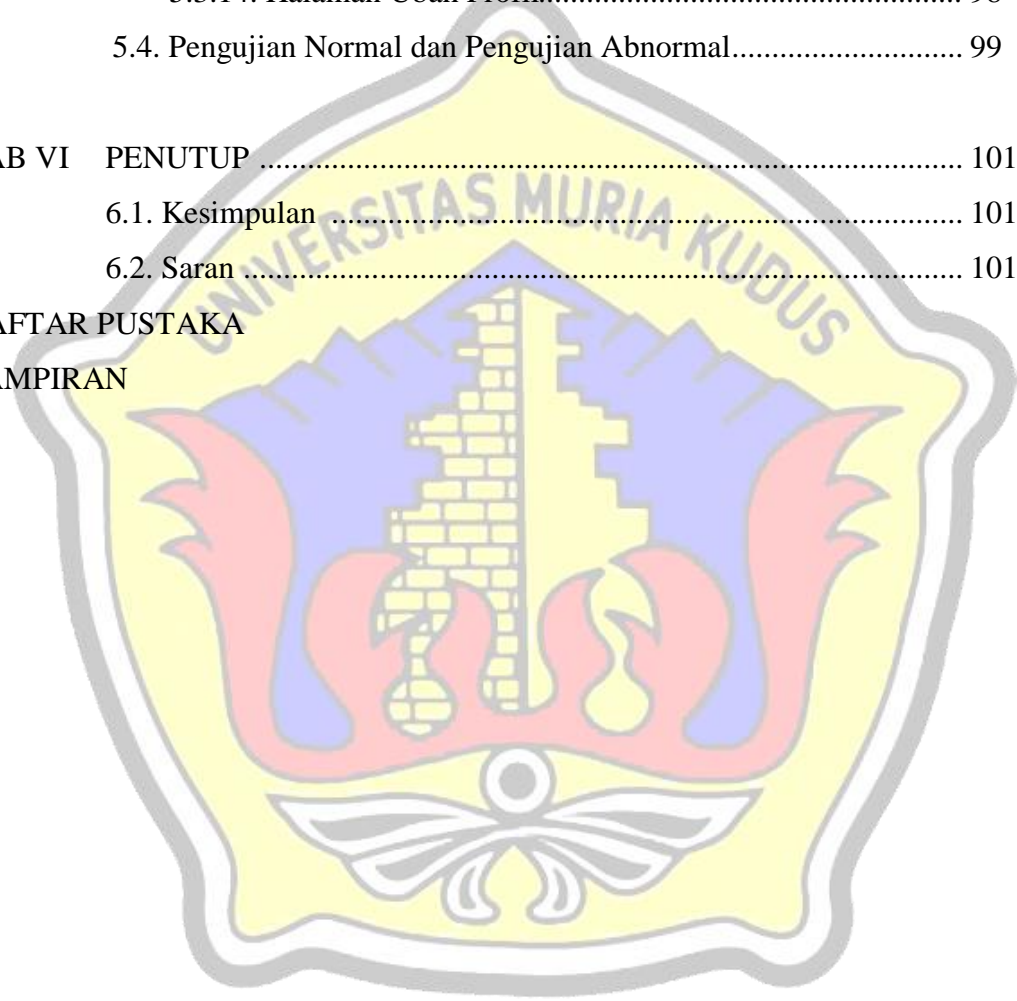
## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN SURAT PUBLIKASI .....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
RINGKASAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xviii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	2
1.3. Batasan Masalah .....	2
1.4. Tujuan Skripsi .....	2
1.5. Manfaat Skripsi .....	2
1.6. Tinjauan Pustaka .....	3
1.7. Metodologi Penelitian .....	4
1.7.1. Metode Pengumpulan Data .....	4
1.7.1.1. Sumber Data Primer .....	4
1.7.1.2. Sumber Data Sekunder .....	4
1.8. Metode Rekayasa Perangkat Lunak .....	5
1.9. Metode Pengembangan Sistem .....	5
1.10. Sistematika Penulisan .....	7

BAB II	LANDASAN TEORI .....	9
	2.1. Pengertian Sistem.....	9
	2.2. Pengertian Informasi .....	9
	2.3. Pengertian Sistem Informasi .....	9
	2.4. Pengertian Pemasaran .....	10
	2.5. Pengertian Meubel .....	10
	2.6. Analisa dan Perancangan Sistem .....	11
	2.6.1. Analisa Sistem.....	11
	2.6.2. Alat Bantu Dalam Analisa Sistem.....	11
	2.7. UML.....	13
	2.8. Sekilas tentang Diagram-diagram UML.....	13
	2.8.1. Diagram <i>Use Case</i> Bisnis.....	13
	2.8.2. Diagram <i>Use Case</i> .....	15
	2.8.3. Diagram Aktivitas .....	16
	2.8.4. Diagram Sekuensial .....	18
	2.8.5. Diagram Kelas.....	19
	2.8.6. Diagram <i>Statechart</i> .....	21
	2.9. Pengertian ERD.....	22
	2.9.1. Elemen Diagram Hubungan Entitas.....	22
	2.9.2. Transformasi ERD ke Relasi.....	24
BAB III	TINJAUAN UMUM OBYEK PENELITIAN.....	30
	3.1. Sekilas Tentang PSG Furniture.....	30
	3.2. Visi dan Misi .....	31
	3.3. Denah Lokasi .....	32
	3.4. Struktur Organisasi.....	32
	3.5. Job Diskripsi.....	33
	3.6. Gambaran Sistem Pemasaran Mebel Pada PSG Furniture.....	34
	3.6.1. Narasi Sistem Pemasaran Mebel Pada PSG Furniture ...	34
	3.6.2. Flow Of Document.....	35

BAB IV	ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM .....	36
4.1.	Gambaran Sistem Pemasaran Meubel Kayu Jepara Berbasis SMS Mobile .....	36
4.2.	Analisis Sistem .....	36
4.2.1.	Analisis Kebutuhan Data dan Informasi .....	36
4.2.2.	Analisis Kebutuhan Perangkat Keras .....	37
4.2.3	Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak .....	37
4.3.	Perancangan Pemodelan Sistem .....	37
4.3.1.	Analisis Aktor .....	37
4.3.2.	Proses Bisnis .....	38
4.3.3.	Diagram <i>Use Case</i> Bisnis .....	38
4.3.4.	Diagram <i>Use Case</i> Sistem .....	39
4.3.5.	Skenario <i>Use Case (Flow Of Events)</i> .....	39
4.3.6.	Diagram Kelas .....	49
4.3.7.	Diagram Sekuensial .....	53
4.3.8.	Diagram Aktivitas .....	61
4.3.9.	Diagram <i>Statechart</i> .....	67
4.3.10.	Perancangan Basis Data .....	72
4.3.11.	Desain <i>Interface</i> .....	88
BAB V	PEMBAHASAN DAN IMPLEMENTASI .....	92
5.1.	Perangkat Keras yang Digunakan .....	92
5.2.	Perangkat Lunak yang Digunakan .....	92
5.3.	Implementasi dan Pembahasan Aplikasi .....	92
5.3.1.	Halaman Login User .....	92
5.3.2.	Halaman Utama Admin .....	92
5.3.3.	Halaman Kelola User .....	93
5.3.4.	Halaman Kelola Masa Aktif .....	93
5.3.5.	Halaman Laporan Konfirmasi .....	94
5.3.6.	Halaman Ubah Status .....	94
5.3.7.	Halaman Inbox .....	95

5.3.8. Halaman Sent Item.....	95
5.3.9. Halaman Promosi.....	96
5.3.10. Halaman Utama Pengusaha.....	96
5.3.11. Halaman Kelola Promosi .....	97
5.3.12. Halaman Perpanjangan Masa Aktif .....	97
5.3.13. Halaman Konfirmasi.....	98
5.3.14. Halaman Ubah Profil.....	98
5.4. Pengujian Normal dan Pengujian Abnormal.....	99
BAB VI PENUTUP .....	101
6.1. Kesimpulan .....	101
6.2. Saran .....	101
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

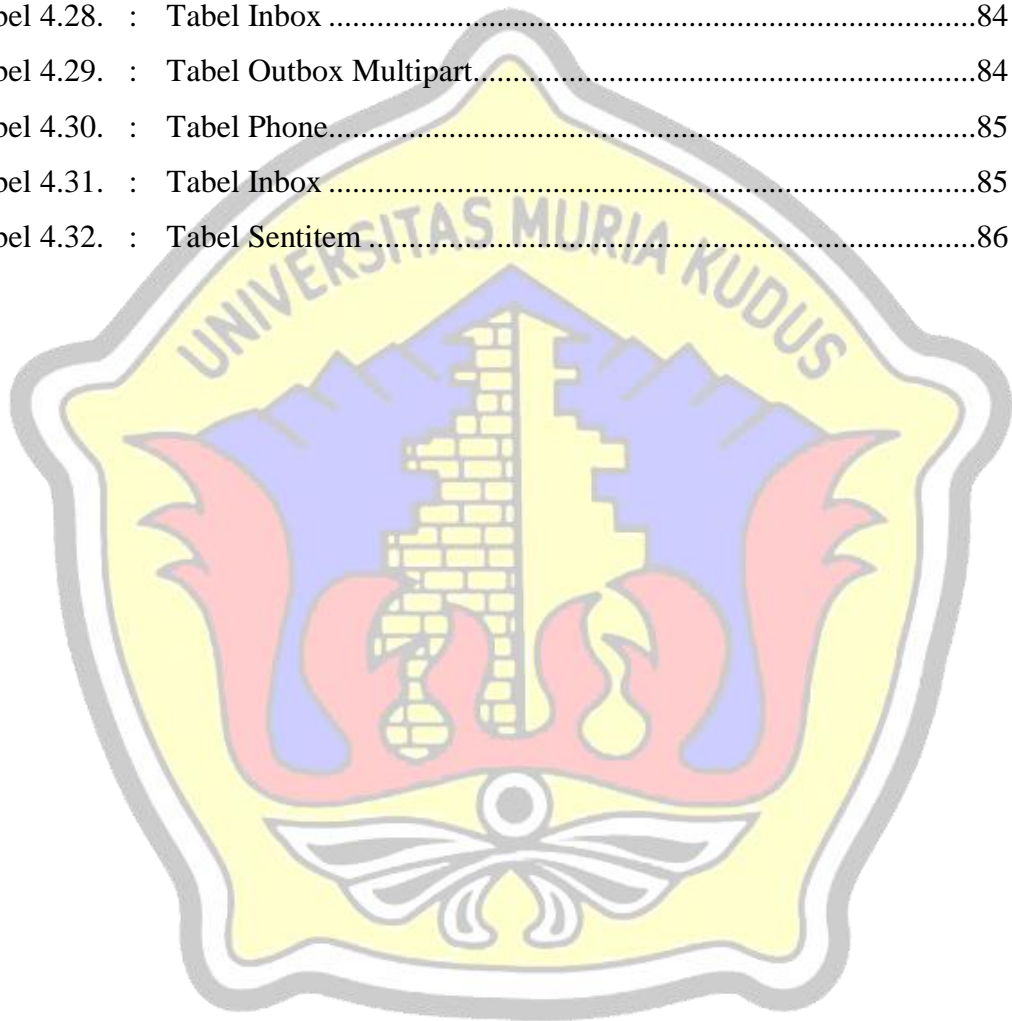




## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	: Simbol Bagan Alir Diagram.....	12
Tabel 2.2.	: Notasi Diagram <i>Use Case</i> Bisnis .....	14
Tabel 2.3.	: Notasi Diagram <i>Use Case</i> .....	15
Tabel 2.4.	: Notasi Diagram Aktivitas.....	17
Tabel 2.5.	: Notasi Diagram Sekuensial.....	18
Tabel 2.6.	: Notasi Diagram Kelas .....	20
Tabel 2.7.	: Notasi Diagram <i>Statechart</i> .....	21
Tabel 2.8.	: Simbol-Simbol ERD .....	24
Tabel 4.1.	: Proses Bisnis .....	38
Tabel 4.2.	: Alur <i>Optimistic</i> Kelola Data User .....	40
Tabel 4.3.	: Alur <i>Pesimistic</i> Kelola Data User .....	40
Tabel 4.4.	: Alur <i>Optimistic</i> Kelola Masa Aktif .....	41
Tabel 4.5.	: Alur <i>Pesimistic</i> Kelola Masa Aktif .....	41
Tabel 4.6.	: Alur <i>Optimistic</i> Kelola Promosi.....	42
Tabel 4.7.	: Alur <i>Pesimistic</i> Kelola Promosi.....	42
Tabel 4.8.	: Alur <i>Optimistic</i> Mengirim SMS.....	43
Tabel 4.9.	: Alur <i>Pesimistic</i> Mengirim SMS .....	43
Tabel 4.10.	: Alur <i>Optimistic</i> Melihat Promosi.....	43
Tabel 4.11.	: Alur <i>Pesimistic</i> Melihat Promosi .....	44
Tabel 4.12.	: Alur <i>Optimistic</i> Mengubah Profil.....	44
Tabel 4.13.	: Alur <i>Pesimistic</i> Mengubah Profil.....	44
Tabel 4.14.	: Alur <i>Optimistic</i> Memperpanjang Masa Aktif .....	45
Tabel 4.15.	: Alur <i>Pesimistic</i> Memperpanjang Masa Aktif.....	45
Tabel 4.16.	: Alur <i>Optimistic</i> Konfirmasi Pembayaran.....	46
Tabel 4.17.	: Alur <i>Pesimistic</i> Konfirmasi Pembayaran.....	46
Tabel 4.18.	: Alur <i>Optimistic</i> Laporan Konfirmasi .....	47
Tabel 4.19.	: Alur <i>Pesimistic</i> Laporan Konfirmasi .....	47
Tabel 4.20.	: Alur <i>Optimistic</i> Ubah Status Pengusaha .....	48
Tabel 4.21.	: Alur <i>Pesimistic</i> Ubah Status Pengusaha .....	48

Tabel 4.22.	: Tabel User .....	80
Tabel 4.23.	: Tabel Masa Aktif.....	81
Tabel 4.24.	: Tabel Perpanjangan.....	81
Tabel 4.25.	: Tabel Konfirmasi .....	82
Tabel 4.26.	: Tabel Gambar.....	82
Tabel 4.27.	: Tabel Gammu.....	83
Tabel 4.28.	: Tabel Inbox .....	84
Tabel 4.29.	: Tabel Outbox Multipart.....	84
Tabel 4.30.	: Tabel Phone.....	85
Tabel 4.31.	: Tabel Inbox .....	85
Tabel 4.32.	: Tabel Sentitem .....	86



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	: Contoh Diagram <i>Use Case</i> Bisnis .....	14
Gambar 2.2.	: Contoh Diagram <i>Use Case</i> .....	16
Gambar 2.3.	: Contoh Diagram Aktivitas.....	17
Gambar 2.4.	: Contoh Diagram Sekuensial.....	19
Gambar 2.5.	: Contoh Diagram Kelas .....	20
Gambar 2.6.	: Contoh Diagram <i>Statechart</i> .....	21
Gambar 2.7.	: Transformasi Suatu Tipe Entitas Menjadi Relasi.....	25
Gambar 2.8.	: Contoh Pembentukan Entitas Menjadi Relasi 1:1 .....	26
Gambar 2.9.	: Contoh Pembentukan Entitas Menjadi Relasi 1:M .....	27
Gambar 2.10.	: Contoh Pembentukan Entitas Menjadi Relasi M:N .....	29
Gambar 3.1.	: Denah Lokasi .....	32
Gambar 3.2.	: Struktur Organisasi.....	32
Gambar 3.3.	: Flow Of Document.....	35
Gambar 4.1.	: Diagram <i>Use Case</i> Bisnis.....	38
Gambar 4.2.	: Diagram <i>Use Case</i> Sistem.....	39
Gambar 4.3.	: Kelas User .....	49
Gambar 4.4.	: Kelas Pengusaha.....	50
Gambar 4.5.	: Kelas Admin.....	50
Gambar 4.6.	: Kelas SMS .....	51
Gambar 4.7.	: Kelas Konfirmasi.....	51
Gambar 4.8.	: Kelas Masa Aktif.....	51
Gambar 4.9.	: Kelas Perpanjangan .....	52
Gambar 4.10.	: Kelas Gambar .....	52
Gambar 4.11.	: Diagram Kelas .....	53
Gambar 4.12.	: Diagram Sekuensial Kelola Data User.....	54
Gambar 4.13.	: Diagram Sekuensial Kelola Masa Aktif.....	55
Gambar 4.14.	: Diagram Sekuensial Mengirim SMS.....	56
Gambar 4.15.	: Diagram Sekuensial Melihat Promosi.....	56
Gambar 4.16.	: Diagram Sekuensial Kelola Promosi.....	57

Gambar 4.17.	: Diagram Sekuensial Mengubah Profil .....	58
Gambar 4.18	: Diagram Sekuensial Memperpanjang Masa Aktif .....	58
Gambar 4.19	: Diagram Sekuensial Konfirmasi Pembayaran.....	59
Gambar 4.20	: Diagram Sekuensial Laporan Konfirmasi .....	59
Gambar 4.21	: Diagram Sekuensial Ubah Status Pengusaha .....	60
Gambar 4.22.	: Diagram Aktivitas Kelola Data User.....	61
Gambar 4.23.	: Diagram Aktivitas Kelola Masa Aktif.....	62
Gambar 4.24.	: Diagram Aktivitas Mengirim SMS .....	63
Gambar 4.25.	: Diagram Aktivitas Melihat Promosi.....	63
Gambar 4.26.	: Diagram Aktivitas Kelola Promosi .....	64
Gambar 4.27.	: Diagram Aktivitas Mengubah Profil .....	64
Gambar 4.28.	: Diagram Aktivitas Memperpanjang Masa Aktif .....	65
Gambar 4.29.	: Diagram Aktivitas Konfirmasi Pembayaran .....	65
Gambar 4.30	: Diagram Aktivitas Laporan Konfirmasi.....	66
Gambar 4.31	: Diagram Aktivitas Ubah Status Pengusaha.....	66
Gambar 4.32	: <i>Statechart Diagram</i> Login User .....	67
Gambar 4.33.	: <i>Statechart Diagram</i> Tambah User .....	67
Gambar 4.34.	: <i>Statechart Diagram</i> Ubah User.....	68
Gambar 4.35.	: <i>Statechart Diagram</i> Hapus User .....	68
Gambar 4.36.	: <i>Statechart Diagram</i> Tambah Masa Aktif.....	68
Gambar 4.37.	: <i>Statechart Diagram</i> Ubah Masa Aktif .....	69
Gambar 4.38.	: <i>Statechart Diagram</i> Hapus Masa Aktif.....	69
Gambar 4.39.	: <i>Statechart Diagram</i> Ubah Status Pengusaha.....	69
Gambar 4.40.	: <i>Statechart Diagram</i> Ubah Profil .....	70
Gambar 4.41.	: <i>Statechart Diagram</i> Perpanjangan Masa Aktif.....	70
Gambar 4.42.	: <i>Statechart Diagram</i> Konfirmasi Pembayaran .....	70
Gambar 4.43.	: <i>Statechart Diagram</i> Mengirim SMS .....	71
Gambar 4.44.	: <i>Statechart Diagram</i> Upload Gambar .....	71
Gambar 4.45.	: <i>Statechart Diagram</i> Hapus Promosi.....	71
Gambar 4.46.	: <i>Statechart Diagram</i> Cetak Laporan .....	72
Gambar 4.47.	: Himpunan Entitas.....	72



Gambar 4.48.	: Himpunan Entitas dan <i>Attribut-Key</i> .....	72
Gambar 4.49.	: Himpunan Entitas, Relasi dan <i>Foreign-Key</i> .....	73
Gambar 4.50.	: Kardinalitas Relasi .....	73
Gambar 4.51.	: Diagram E-R.....	74
Gambar 4.52.	: Relasi User dan Inbox .....	75
Gambar 4.53.	: Relasi Inbox dan Gambar .....	76
Gambar 4.54.	: Relasi User dan Perpanjangan.....	77
Gambar 4.55.	: Relasi Perpanjangan dan Konfirmasi .....	78
Gambar 4.56.	: Relasi Perpanjangan dan Masa Aktif .....	79
Gambar 4.57.	: Relasi Tabel.....	83
Gambar 4.58.	: Desain Login .....	87
Gambar 4.59.	: Desain Halaman Utama Admin.....	87
Gambar 4.60.	: Desain Halaman Utama Pengusaha.....	88
Gambar 4.61.	: Desain Input Data User .....	88
Gambar 4.62.	: Desain Input Data Masa Aktif.....	89
Gambar 4.63.	: Desain Input Data Konfirmasi Pembayaran .....	89
Gambar 4.64.	: Desain <i>Output</i> Laporan Konfirmasi Pembayaran .....	90
Gambar 5.1	: Halaman Login User .....	92
Gambar 5.2.	: Halaman Utama Admin.....	92
Gambar 5.3.	: Halaman Kelola Data User.....	93
Gambar 5.4.	: Halaman Kelola Masa Aktif.....	93
Gambar 5.5.	: Halaman Laporan Konfirmasi .....	94
Gambar 5.6.	: Halaman Ubah Status .....	94
Gambar 5.7.	: Halaman Inbox .....	95
Gambar 5.8.	: Halaman Sent Item .....	95
Gambar 5.9.	: Halaman Promosi .....	96
Gambar 5.10.	: Halaman Utama Pengusaha.....	96
Gambar 5.11.	: Halaman Kelola Promosi.....	97
Gambar 5.12.	: Halaman Perpanjangan Masa Aktif.....	97
Gambar 5.13.	: Halaman Konfirmasi .....	98
Gambar 5.14.	: Halaman Ubah Profil.....	98

Gambar 5.15.	:	Tampilan Peringatan Login Berhasil.....	99
Gambar 5.16.	:	Tampilan Peringatan Login Gagal .....	99
Gambar 5.17.	:	Tampilan Peringatan Sukses Menyimpan Data.....	99
Gambar 5.18.	:	Tampilan Peringatan Gagal Menyimpan Data .....	100
Gambar 5.19.	:	Tampilan Peringatan Hapus Data Berhasil .....	100



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Buku Bimbingan Skripsi  
Lampiran 2 : Surat Keterangan Penelitian  
Lampiran 3 : Biografi Penulis

