



LAPORAN SKRIPSI

**PENERAPAN *CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT*
(CRM) DALAM SISTEM INFORMASI PENJUALAN
TOKO DINDA MULIA DENGAN PENDEKATAN
*STRATEGI CROSS SELLING***

NILA NUGRAHA NINGRUM

NIM. 202053027

DOSEN PEMBIMBING

Dr. Arif Setiawan, S.Kom., M.Cs.

Supriyono, S.Kom., M.Kom.

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MURIA KUDUS**

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENERAPAN *CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT* (CRM)
DALAM SISTEM INFORMASI PENJUALAN TOKO DINDA MULIA
DENGAN PENDEKATAN STRATEGI *CROSS SELLING***

**NILA NUGRAHA NINGRUM
NIM. 202053027**

Kudus, 18 Februari 2025

Menyetujui,

Pembimbing Utama,

Pembimbing Pendamping,


Dr, Arif Setiawan, S.Kom., M.Qs.
NIDN. 0623018201


Supriyono, S.Kom., M.Kom.
NIDN. 0602017901

Mengetahui

Koordinator Tugas Akhir


Dr. Pratomo Setiaji, S.Kom, M.Kom
NIDN. 0169067802

HALAMAN PENGESAHAN

PENERAPAN *CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT* (CRM) DALAM SISTEM INFORMASI PENJUALAN TOKO DINDA MULIA DENGAN PENDEKATAN STRATEGI *CROSS SELLING*

NILA NUGRAHA NINGRUM
NIM. 202053027

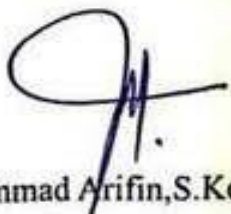
Kudus, 11 Maret 2025

Menyetujui,

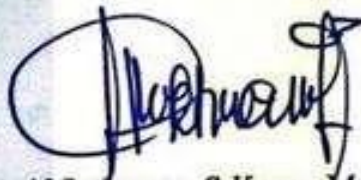
Ketua Penguji,

Anggota Penguji I,

Anggota Penguji II,



hammad Arifin, S.Kom., M.Kom
NIDN. 0621048301



Dr. Arif Setiawan, S.Kom., M.Cs.
NIDN. 0623018201



Dr. Eko Darmanto, S.Kom., M.Cs
NIDN. 0608047901

Mengetahui,

Plt. Dekan Fakultas Teknik,

Plt. Ketua Program Studi Sistem
Informasi,



Dr. Eko Darmanto, S.Kom., M.Cs
NIDN. 0608047901



Dr. Ir. Muhammad Arifin, S.Kom., M.Kom
NIDN. 0621048301

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nila Nugraha Ningrum
NIM : 202053027
Tempat & Tanggal Lahir : Kudus, 3 Juni 2000
Judul Skripsi/Tugas Akhir : Penerapan *Customer Relationship Management* (CRM) Dalam Sistem Informasi Penjualan Toko Dinda Mulia Dengan Pendekatan Strategi *Cross Selling*

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan Skripsi/Tugas Akhir ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan lain yang tercantum sebagai bagian dari Skripsi ini. Seluruh ide, pendapat, atau materi dari sumber lain telah dikutip dalam Skripsi dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar dan sanksi lain sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Muria Kudus.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Kudus, 18 Februari 2025

Yang memberi pernyataan,

The image shows an official stamp of Universitas Muria Kudus, featuring the university's logo and name. Overlaid on the stamp is a handwritten signature in black ink.

Nila Nugraha Ningrum

NIM. 202053027

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, berkat rahmat, nikmat serta karunia-Nya. Sehingga, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Penerapan *Customer Relationship Management* (CRM) Dalam Sistem Informasi Penjualan Toko Dinda Mulia Dengan Pendekatan Strategi *Cross Selling*”. Penyusunan skripsi ini memenuhi syarat untuk gelar sarjana (S-1) Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik, Universitas Muria Kudus. Penulis berharap dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dari dalam dan luar perkuliahan.

Peneletian ini dapat diselesaikan berkat bimbingan, bantuan, dan motivasi dari berbagai pihak. Dengan kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayat-Nya.
2. Bapak Prof. Dr. Ir. Darsono, M.Si selaku Rektor Universitas Muria Kudus, atas dedikasi dalam menjalankan dan mengembangkan institusi pendidikan yang memberikan kesempatan bagi penulis untuk mengejar ilmu dan menyelesaikan studi.
3. Bapak Dr. Eko Darmanto, S.Kom,M.Cs. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Muria Kudus, atas perhatian serta dukungan dalam menciptakan lingkungan akademik yang inspiratif.
4. Bapak Dr. Ir. Muhammad Arifin, S.Kom,M.Kom selaku Plt. Kepala Program Studi Sistem Informasi Fakultas Teknik Universitas Muria Kudus, atas upaya dalam menyediakan wadah pembelajaran yang mendukung pengembangan ilmu pengetahuan.
5. Bapak Dr. Pratomo Setiaji, S.Kom, M.Kom selaku koordinasi Skripsi, atas bimbingan dan pengawasannya yang telah memberikan arah serta panduan dalam proses penyusunan laporan skripsi ini.
6. Bapak Dr. Arif Setiawan,S.Kom.,M.Cs selaku pembimbing utama, yang penuh kesabaran memberikan petunjuk, arahan, serta nasehat yang sangat bearti dalam perjalanan penyusunan laporan tugas akhir.

7. Bapak Supriyono, S.Kom., M.Kom selaku pembimbing pendamping, atas dukungan dan panduan yang memberikan kontribusi penting dalam merinci dan mengembangkan ide-ide dalam laporan skripsi.
8. Ibu Dinda Mulia selaku owner sekaligus pemilik utama dari Dinda Mulia yang mengizinkan dan mendukung atas keberlangsungan penelitian ini.
9. Kepada orang tua penulis, yang telah tulus memberikan kasih sayang dan dukungan tanpa batas, baik dalam bentuk dukungan material maupun non-material. Segala pengorbanan, mulai dari waktu, tenaga, hingga dedikasi dan semangat Bapak dan Ibu, telah memberi dorongan bagi perkembangan dan pencapaian penulis.
10. Kepada seseorang yang spesial yang tak kalah penting kehadirannya, Mustafif Aba. Terimakasih telah menjadi bagian perjalanan hidup penulis. Berkontribusi banyak dalam penulisan tugas akhir ini, baik tenaga, waktu maupun materi kepada penulis. Terimakasih telah menghibur penulis dalam kesedihan dan mendengarkan keluh kesah dan tetap selalu menjadi support system untuk pantang menyerah. Semoga Allah selalu memberi kesehatan dan keberkahan dalam segala hal yang akan kita lalui.
11. Teman teman Program Studi Sistem Informasi kelas Paralel angkatan 2020 yang senantiasa memberikan dukungan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari kekurangan dalam skripsi ini dan membutuhkan kritik dan saran untuk perbaikan. Semoga ilmu yang dibagikan dapat membantu banyak orang.

Kudus, 18 Februari 2025

Nila Nugraha Ningrum

**PENERAPAN *CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT* (CRM)
DALAM SISTEM INFORMASI PENJUALAN TOKO DINDA MULIA
DENGAN PENDEKATAN STRATEGI *CROSS SELLING***

Nama Mahasiswa : Nila Nugraha Ningrum

NIM : 202053027

Pembimbing :

1. Dr. Arif Setiawan, S.Kom., M.Cs
2. Supriyono, S.Kom., M.Kom

RINGKASAN

Dinda Mulia adalah sebuah UMKM pada bidang fashion pakaian muslim wanita yang bergerak pada bidang penjualan secara *online*. Adapun media yang digunakan untuk menjual produk-produknya yaitu melalui instagram, Toko dinda mulia mengembangkan iklan yang kreatif dan konten video yang variatif untuk mengundang minat bagi calon pembeli untuk menjelajahi koleksi di Toko Dinda Mulia. Berdasarkan proses bisnis yang sedang berjalan pada Toko Dinda mulia, terdapat masalah pada media promosi penjualannya yang kurang luas, pencatatan penjualan yang masih dilakukan secara manual, serta terdapat kesalahan saat melakukan perhitungan pada jumlah total harga pembelian. Untuk mengatasi masalah tersebut maka akan diusulkan sebuah sistem informasi promosi penjualan yang dapat memfasilitasi pelanggan dalam mengenal produk yang ditawarkan serta melakukan transaksi pembelian barang secara online. Adapun penggunaan metode CRM adalah untuk mendata pelanggan, memberi rating produk, serta E-mail *marketing*. Tujuan dari penelitian ini adalah merancang sebuah website yang sesuai dengan kebutuhan Toko dinda mulia serta pelanggan dalam melakukan transaksi yang diperlukan dan pemasaran dengan memberikan layanan yang baik bagi pelanggan ataupun calon pelanggan sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan. Dalam hal pemasaran agar dikenal oleh masyarakat luas dan mengharapkan adanya fasilitas yang dapat melihat respon pembeli terhadap penilaian produk, testimoni item yang dibeli pelanggan, ulasan serta keluhan-keluhan yang disampaikan pelanggan. Kesimpulan yang dapat diperoleh pada penelitian ini adalah sistem dinilai dapat membantu pihak toko dalam mengelola segala data transaksi serta dapat melihat dan membuat laporan yang diinginkan secara instan. Adapun pada penerapan CRM pada sistem dinilai dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dengan menggunakan E-mail marketing yang memberikan penawaran berupa bonus diskon. Penelitian ini menghasilkan sebuah sistem yang menerapkan CRM dengan pendekatan strategi *cross selling* diharapkan dapat memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam mendapatkan informasi produk serta dapat meningkatkan penjualan Toko Dinda Mulia. Penerapan *Cross Seling* harus didahului oleh analisis yang mendalam mengenai data transaksi pelanggan dengan menggunakan konsep yang melibatkan proses pengambilan sumber informasi dari sebuah transaksi pelanggan, yang mencakup produk apa aja

yang mereka beli, perilaku pembelian pelanggan, dan lain-lain. Dengan adanya sistem ini customer akan dapat dengan mudah mendapatkan informasi mengenai detail produk dan memudahkan dalam proses bertransaksi, serta memudahkan Toko Dinda Mulia dalam mengelola data pelanggan.

Kata Kunci: *Sistem Informasi, CRM (Customer Relationship Management), Penjualan Online, Cross Selling*



**IMPLEMENTATION OF CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT
(CRM) IN THE SALES INFORMATION SYSTEM OF TOKO DINDA MULIA
WITH A CROSS-SELLING STRATEGY APPROACH**

Student Name : Nila Nugraha Ningrum

Student Identity Number : 202053027

Supervisor :

1. Dr. Arif Setiawan, S.Kom., M.Cs
2. Supriyono, S.Kom., M.Kom

ABSTRACT

Dinda Mulia is a small and medium-sized enterprise (SME) operating in the fashion industry, specializing in Muslim women's clothing sold online via Instagram. The business faces several issues, including limited promotional media, manual sales record-keeping, and errors in the calculation of purchase totals. To address these challenges, this study proposes the development of an online sales promotion information system that facilitates customer interactions with the products offered and allows for seamless online transactions. The use of Customer Relationship Management (CRM) is also suggested to manage customer data, gather product ratings, and implement email marketing strategies.

The proposed system aims to enhance customer experience by providing easy access to product information and enabling smooth transactions. It will also assist the business in managing customer data and generating instant sales reports. By incorporating CRM and cross-selling strategies, the system is expected to increase customer loyalty and sales. Ultimately, the implementation of this system will broaden the marketing reach, improve customer satisfaction, and streamline sales management for Dinda Mulia.

Keywords: *Information System, CRM (Customer Relationship Management), Online Sales, Cross Selling.*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
RINGKASAN	vii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan.....	3
1.5 Manfaat.....	3
1.6 Metode Penelitian.....	4
1.6.1 Metode Pengumpulan Data	4
1.6.2 Metode Pengembangan Sistem	6
1.6.3 Metode Perancangan Sistem	7
1.7 Metode Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Penelitian Terkait.....	11
2.2 Tabel Perbandingan	12
2.3 Landasan Teori	19
2.3.1 Pengertian Sistem.....	19
2.3.2 Pengertian Informasi	19
2.3.3 Pengertian Sistem Informasi	19
2.3.4 Pengertian <i>Customer Relationship Management</i> (CRM)	19

2.3.5	Pengertian <i>Cross Selling</i>	20
2.4	Alat Bantu Desain	21
2.4.1	Bagan Alir Dokumen (<i>Flow Of Document</i>)	21
2.4.2	<i>Unified Modeling Language</i> (UML).....	22
2.4.3	<i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD).....	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		29
3.1	Objek Penelitian	29
3.1.1	Sekilas Tentang Toko Dinda Mulia.....	29
3.1.2	Denah Lokasi Toko Dinda Mulia.....	29
3.1.3	Visi dan Misi Toko Dinda Mulia.....	30
3.1.4	Struktur Organisasi.....	31
3.1.5	Uraian Tugas	31
3.2	Analisa Sistem Lama.....	32
3.2.1	FOD Penjualan Toko Dinda Mulia.....	32
3.3	Analisa dan Rancangan Sistem Baru	35
3.3.1	Analisis Kebutuhan	35
3.4	Rancang Sistem Baru	36
3.4.1	<i>Business Use Case Diagram</i>	36
3.4.2	<i>System Use Case Diagram</i>	38
3.4.3	<i>Scenario Use Flow (Flow of Event)</i>	39
3.4.4	<i>Class Diagram</i>	46
3.4.5	<i>Sequence Diagram</i>	52
3.4.6	<i>Activity Diagram</i>	61
3.4.7	<i>Statechart Diagram</i>	70
3.5	Rancang Basis Data.....	80
3.5.1	<i>Entity Relationship Diagram</i>	80
3.5.2	Transformasi Tabel.....	87
3.5.3	Struktur Tabel.....	88
3.5.4	Relasi Tabel.....	93
3.6	Desain Interface.....	93
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		99
4.1	Hasil Pembahasan	99

4.1.1	Implementasi Sistem	99
4.1.2	Implementasi Layar Antar Muka	99
4.1.3	Implementasi Metode CRM.....	99
4.1.4	Analisis <i>Cross Selling</i> di Toko Dinda Mulia.....	101
4.1.5	Tampilan Program.....	102
4.2	Pengujian Program	108
4.2.1	Blackbox Testing.....	108
5.1	Kesimpulan.....	111
5.2	Saran.....	111
DAFTAR PUSTAKA.....		113
LAMPIRAN.....		114
BIODATA PENULIS		130

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran.....	9
Gambar 3.1 Lokasi Toko Dinda Mulia.....	30
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Toko Dinda Mulia	31
Gambar 3.3 Flow Of Document (FOD) Toko Dinda Mulia.....	34
Gambar 3.4 <i>Business Use Case</i>	37
Gambar 3.5 <i>System Use Case</i>	39
Gambar 3.6 <i>Class Customer</i>	46
Gambar 3.7 <i>Class Admin</i>	46
Gambar 3.8 <i>Class Pemilik Toko</i>	46
Gambar 3.9 <i>Class Master Barang</i>	47
Gambar 3.10 <i>Class Transaksi</i>	47
Gambar 3.11 <i>Class Kategori</i>	48
Gambar 3.12 <i>Class Barang Masuk</i>	48
Gambar 3.13 <i>Class Barang Keluar</i>	48
Gambar 3.14 <i>Class Penjualan</i>	49
Gambar 3.15 <i>Class Detail Penjualan</i>	49
Gambar 3.16 <i>Class Invoice</i>	49
Gambar 3.17 <i>Class Alamat</i>	50
Gambar 3.18 <i>Class Pengiriman</i>	50
Gambar 3.19 <i>Class Diagram</i>	51
Gambar 3.20 <i>Sequence Diagram</i> Kelola User	52
Gambar 3.21 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Barang	53
Gambar 3.22 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Barang Masuk	54
Gambar 3.23 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Barang Keluar	55
Gambar 3.24 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Master Barang	56
Gambar 3.25 <i>Sequence Diagram</i> Registrasi	57
Gambar 3.26 <i>Sequence Diagram</i> Penjualan.....	58
Gambar 3.27 <i>Sequence Diagram</i> Pembayaran.....	59
Gambar 3.28 <i>Sequence Diagram</i> Pelaporan	60
Gambar 3.29 <i>Activity Diagram</i> Kelola User	61

Gambar 3.30 <i>Activity Diagram</i> Kelola Barang	62
Gambar 3.31 <i>Activity Diagram</i> Kelola Barang Masuk	63
Gambar 3.32 <i>Activity Diagram</i> Kelola Barang Keluar	64
Gambar 3.33 <i>Activity Diagram</i> Kelola Master Barang.....	65
Gambar 3.34 <i>Activity Diagram</i> Kelola Pembelian.....	66
Gambar 3.35 <i>Activity Diagram</i> Transaksi Pembayaran	67
Gambar 3.36 <i>Activity Diagram</i> Konfirmasi Pembayaran	68
Gambar 3.37 <i>Activity Diagram</i> Kelola Pelaporan	69
Gambar 3.38 <i>Statechart Diagram</i> User Method Login.....	70
Gambar 3.39 <i>Statechart Diagram</i> User Method Logout.....	70
Gambar 3.40 <i>Statechart Diagram</i> User Method Tambah User	71
Gambar 3.41 <i>Statechart Diagram</i> User Method Ubah User.....	71
Gambar 3.42 <i>Statechart Diagram</i> User Method Hapus.....	71
Gambar 3.43 <i>Statechart Diagram</i> Kelola Kategori Method Tambah	72
Gambar 3.44 <i>Statechart Diagram</i> Kelola Kategori Method Ubah	72
Gambar 3.45 <i>Statechart Diagram</i> Kelola Kategori Method Hapus.....	72
Gambar 3.46 <i>Statechart Diagram</i> Barang Masuk Method Tambah	73
Gambar 3.47 <i>Statechart Diagram</i> Barang Masuk Method Ubah.....	73
Gambar 3.48 <i>Statechart Diagram</i> Barang Masuk Method Hapus	73
Gambar 3.49 <i>Statechart Diagram</i> Barang Keluar Method Tambah	74
Gambar 3.50 <i>Statechart Diagram</i> Barang Keluar Method Ubah.....	74
Gambar 3.51 <i>Statechart Diagram</i> Barang Keluar Method Hapus	74
Gambar 3.52 <i>Statechart Diagram</i> Master Barang Method Tambah	75
Gambar 3.53 <i>Statechart Diagram</i> Master Barang Method Ubah	75
Gambar 3.54 <i>Statechart Diagram</i> Master Barang Method Hapus.....	76
Gambar 3.55 <i>Statechart Diagram</i> Penjualan Method Tambah	76
Gambar 3.56 <i>Statechart Diagram</i> Penjualan Method Ubah	76
Gambar 3.57 <i>Statechart Diagram</i> Penjualan Method Hapus.....	77
Gambar 3.58 <i>Statechart Diagram</i> Invoice	77
Gambar 3.59 <i>Statechart Diagram</i> Transaksi Method Tambah	78
Gambar 3.60 <i>Statechart Diagram</i> Transaksi Method Ubah.....	78
Gambar 3.61 <i>Statechart Diagram</i> Transaksi Method Hapus	79

Gambar 3.62 <i>Statechart Diagram</i> Pelaporan Barang Keluar.....	79
Gambar 3.63 <i>Statechart Diagram</i> Laporan Penjualan.....	79
Gambar 3.64 Entitas Basis Data.....	80
Gambar 3.65 Atribut Key (<i>Primary Key</i>) Entitas Basis Data	80
Gambar 3.66 Relasi Entitas user dengan pembelian.....	81
Gambar 3.67 Relasi Entitas pembelian dengan customer.....	81
Gambar 3.68 Relasi Entitas Pembelian dengan detail pembelian.....	81
Gambar 3.69 Relasi Entitas User dengan barang masuk	82
Gambar 3.70 Relasi Entitas barang masuk dengan detail barang masuk.....	82
Gambar 3.71 Relasi Entitas detail barang masuk dengan master barang	82
Gambar 3.72 Relasi Entitas master barang dengan pembelian.....	83
Gambar 3.73 Relasi Entitas master barang dengan kategori	83
Gambar 3.74 Relasi Entitas master barang dengan stok.....	84
Gambar 3.75 Relasi Entitas user dengan pengiriman	84
Gambar 3.76 Relasi Entitas user dengan alamat.....	84
Gambar 3.77 Relasi Entitas customer dengan transaksi	85
Gambar 3.78 Relasi Entitas customer dengan invoice.....	85
Gambar 3.79 Atribut Deskriptif Lengkap ERD	86
Gambar 3.80 Relasi Tabel	93
Gambar 3.81 Desain halaman login.....	94
Gambar 3.82 Desain halaman kategori	95
Gambar 3.83 Desain halaman barang masuk.....	95
Gambar 3.84 Desain halaman master barang.....	96
Gambar 3.85 Desain halaman penjualan.....	97
Gambar 3.86 Desain halaman data pembayaran dan pembelian.....	97
Gambar 3.87 Desain halaman data penjualan	98
Gambar 4. 1 Hasil Analisis CSAT.....	100
Gambar 4. 2 Hasil analisis CRPC Di Excel	102
Gambar 4. 3 Hasil analisis CRPC	102
Gambar 4. 4 Tampilan Program Halaman Login	103
Gambar 4. 5 Tampilan Program Halaman Master Barang	103
Gambar 4. 6 Tampilan Program Halaman Penjualan	104

Gambar 4. 7 Tampilan Program Halaman Pembelian.....	104
Gambar 4. 8 Tampilan Program Halaman ACC Pembelian.....	105
Gambar 4. 9 Tampilan Program Halaman Barang Masuk	105
Gambar 4. 10 Tampilan Program Halaman Detail Barang Masuk	106
Gambar 4. 11 Tampilan Program Halaman Kategori Barang	106
Gambar 4. 12 Tampilan Program Halaman Invoice.....	107
Gambar 4. 13 Tampilan Program Halaman Riwayat Transaksi Customer	107
Gambar 4. 14 Tampilan Input Use Case Login Berhasil.....	108
Gambar 4. 15 Tampilan Input Barang Masuk Berhasil Ditambahkan	108
Gambar 4. 16 Tampilan Input Barang Masuk Berhasil Diubah.....	109
Gambar 4. 17 Tampilan Input Barang Masuk Berhasil Dihapus	109
Gambar 4. 18 Tampilan Input Kategori Berhasil Ditambahkan.....	109
Gambar 4. 19 Tampilan Input Kategori Yang Ingin Dihapus.....	110
Gambar 4. 20 Tampilan Input Kategori Berhasil Dihapus.....	110

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tabel Perbandingan Jurnal Penelitian	12
Tabel 2.2 Simbol Flow of Document	21
Tabel 2.3 Simbol Business Use Case	22
Tabel 2.4 Simbol Use Case Diagram	23
Tabel 2.5 Simbol Class Diagram.....	24
Tabel 2.6 Simbol Sequence Diagram	25
Tabel 2.7 Simbol Activity Diagram	26
Tabel 2.8 Simbol Statechart Diagram	27
Tabel 2.8 Simbol Entity Relationship Diagram	28
Tabel 3.1 Proses Bisnis	36
Tabel 3.2 System Use Case	38
Tabel 3.3 Skenario Use Case Kelola Pendaftaran	39
Tabel 3.4 Skenario Use Case Kelola User	40
Tabel 3.5 Skenario Use Case Kelola Barang	41
Tabel 3.6 Skenario Use Case Penjualan	41
Tabel 3.7 Skenario Use Case Menerbitkan Invoice	42
Tabel 3.8 Skenario Use Case Kelola Pembayaran	43
Tabel 3.9 Skenario Use Case Kelola Pengiriman.....	44
Tabel 3.10 Skenario Use Case Metode CRM.....	44
Tabel 3.11 Skenario Use Case Kelola Laporan.....	45
Tabel 3.12 Struktur Tabel Admin	88
Tabel 3.13 Struktur Tabel Master Barang	88
Tabel 3.14 Struktur Tabel Checkout.....	89
Tabel 3.15 Struktur Tabel Detail_Checkout	90
Tabel 3.16 Struktur Tabel Customer	90
Tabel 3.17 Struktur Tabel Barang_Masuk.....	91
Tabel 3.18 Struktur Tabel Barang_Masuk.....	91
Tabel 3.19 Struktur Tabel Kategori	92
Tabel 3.20 Struktur Tabel Keranjang	92
Tabel 3.21 Struktur Tabel Ukuran	93