SISTEM PROMOSI DAN MANAJEMEN LAPANGAN BASKET BERBASIS WEBSITE

Disusun Oleh:

N a m a : Moch. Rizky Febriansyah

NIM : 11523169

JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2018

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

SISTEM PROMOSI DAN MANAJEMEN LAPANGAN BASKET BERBASIS WEBSITE

TUGAS AKHIR

Disusun Oleh:

N a m a : Moch. Rizky Febriansyah

NIM : 11523169

Yogyakarta, 2 Agustus 2018

Pembimbing,

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

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI

SISTEM PROMOSI DAN MANAJEMEN LAPANGAN BASKET BERBASIS WEBSITE

TUGAS AKHIR

Telah dipertahankan di depan sidang penguji sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik Informatika
di Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia
Yogyakarta, 2 Agustus 2018

Tim Penguji

Kholid Haryono, S.T., M.Kom _____

Anggota 1

Galang P Mahardhika, S.Kom., M.Kom. _____

Anggota 2

Rahadian Kurniawan, S.Kom., M.Kom _____

Mengetahui,
Ketua Jurusan Teknik Informatika
Fakultas Teknologi Industri
Universitas Islam Indonesia

(Hendrik, S.T., M.Eng.)

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Moch. Rizky Febriansyah

NIM : 11523169

Tugas akhir dengan judul:

SISTEM PROMOSI DAN MANAJEMEN LAPANGAN BASKET BERBASIS WEBSITE

Menyatakan bahwa seluruh komponen dan isi dalam tugas akhir ini adalah hasil karya saya 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, 2 Agustus 2018

(Moch. Rizky Febriansyah)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahi Robbil 'Alamin segala puji serta syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah subhanahu wa ta'ala yang telah melimpahkan kasih sayang dan nikmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini maupun dengan waktu yang tidak banyak. Sesungguhnya keterlambatan penulis untuk menempuh gelar sarjana ini terdapat banyak sekali pelajaran yang dijadikan hikmah di masa depan nanti dan bukan untuk disesali.

Ketika beberapa kerabat di lingkup kehidupan terlalu sering menanyakan "Kapan Lulus?", menjadikan motivasi tersendiri untuk semakin giat mengejar cita-cita dan tidak lagi membuang-buang waktu yang akhirnya menghambat proses menjadi sarjana, yang selama ini menjadi impian dari kedua orangtua di kampung halaman. Terlambat lulus bukan berarti terlambat menuju sukses ataupun mendapat cap "Bodoh".

Tidak lupa penulis sampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orangtua, yang selalu menyiapkan makanan favorit ketika mendapat kabar anaknya hendak pulang. Dua orang terbaik di muka bumi yang tidak henti mengirimkan doa dan dukungan bagaimanapun kondisi anaknya di perantauan. Dua orang terbaik di muka bumi yang selalu sabar dan setia menunggu anaknya pulang dengan membawa gelar sarjana.

HALAMAN MOTO

"Sesungguhnya orang-orang yang bersabar itu pastilah dipenuhi pahala mereka tanpa batas"
(QS. Az Zumar : 10)

"Nilai akhir dari proses pendidikan sejatinya terekapitulasi dari keberhasilannya menciptakan perubahan pada dirinya dan lingkungan. Itulah fungsi pendidikan yang sesungguhnya"
(Lenang Manggala)

"Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum kecuali kaum itu sendiri yang mengubah apa apa yang pada dirinya sendiri"
(QS. Ar-Ra'd : 11)

"Ketika anda merasa beruntung, percayalah doa ibumu telah didengar"
(Unknown)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puja serta puji penulis panjatkan atas kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, sehingga laporan Tugas Akhir dapat terselesaikan. Penulis juga tidak lupa memanjatkan shalawat serta salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah menjadi pedoman kita sebagai penuntun menuju ke jalan yang benar dan jaman terang benderang.

Tugas akhir ini dibuat sebagai suatu syarat untuk memdapatkan gelar sarjana di Jurusan Teknik Informatika Universitas Islam Indonesia. Penulis membuat tugas akhir mengenai sistem informasi yang berjudul Sistem Promosi dan Manajemen Lapangan Basket Berbasis Website.

Tugas Akhir merupakan suatu wadah bagi penulis untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan di bidang sistem informasi yang telah diampu selama hampir 7 (tujuh) tahun. Selain itu tugas akhir sendiri adalah syarat utama untuk meraih gelar sarjana.

Oleh karenanya, penulis ingin berterima kasih yang sebesarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, hidayah, rezeki, kelancaran kepada penulis untuk dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
3. Prof. Dr, Ir. Hari Purnomo, M.T selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
4. Hendrik, S.T., M.Eng, selaku Ketua Jurusan Teknik Informatika Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
5. Kholid Haryono, S.T., M.Kom., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir penulis yang selalu memberikan motivasi dan membimbing penulis dengan beribu-ribu kesabaran, serta solusi hingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan sebaik-baiknya. Terima kasih banyak atas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis dan akan selalu dikenang, Pak.
6. Orang tua dan keluarga penulis atas segalanya yang telah diberikan termasuk doa dan dukungan selama penulis melakukan studi dari tahun 2011 hingga akhirnya terselesaikannya tugas akhir. Sekali lagi penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada kedua orang tua tercinta, Yudie Casmedi dan Ikah Atikah atas segalanya yang telah diberikan kepada penulis selama di perantauan hingga penulis mendapatkan gelar sarjana, semoga dengan diterimanya gelar sarjana ini

akan dapat membuat kedua orang tua bahagia. Terima kasih banyak atas semua pengorbanannya yang tak terhingga.

7. Teman-teman Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia terutama di Jurusan Teknik Informatika 2011 "DEFINE" yang telah memberikan bantuan dan *support*. Semoga dipertemukan kembali di masa yang akan datang.
8. Segenap keluarga besar Bola Basket Fakultas Teknologi Industri "FTI GLADIATOR" dan UKM Bola Basket Universitas Islam Indonesia.
9. Ucapan terima kasih kepada beberapa pihak yang telah membantu atau mendukung penyelesaian penulisan laporan atau pelaksanaan penelitian tugas akhir.
10. Rekan-rekan Teknik Informatika 2011 yang dipertemukan dan dieratkan silaturahmi kembali ketika berada di akhir masa perkuliahan, terima kasih Wildan Kun Rafi'i, Nugraha Aprianto, Hardiansyah, Devli Setiawan, Chan Rizky, Tan Anugrah, Bambang Irawan, Randi Octarinaldo, Alm. Tutur Surya, Waridi Awdisma, Bagas Trafik.
11. Para sahabat asal Cirebon yang dipertemukan pada satu kota perantauan di Yogyakarta yang tidak mengenal kata lelah untuk memberikan dorongan agar penulis dapat menyelesaikan studi, terima kasih banyak kepada M.Rizqullah, Pradita Rizki, Fahri Hidayat, Rijal Aditya, Reza Adi Saputra, Ary Bagus Setiawan, Annisa Fika Afiyatin, Fauzi Sutantyo, Faisal Arasid, Dicky Arief, Gumilar Fajri, Bintang Zahrawan, Muhtaram Ahlan Hasya.
12. Semua pihak terlibat yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan banyak bantuan kepada penulis dalam proses pelaksanaan Tugas Akhir.

Karena keterbatasan waktu pengerjaan dan kemampuan di lapangan, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan dari laporan Tugas Akhir ini.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 1 Agustus 2018

(Moch. Rizky Febriansyah)

SARI

Sistem Promosi dan Manajemen Lapangan Basket Berbasis Website merupakan suatu sistem yang dapat memberikan informasi penyewaan lapangan basket untuk calon pelanggan yang hendak melakukan penyewaan. Calon pelanggan memiliki keterbatasan untuk mengetahui informasi mengenai penyewaan lapangan. Sebelumnya penyewaan lapangan basket dilakukan dengan cara yang tradisional yaitu dengan datang langsung ke lokasi. Masalah berikutnya adalah peminat basket lebih memilih melakukan penyewaan lapangan di universitasnya masing-masing. Untuk meningkatkan peminat pada lapangan basket ini, penulis memiliki gagasan berupa promosi harga pemakaian lapangan yang berguna untuk menarik minat pelanggan. Beberapa keunggulan pada sistem ini adalah tersedianya harga promosi pemakaian dengan disertakan kategori untuk mendapatkan harga promosi pemakaian yang berubah setiap bulan. Fitur lainnya adalah sistem reservasi event. Sistem ini memungkinkan calon pelanggan mendaftarkan diri untuk melakukan penyewaan lapangan untuk keperluan event. Reservasi event minimal tiga hari. Penulis menggunakan metode prototype untuk membangun sistem informasi ini sedangkan untuk pengumpulan data didapat melalui hasil observasi di lapangan. Sistem ini akan menghasilkan suatu website yang dapat dijangkau oleh calon pelanggan untuk melihat jadwal,informasi lapangan dan melakukan reservasi event tanpa perlu datang ke lokasi.

Kata kunci: metode, *prototype, penyewaan, promosi, calon pelanggan.*

GLOSARIUM

Event	rangkaian kegiatan yang memberikan penglaman secara langsung dan nyata.
XAMPP	aplikasi yang berguna untuk membuat suatu server lokal yang di dalamnya sudah berisikan database.
Website	halaman informasi yang disediakan melalui jalur internet sehingga dapat diakses ke seluruh dunia.
Prototype	perancangan, purwarupa.
Reservasi	perjanjian yang berupa produk barang atau jasa dan perjanjian tersebut belum ditutup dengan sebuah transaksi.
Interface	antarmuka, penghubung.
Sublime text	aplikasi yang digunakan untuk menuliskan kode program dalam pembuatan sistem informasi.
Fitur	karakteristik khusus yang terdapat pada suatu alat.
Promosi	upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada calon konsumen dengan tujuan untuk membeli atau mengkonsumsinya.
Feedback	tanggapan yang diberikan oleh seorang komunikan (penerima pesan) ketika seorang komunikator (pemberi pesan) sedang menyampaikan pesannya.
Responden	pihak-pihak yang dijadikan sebagai sampel dalam sebuah penelitian.
Analisis	aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan ditafsirkan maknanya.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING ii
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR iv
HALAMAN PERSEMBAHAN v
HALAMAN MOTO vi
KATA PENGANTAR vii
SARI ix
GLOSARIUM x
DAFTAR ISI xi
DAFTAR TABEL xiii
DAFTAR GAMBAR xiv
BAB I PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 1
1.3 Batasan Masalah 2
1.4 Tujuan Penelitian 2
1.5 Manfaat Penelitian 2
1.6 Metode Penelitian 2
1.7 Sistematika Penulisan 4
BAB II LANDASAN TEORI 5
2.1 Lapangan Basket Difour 5
2.2 Sistem Promosi 5
2.2.1 Periklanan 5
2.2.2 Promosi Penjualan 6
2.2.3 Publisitas 6
2.2.4 Penjualan Pribadi 6
2.3 Manajemen Bisnis 6
2.4 Reservasi 6
2.5 Sistem Informasi 7
2.6 Web Aplikasi 7
2.7 Tinjauan Pustaka 8
2.8 Metode Prototype 8
2.9 Metode Pengujian Sistem 10
2.9.1 Metode Kuesioner 10
2.9.2 Target Kuesioner 10
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN 11
3.1 Planning 11
3.2 Analisis 12
3.2.1 Analisis Kebutuhan Proses 12
3.2.2 Analisis Kebutuhan Perangkat Keras 13
3.2.3 Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak 13
3.3 Perancangan Desain Sistem 13
3.3.1 Perancangan Undefined Model Language 14
3.3.2 Perancangan Activity Diagram 15
3.3.3 Perancangan Struktur Basis Data 23
3.4 Perancangan Antarmuka 26

3.4.1 Perancangan Antarmuka Pelanggan 26
3.4.2 Perancangan Antarmuka Admin 33
3.5 Perancangan Pengujian Kuesioner 40
BAB IV IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN 41
4.1 Implementasi Sistem 41
4.1.1 Halaman Login Admin 41
4.1.2 Halaman Admin Daftar Penyewa Event 42
4.1.3 Halaman Admin Promo Pelanggan 42
4.1.4 Halaman Admin Upload Lapangan 43
4.1.5 Halaman Utama Pelanggan 44
4.1.6 Halaman Galeri 45
4.1.7 Halaman Info Lapangan 46
4.1.8 Halaman Waktu Penyewaan 47
4.1.9 Halaman Promo Pemakaian 48
4.1.10 Halaman Kriteria Promo 49
4.1.11 Halaman Info Reservasi Event 49
4.2 Pengujian 50
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 54
5.1 Kesimpulan 54
5.2 Saran 54
DAFTAR PUSTAKA 55
LAMPIRAN 56

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tabel Kebutuhan Proses 12
Tabel 3.2 Tabel Kebutuhan Perangkat Keras 13
Tabel 3.3 Tabel Kebutuhan Perangkat Lunak 13
Tabel 3.4 Tabel Admin 23
Tabel 3.5 Tabel Lapangan 24
Tabel 3.6 Tabel Galeri 24
Tabel 3.7 Tabel Harian 25
Tabel 3.8 Booking 25
Tabel 3.9 Tabel Promo 26
Tabel 3.11 Kuesioner Penyewaan Lapangan Basket 40
Tabel 4.1 Penilaian Kuesioner 51
Tabel 4.2 Penjelasan Presentasi Penilaian 51
Tabel 4.3 Hasil Kuesioner Penyewaan Lapangan Basket 51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 skema kerja metode *prototype* 9
Gambar 3.1 Perancangan Use Case Diagram 15
Gambar 3.2 Perancangan Activity Diagram Info Lapangan.....16
Gambar 3.3 Activity Diagram Promo Harga Pemakaian.....17
Gambar 3.4 Activity Diagram Harga Sewa 18
Gambar 3.5 Activity Diagram Reservasi Event.....19
Gambar 3.6 Activity Diagram Pemakaian Event.....20
Gambar 3.7 Activity Diagram Galeri.....20
Gambar 3.8 Activity Diagram Admin (Edit Pemesanan) 21
Gambar 3.9 Activity Diagram Admin (Tambah Pemesanan).....22
Gambar 3.10 Activity Diagram Admin(Hapus Pemesanan).....23
Gambar 3.11 Halaman Beranda.....27
Gambar 3.12 Halaman Info Jadwal Lapangan.....27
Gambar 3.13 Halaman Info Waktu Pemakaian 28
Gambar 3.14 Halaman Pricelist 29
Gambar 3.15 Halaman Promo Harga Sewa 29
Gambar 3.16 Halaman Kriteria Harga Promo 30
Gambar 3.17 Halaman Info Reservasi Event.....31
Gambar 3.18 Halaman Info Reservasi Event (Lihat Tanggal) 31
Gambar 3.19 Halaman Informasi Reservasi Event (Booking) 32
Gambar 3.20 Halaman Info Reservasi Event (Berhasil).....33
Gambar 3.21 Antarmuka Halaman Admin 33
Gambar 3.22 Antarmuka Halaman Utama Admin 34
Gambar 3.23 Halaman Admin Edit Data.....34
Gambar 3.24Halaman Edit Data Lapangan 35
Gambar 3.25 Halaman Edit Waktu Pemesanan.....35
Gambar 3.26 Halaman Notifikasi Berhasil.....36
Gambar 3.27 Halaman Edit Booking.....36
Gambar 3.28 Halaman Booking 37
Gambar 3.29 Halaman Notifikasi Pelanggan.....38
Gambar 3.30 Halaman Promo dan Pricelist.....38
Gambar 3.31 Halaman Admin Promo 39

Gambar 3.32 Halaman Pricelist 39
Gambar 4.1 Halaman Login Admin 41
Gambar 4.2 Halaman Admin Daftar Penyewa Event 42
Gambar 4.3 Halaman Admin promo Pelanggan 43
Gambar 4.4 Halaman Admin Upload Lapangan 44
Gambar 4.5 Halaman Utama Pelanggan 45
Gambar 4.6 Halaman Galeri 46
Gambar 4.7 Halaman Info Lapangan 47
Gambar 4.8 Halaman Waktu Penyewaan 48
Gambar 4.9 Halaman Promo Pemakaian 49
Gambar 4.10 Halaman Kriteria Promo 49
Gambar 4.11 Halaman Info Reservasi Event 50
Gambar 4.12 Hasil Penilaian Kuesioner 52

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kota Yogyakarta merupakan salah satu kota dengan peminat basket tertinggi di Indonesia. Hal tersebut menjadikan peluang bisnis bagi wirausahawan untuk mengembangkan usaha di industri bola basket, salah satunya yaitu dengan menyewakan lapangan basket. Di Yogyakarta, baik klub basket atau tim basket universitas, hanya mengandalkan lapangan basket yang ada di perguruan tinggi dan tidak disewakan bagi tim di luar perguruan tinggi bersangkutan. Tingginya peminat basket di Yogyakarta dan sedikitnya fasilitas lapangan komersil menjadikan setiap tim basket atau klub hanya dapat menyewa lapangan di perguruan tinggi masing-masing. Beberapa pemilik penyewaan lapangan basket memiliki keterbatasan dalam segi promosi. Selama ini informasi seputar penyewaan lapangan basket hanya diperoleh melalui informasi perorangan. Untuk dapat dijangkau secara luas, diperlukan suatu sistem yang dapat mempromosikan lapangan basket tersebut agar lebih efektif, salah satunya adalah dengan cara memberikan harga khusus seperti penawaran promosi biaya pemakaian.

Beberapa penyewaan lapangan basket bersifat memesan secara langsung dengan cara datang ke tempat penyewaan dan menentukan waktu sewa. Waktu sewa sendiri biasanya mulai pada pukul 09:00 – 23:00 dan waktu ramai penyewaan pada pukul 16:00-21:00. Beberapa masalah yang ada dalam penyewaan diantaranya calon pemesan biasanya harus cek jadwal yang tersedia ke tempat penyewaan. Hal seperti itu dirasa menjadi kurang efektif karena masih menggunakan metode manual di tengah kemajuan teknologi pada saat ini.

Atas dasar hasil observasi tersebut, penulis mengusulkan pembangunan sistem informasi penyewaan lapangan basket yang dapat membantu pemilik lapangan dalam hal manajemen penyewaan lapangan beserta promosi. Sistem informasi yang akan dibangun bertujuan untuk memudahkan siapapun yang hendak melakukan penyewaan lapangan tanpa harus datang langsung ke lokasi dan dapat langsung mengetahui jadwal yang tersedia.

1.2 Rumusan Masalah

Mengembangkan suatu sistem promosi berbasis *website* dan manajemen untuk mengatasi masalah tentang informasi penyewaan lapangan basket. Rumusan masalah yang diangkat pada program ini adalah:

a. Bagaimana menarik pelanggan untuk melakukan penyewaan lapangan basket?
b. Bagaimana meningkatkan layanan penyewaan lapangan agar dapat memudahkan calon pelanggan maupun pengelola lapangan?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah pada Sistem Promosi dan Manajemen Lapangan Basket Berbasis Website ini adalah studi kasus hanya meliputi satu tempat penyewaan lapangan basket yang memiliki satu lapangan basket. Reservasi lapangan dilakukan hanya untuk penyewaan event.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah merancang dan membuat suatu sistem promosi dan manajemen lapangan basket berbasis *website* yang mampu membantu pemilik lapangan basket dalam mempromosikan lapangan basket miliknya dan memudahkan calon pelanggan untuk mengetahui jadwal reservasi yang tersedia.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini antara lain:

a. Hasil uji sistem ditujukan kepada pemilik dan pengelola lapangan basket sebagai tolak ukur praktis atau tidaknya pelanggan dalam pemanfaatan sistem informasi tersebut.
b. Prototype sistem promosi dan manajemen lapangan basket akan diberikan kepada pelanggan sebagai *feedback* agar sistem tersebut dapat memenuhi keinginan pelanggan.

1.6 Metode Penelitian

Untuk menjawab rumusan masalah di atas, TA ini diawali dengan observasi yang dilakukan di lokasi penyewaan lapangan basket untuk mengetahui permasalahan yang sering terjadi di tempat penyewaan lapangan. Secara lebih spesifik, penelitian ini akan menggunakan metode *prototype* dan dilakukan dengan beberapa tahapan berikut:

a. Planning

   Melakukan observasi pada tempat penyewaan lapangan basket yang telah ditentukan, mendiskusikan permasalahan yang kerap terjadi dalam pengelolaan penyewaan lapangan. Setelah dilakukan observasi dapat disimpulkan masalah yang sering terjadi dan dapat dilakukan perubahan sistem penyewaan yang sebelumnya dilakukan secara manual menjadi suatu sistem reservasi berbasis *website*. Observasi tersebut dilakukan kepada pemilik tempat penyewaan, manajer dan pegawai.

b. Analisis

Tahapan ini dilakukan dengan melihat hasil dari observasi yang telah dilakukan oleh penulis kepada pemilik, manajer dan pegawai penyewaan lapangan basket serta membuat sebuah alternatif untuk mencari solusi dari masalah tersebut. Analisis adalah kegiatan pengumpulan data, penyusunan sistem dan pengevaluasian data sebelum sistem melakukan desain. Setelah itu, tahapan analisis dilakukan untuk melihat kebutuhan apa saja yang diperlukan dalam membangun sistem informasi ini. Salah satu contoh yang didapat adalah masalah informasi *booking* lapangan basket secara manual dan masih terdapat kesalahan mengenai harga promo.

c. Desain

Tahap ini penulis memaparkan perancangan suatu sistem yang didasari dengan hasil observasi penulis kepada pemilik penyewaan lapangan basket. Sistem informasi tersebut dirancang dengan menggunakan *Usecase Diagram* dan *Activity Diagram* serta perancangan antar muka. Pembuatan perancangan desain sistem dan perancangan purwarupa sistem informasi yang akan dibangun. Untuk mempresentasikan pemodelan sistem, penulis menggunakan *UCS (Use Case Diagram)* dan *Activity Diagram.* Langkah selanjutnya membuat desain *interface* yang nantinya dijadikan sebagai acuan dari tampilan sistem yang dibuat.

d. Implementasi

Fase implementasi memiliki tujuan untuk menjabarkan hasil dari tahapan sebelumnya yang dapat memudahkan terciptanya tujuan dari suatu sistem dalam versi sederhana dan dapat digunakan sebagai bahan evaluasi dan *feedback* bagi pengguna. Dalam implementasi dan alat dimana sistem yang telah dirancang sebelumnya akan membentuk suatu output berupa purwarupa *website*. Purwarupa dari *website* tersebut dibuat dengan menggunakan bahasa pemograman PHP dan basis data MySQL.

e. Pengujian

Ketika sistem telah selesai, pada langkah terakhir akan dilakukan pengujian terhadap sistem. Pengujian sistem dilakukan dengan mengikutsertakan pemilik, manajer dan lima orang pelanggan tentang kinerja dan fitur yang ada dalam website ini. Hasil dari kuisioner tersebut menjadi parameter ukur efektif atau tidak dengan adanya *website* ini sebagai sistem informasi penyewaan lapangan basket. Hasil pengujian tersebut juga menjadi tolak ukur dapatkah sistem ini menjawab persoalan yang sudah diuraikan pada rumusan masalah. Metode pengujian yang dipakai adalah metode kuesioner. Pengujian yang dilakukan terhadap sistem ini meliputi pengujian fungsi, tampilan web, dan kinerja

sistem. Tahap pengujian akan dilakukan terhadap 10 orang koresponden untuk mencoba menggunakan sistem yang telah dibuat. Setelah sistem telah melakukan pengujian, koresponden akan memberikan penilaian tentang sistem yang dibuat melalui daftar pertanyaan kuisioner.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan penelitian ini disusun untuk memberikan gambaran umum tentang penelitian yang dijalankan. Sistematika penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Merupakan penjelasan tentang hal mendasar dari penelitian yang dilakukan secara umum. Bab ini berisi pendahuluan meliputi latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, dan manfaat dari penelitian, serta metode yang akan digunakan.

BAB II LANDASAN TEORI

Landasan teori akan mejelaskan seputar dasar-dasar teori yang hendak dipakai pada penelitian dan pembangunan sistem. Teori tersebut dapat membantu penentuan konsep pada sistem yang hendak dibangun.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab metodologi menjelaskan tentang analisa dan perancangan sistem. Analisis sistem berfungsi untuk menjelaskan tentang identifikasi masalah, gambaran sistem dan analisis kebutuhan yang dibutuhkan pada saat penelitian. Perancangan sistem berguna untuk menjelaskan tentang perancangan sistem seperti *Use Case Diagram* dan *Activity Diagram*, perancangan basisdata serta perancangan antarmuka.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan tentang implementasi yang dilakukan dari rancangan yang telah dibuat pada bab sebelumnya. Implementasi didapat dari tahapan perancangan sesuai dengan kebutuhan sistem.

BAB V PENUTUP

Kesimpulan berisi tentang rangkuman dari proses - proses pada sistem yang telah dilakukan serta mengemukakan saran-saran selama pengembangan sistem

BAB II
LANDASAN TEORI

2.1 Lapangan Basket Difour

Lapangan basket Difour adalah sebuah lapangan basket yang dimikili oleh perorangan yang berada di Jl. pangkur no. 19 a, Ganjuran, Condongcatur, Depok, Sleman, Yogyakarta. Lapangan basket Difour yang bertemakan "*Creativity Sports and Hangout"* mengusung sebuah sarana olahraga yang didukung dengan adanya *coffee shop* dan sebuah kafetaria di dalamnya. Lapangan basket Difour mempunyai berbagai fasilitas dalam menunjang pelanggan dalam berolahraga, seperti tersedianya kamar bilas dan kamar mandi yang disertai shower, adanya *wifi* yang bisa diakses pelanggan secara gratis, tempat parkir yang cukup luas, ring basket fiber berstandar nasional serta tersedianya penyewaan peralatan basket seperti bola basket, peluit, dan kostum. Selain melayani pemesanan lapangan basket, Difour juga melayani penyewaan lapangan untuk *event-event* basket.

2.2 Sistem Promosi

Hakekat promosi memiliki arti aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarluaskan informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan proses peningkatan target pasar atas perusahaan dan produknya agar dapat diterima oleh masyarakat luas (Tjiptono, 2001).

Promosi memiliki arti upaya atau kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam mempengaruhi ”konsumen aktual” ataupun ”konsumen potensial” dengan tujuan dapat meningkatkan efektifitas penjualan produk dari suatu perusahaan. Konsumen aktual adalah konsumen yang melakukan pembelian produk secara langsung atau setelah promosi dilakukan. Sedangkan pengertian dari konsumen potensial adalah konsumen yang memiliki minat melakukan transaksi pembelian terhadap produk yang ditawarkan di masa yang akan datang (Sistaningrum, 2002).

Sarana promosi dapat dilakukan dengan beberapa hal, di antaranya adalah:

2.2.1 Periklanan

Periklanan merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan, gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, billboard, koran, majalah, TV atau radio. Dengan membaca atau melihat Advertising itu diharapkan para konsumen atau calon konsumen akan terpengaruh lalu tertarik untuk membeli produk yang diiklankan tersebut,

oleh karena itu iklan ini harus dibuat sedemikian rupa sehingga menarik perhatian para pembacanya.

2.2.2 Promosi Penjualan

Promosi Penjualan merupakan promosi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga atau hadiah pada waktu tertentu terhadap barang- barang tertentu pula.

2.2.3 Publisitas

Publisitas merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra suatu perusahaan untuk mempromosikan produknya kepada khalayak umum.

2.2.4 Penjualan Pribadi

Penjualan Pribadi merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan yang bersangkutan dalam melayani calon pelanggan (Kasmir, 2004).

2.3 Manajemen Bisnis

Kegiatan bisnis sejatinya dilakukan secara seimbang dengan manajemen yang baik agar dapat mempertahankan bisnis tersebut menjadi lebih terstruktur. Proses manajemen bisnis menjadi nilai vital dalam pengelolaan bisnis agar dapat berjalan secara efektif dan efisien. Langkah awal yang dilakukan pada dunia bisnis adalah menentukan tujuan dari bisnis itu sendiri dan merancang rumusan strategi yang akan diterapkan dalam pengerjaan. Penetapan tujuan merupakan target yang nanti akan menjadi tolak ukur keberhasilan dari pengerjaan. Tujuan terbagi menjadi tiga bagian yaitu tujuan jangka pendek , tujuan jangka menegah, dan tujuan jangka panjang. Strategi adalah sebuah tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai suatu target atau tujuan. Demi kelangsungan kesuksesan bisnis yang tepat diperlukan manajemen bisnis yang terancang dan terencana dengan baik, sehingga nantinya bisnis dapat terarah menuju arah yang tepat dan mengantisipasi adanya kerugian yang mungkin dihadapi oleh suatu bisnisdi masa yang akan datang (Nurlela, 2006).

2.4 Reservasi

Reservasi atau pemesanan berasal dari kata pesan yang artinya adalah setiap pemberitahuan, kata, atau komunikasi baik lisan maupun tulisan yang dikirimkan dari satu orang ke orang lain. Pesan menjadi inti dari setiap proses komunikasi yang terjalin. Reservasi

juga dapat didefinisikan sebagai sebuah proses perjanjian yang berupa pemesanan suatu produk barang atau jasa namun belum ditutup dengan suatu transaksi jual beli. Reservasi diawali dengan tukar menukar informasi antara produsen dan konsumen yang bertujuan untuk menciptakan suatu kesepahaman sebelum melakukan transaksi (Pamudji, 2005).

2.5 Sistem Informasi

Sistem informasi merupakan suatu sistem yang memiliki tujuan untuk menghasilkan sebuah informasi. Dari kutipan definisi sistem informasi tersebut, maka dapat menarik suatu kesimpulan bahwa sistem informasi adalah sistem yang ada pada teknologi informasi yang digunakan dan dikumpulkan serta dianalisa untuk mendapatkan informasi agar mencapai sebuah tujuan dalam mengambil keputusan (Jogiyanto, 2006).

Sistem informasi adalah suatu komponen yang terdiri dari manusia, teknologi, dan prosedur kerja yang dapat memproses, menyimpan, menganalisa, dan menyebarkan informasi untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Mulyanto, 2009).

2.6 Web Aplikasi

Aplikasi web adalah sebuah aplikasi yang menggunakan teknologi browser untuk menjalankan aplikasi dan diakses melalui jaringan computer. plikasi web merupakan sebuah program yang disimpan pada Server dan dikirim melalui internet serta diakses melalui interface browser (Remick, 2011).

Dari pengertian pakar diatas dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa aplikasi web merupakan aplikasi yang diakses mengunakan web browser melalui jaringan internet atau intranet. Aplikasi web juga merupakan suatu perangkat lunak komputer yang dikodekan dalam bahasa pemrograman yang mendukung perangkat lunak berbasis web seperti HTML, JavaScript, CSS, Ruby, Python, Php, Java dan bahasa pemrograman lainnya.

Terdapat beberapa bagian dalam aplikasi web, diantaranya adalah sisi client dan sisi server. Sisi client dalam hal ini adalah PC atau bisa juga perangkat mobile yang terhubung pada jaringan internet. Client dapat mengakses aplikasi web melalui web browser seperti internet explorer, google chrome, mozila firefox, opera dan lain-lain. Sedangkan server adalah perangkat komputer yang digunakan untuk menyimpan aplikasi web beserta database server yang siap untuk diakses client. Client bertugas meminta halaman web server melalui web browser. Web browser akan meneruskan ke server dimana aplikasi web berada. Komputer server akan mengolah permintaan dari client, ketika halaman web yang diminta

ditemukan maka komputer server akan mengirimkan ke komputer client dan halaman web yang diminta akan ditampilkan pada web browser di komputer client.

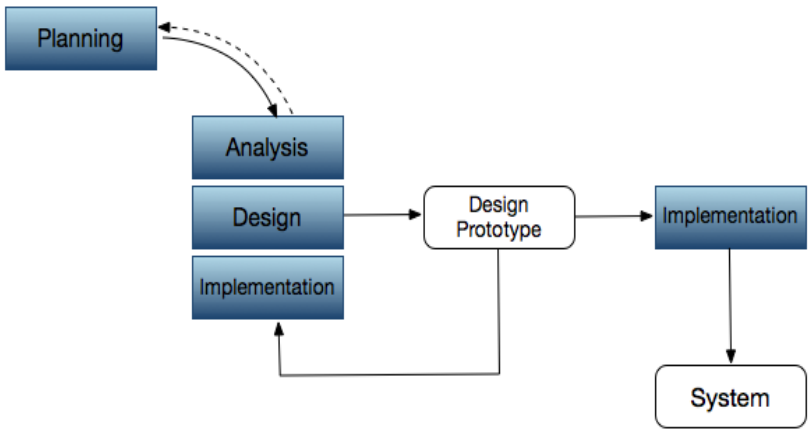
2.7 Tinjauan Pustaka

Sistem Promosi dan Manajemen Lapangan Basket Berbasis Website ini ditujukan kepada lapangan basket komersil bernama "Difour" salah satunya untuk dapat menarik minat masyarakat Yogyakarta yang memiliki hobi olahraga bola basket. Hal yang sama digunakan pula pada website reservasi lapangan futsal http://bookingfutsal.hol.es/. Pada website futsal tersebut hanya terdapat fitur member dan regular. Disini member memiliki harga khusus berbeda dengan booking regular namun selebihnya tidak terdapat harga promo pemakaian selain member. Pada Sistem Promosi dan Manajemen Lapangan Basket Berbasis Website ini terdapat fitur unggulan berupa promo pemakaian dan reservasi event. Fitur promo pemakaian sendiri berguna untuk menarik peminat basket agar melakukan penyewaan lapangan basket komersil.

2.8 Metode Prototype

Metode *prototyping* adalah perangkat lunak atau satu metode siklus hidup sistem yang didasarkan pada konsep model bekerja (*working model*). Metode ini sangat baik digunakan untuk menyelesaikan masalah kesalahapahaman antara user dan analis yang timbul akibat user tidak mampu mendefinisikan secara jelas kebutuhannya (Mulyanto, 2009).

Protoyping membantu dan menemukan kebutuhan di tahap awal pengembangan. Selain itu *prototyping* juga berguna sebagai alat untuk mendesain dan memperbaiki *user interface* – bagaimana sistem akan terlihat oleh orang-orang yang menggunakannya. Skema kerja metode *prototype*, dapat dilihat pada Gambar 2.1 dengan disertakan penjelasannya dibawahnya.



Gambar 2.1 skema kerja metode *prototype*

Sumber: Wixom, Barbara Harley, Roth Roberta (2014)

a. Planning

Tahap *planning* adalah tahapan paling dasar untuk membuat suatu sistem. Sebelum melakukan pembuatan terhadap sistem, diharuskan telah memiliki suatu tujuan untuk apa sistem dibuat.

b. Analisis

Pada tahapan analisis, peneliti diharuskan lebih menjelaskan pada siapa, apa, kapan, dan dimana sistem akan dibuat. Pengumpulan data bertujuan untuk mendapatkan sumber data *primer dan sekunder*. Data *primer* adalah data-data yang dibutuhkan dimana data itu berkaitan langsung dengan objek pada penelitian. Sedangkan data *sekunder* adalah data pendukung yang dijadikan sebagai referensi suatu penelitian.

c. Desain

Tahapan desain merupakan proses pembuatan sebuah perancangan dari sistem yang terstruktur.

d. Implementasi

Tahap akhir dari metode *prototype* adalah tahapan implementasi. Ketika sebuah rancangan belum memenuhi kebutuhan, maka rancangan tersebut akan direvisi dan kembali pada tahap sebelumnya. Ketika sistem sudah melalui proses evaluasi, barulah sistem akan siap untuk diimplementasikan.

2.9 Metode Pengujian Sistem

Fungsi dari pengujian sistem adalah untuk mengetahui sejauh apa sistem informasi ini dapat berjalan dan berkembang sesuai dengan rancangan yang telah dibuat sebelumnya serta bermanfaat sebagai sarana media promosi dan manajemen lapangan basket Difour. Pengujian dilakukan dengan metode kuesioner.

2.9.1 Metode Kuesioner

Pengujian kuesioner adalah pengujian yang berisi tentang beberapa pertanyaan yang diajukan terhadap responden yang bersedia memberikan respon tentang *website* ini sesuai dengan permintaan. Pengujian ini diharapkan agar dapat mengetahui seberapa berguna sistem informasi yang telah dibuat ini untuk dapat menggantikan sistem yang dipakai sebelumnya. Kuesioner pada pengujian sistem promosi dan manajemen lapangan basket ini menggunakan kuesioner model tertutup. Kuesioner model tertutup adalah memberikan responden beberapa pertanyaan dan jawaban yang sudah tersedia. Responden ditugaskan untuk memilih jawaban yang dirasa paling sesuai dengan responden tersebut (Abdillah, 2015).

2.9.2 Target Kuesioner

Target pada pengujian sistem ini adalah para pelanggan yang sudah pernah atau sering melakukan pemesanan lapangan di Difour Basketball Court ini. Target responden dapat dijabarkan sebagai berikut :

a. Pelanggan yang sudah pernah melakukan pemesanan lapangan basket
b. Para karyawan dan pemilik dari Difour Basketball Court.

Dari kriteria – kriteria di atas maka diambil 5 responden dari konsumen yang sudah pernah melakukan pemesanan lapangan basket dan 5 orang dari karyawan.

BAB III
ANALISIS DAN PERANCANGAN

Metode penelitian yang digunakan dalam pengerjaan sistem promosi dan manajemen lapangan ini yaitu metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Proses pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara dan observasi terhadap segala pihak yang terkait. Hasil olah data dari yang telah di dapat ini menjadi tolak ukur untuk menentukan langkah-langkah peneliti dalam pembangunan sebuah sistem informasi ini yang nantinya akan dikelompokan kedalam beberapa tahapan sesuai dengan metode yang di gunakan. Metode yang digunakan dalam pembangunan Sistem Promosi dan Manajemen Lapangan Berbasis Website ini menggunakan metode *prototype*. Metode *prototype* memiliki beberapa tahapan, dimulai dari tahapan *Planning* yaitu menjalankan perencanaan pembangunan sistem. Setelah perencanaan sudah *fix*, tahap selanjutnya adalah *Analysis*. *Analysis* sendiri adalah tahapan untuk menganalisa segala kebutuhan yang diperlukan dalam sistem yang dibangun. Setelah melewati tahap *Analysis*, selanjutnya akan masuk pada tahap *Design*. Dalam tahap *design* akan melakukan proses perancangan dari sistem yang akan dibuat. Ketika nantinya diperlukan suatu perubahan, maka akan kembali ke tahapan *design* tetapi ketika tidak adanya perubahan maka akan memasuki pada tahapan terakhir yaitu *Implementation*, tahap dimana ketika semua tahap-tahap sebelumnya di konversi menjadi sebuah sistem yang akan dinginkan.

3.1 Planning

Perencanaan merupakan penetapan suatu tujuan organisasi dan menentukan sebuah strategi serta standar yang akan dibutuhkan untuk mencapai tujuan. Pembuatan keputusan banyak terlibat dalam fungsi ini. Pada bagian ini akan dijelaskan mengenai pemilihan metode dan pemilihan alat dalam pembuatan sistem. Pemilihan metode dan alat berdasarkan pada identifikasi studi kasus yang sudah ditetapkan di awal.

Setelah mengetahui kelebihan metode dan mempertimbangkan kesesuaian metode yang dipilih dengan pembangunan sistem, langkah selanjutnya adalah mempersiapkan daftar pertanyaan untuk melakukan wawancara. Wawancara adalah metode yang digunakan dalam pengumpulan data.

3.2 Analisis

Berdasarkan analisis yang dilakukan terhadap sistem promosi dan manajemen lapangan basket ini, penulis telah mengetahui apa saja yang nantinya akan menjadi sistem input, keluaran sistem output, kebutuhan *software* dan *interface* dalam pembuatan sistem tersebut, sehingga sistem dapat diterapkan sesuai dengan harapan dari pihak-pihak yang bersangkutan. Analisis kebutuhan merupakan suatu tahapan awal yang dibutuhkan guna mengetahui kebutuhan dalam melakukan pengembangan *software*, meliputi proses dan keluaran, serta kebutuhan perangkat.

3.2.1 Analisis Kebutuhan Proses

Analisis kebutuhan proses dalam sistem promosi dan manajemen lapangan basket ini akan menjadi data yang akan diolah sistem, data tersebut berasal dari data masukan yang kemudian diproses oleh sistem dan menjadi sebuah keluaran yang berisi informasi. Analisis kebutuhan proses yang akan dijabarkan pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1 Tabel Kebutuhan Proses

Input	Proses	Output
Input Data Booking Event (Nama, No.KTP, No.Telp, Nama Instansi, Tanggal Mulai Booking dan Tanggal Selesai Booking)	Update Data Promo (Judul Promo, Kriteria Promo)	Tampil Data Promo (Judul Promo, Kriteria Promo)
Input Promo	Update Data Pelanggan (No.KTP, No.Telp, Nama, Nama Instansi, Tanggal Mulai, Tanggal Selesai)	Tampil Data Pelanggan (No.KTP, No.Telp, Nama, Nama Instansi, Tanggal Mulai, Tanggal Selesai)
Input Galeri	Update Harga Pemakaian	Tampil Harga Pemakaian
	Update Galeri	Tampil Galeri
Input Pemesanan Harian (Nama, Nama Instansi, Jam Mulai, Jam selesai, Tanggal Pemesanan)	Update Pemesanan (Harian, Event)	Tampil Pemesanan (Harian, Event)
Input Kalender Acara Event	Update Kalender Acara Event (Tanggal Mulai, Tanggal Selesai, Nama Instansi).	Tampil Kalender Acara Event (Tanggal Mulai, Tanggal Selesai, Nama Instansi).

3.2.2 Analisis Kebutuhan Perangkat Keras

Merupakan suatu alat yang digunakan dalam proses pembangunan sistem promosi dan manajemen lapangan basket ataupun untuk pengolahan hasil keluaran dari sistem. Pada keluaran sistem perangkat keras yang digunakan harus memiliki spesifikasi minimum yang telah ditentukan agar sistem dapat berjalan optimal. Spesifikasi kebutuhan perangkat keras minimal dapat dilihat pada Tabel 3.2.

Tabel 3.2 Tabel Kebutuhan Perangkat Keras

Kebutuhan Perangkat Keras Yang digunakan Peneliti	**Perangkat Keras yang dibutuhkan Untuk Pengoperasian Sistem**
Komputer	Laptop
AMD A6-3670 APU 2.70 Ghz	Asus A405UQ-BV267
Memory 4GB	Intel Core i5 7200U 2.5Ghz
	Memory 4GB

3.2.3 Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak

Kebutuhan perangkat lunak adalah komponen perangkat lunak yang digunakan dalam pembuatan dan penelitian yang dilakukan. Alat-alat berikit ini akan dijadikan sebagai alat pengolahan data dan pembuatan sistem promosi dan manajemen lapangan basket berbasis *website* yang akan dirancang dan keluaran sistem. Perangkat lunak yang harus digunakan dapat dilihat pada Tabel 3.3.

Tabel 3.3 Tabel Kebutuhan Perangkat Lunak

Software yang digunakan untuk membangun sistem	**Software yang digunakan untuk pengoperasian sistem**
- SublimeTextEditor (Script editor PHP, SQL, JAVA, ETC)	- Browser machine (Safari, Google chrome, Mozila, etc).
- Astah Professional (Perancangan UML, UCS dan Activity Diagram)	
- PHPmyAdmin (Database server)	

3.3 Perancangan Desain Sistem

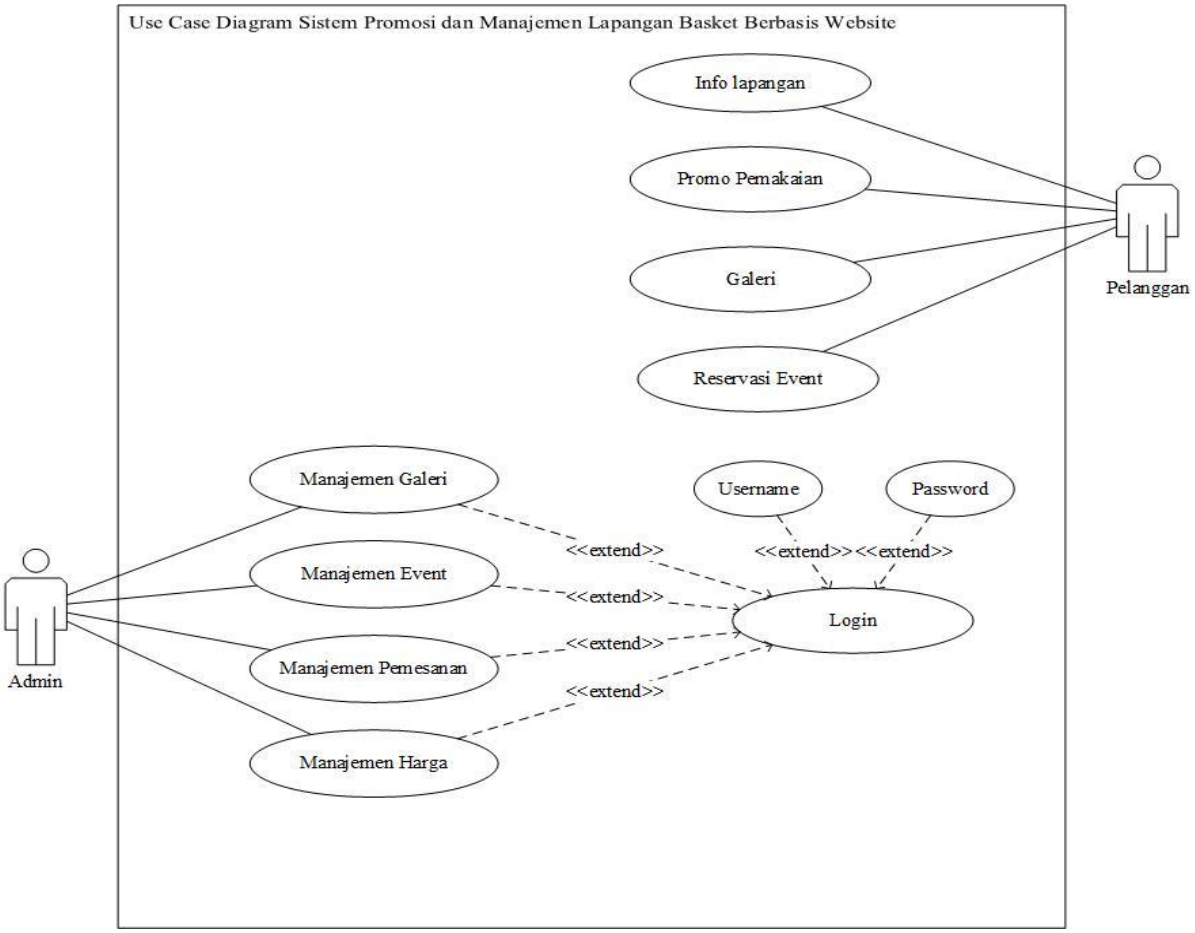
Perancangan sistem dilakukan untuk membuat suatu gambaran model sistem dan implementasi dari sistem yang akan dibangun pada sistem promosi dan manajemen lapangan

basket ini. Dalam perancangan sistem ini terdapat beberapa tahapan, seperti perancangan *undefined model language (UML),* perancangan *activity diagram*, perancangan basis data, dan perancangan antarmuka website.

3.3.1 Perancangan Undefined Model Language

pembuatan Tahap dari perancangan sistem akan dibuat dengan menggunakan *Undefined Model Language (UML).* Menurut Adi Nugroho (2005:3) *"Unified Modeling Language* (UML) adalah alat bantu analisis serta perancangan perangkat lunak berbasis objek". Dalam pengerjaannya, UML memiliki diagram yang mempunyai fungsi tersendiri. Untuk mempresentasikannya, penulis menggunakan *Use case* Diagram dan *Acivity* Diagram.

Use case diagram menggambarkan fungsionalitas yang diharapkan dari pembangunan sebuah sistem. Kelayakan sebuah sistem akan dinilai dari apakah sistem ini telah pantas untuk ditempatkan pada tujuannya dan berfungsi sebagaimana yang diharapkan atau sistem tersebut akan memunculkan masalah baru bagi penggunanya. *Use case* akan merepresentasikan interaksi antara aktor dengan sistem, misalnya pada *login* ke sistem, membuat beberapa daftar proses, dan sebagainya. Aktor adalah entitas manusia atau mesin yang berinteraksi dengan sistem untuk melakukan pekerjaan-pekerjaan tertentu. *Usecase* diagram menjelaskan fungsi dari sistem tersebut yang akan diimplementasikan pada bab selanjutnya. Terdapat 2 aktor yaitu admin, dan user. Penjelasan lebih lanjut tentang *use-case diagram* akan dijabarkan pada Gambar 3.1.

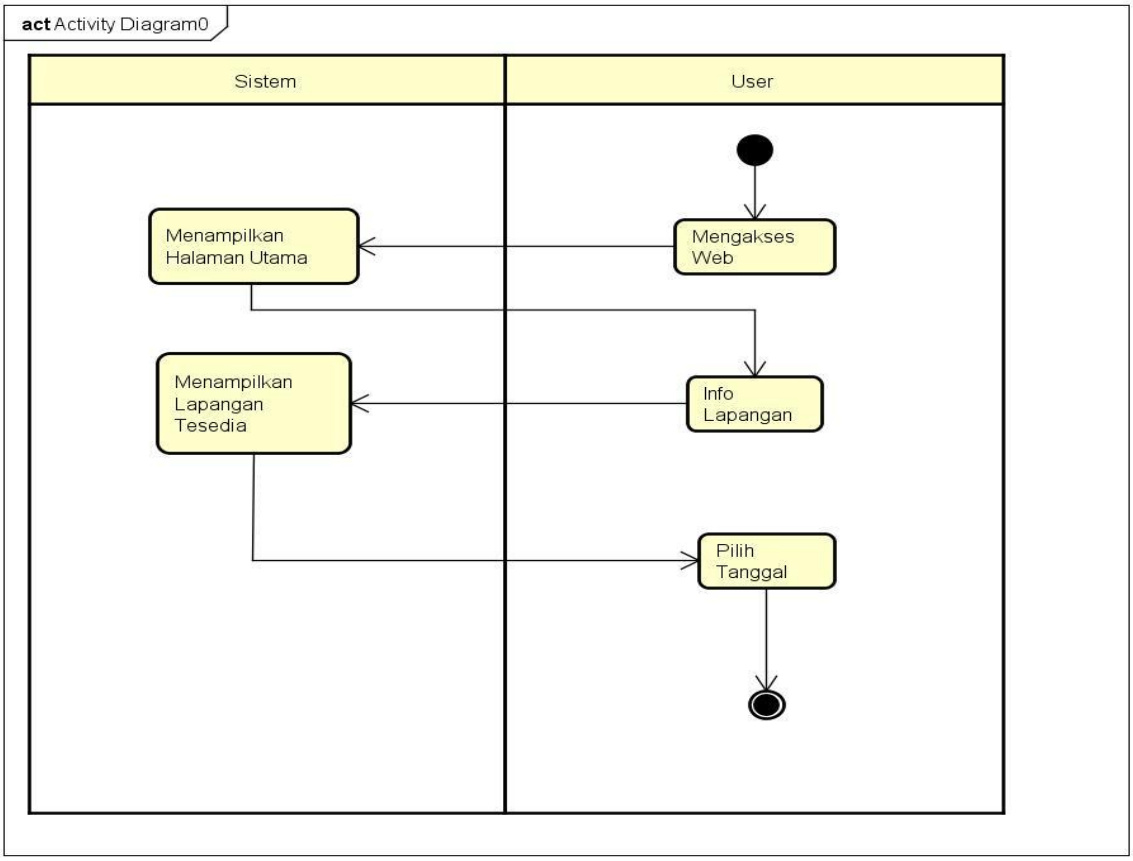


Gambar 3.1 Perancangan Use Case Diagram

3.3.2 Perancangan Activity Diagram

a. Activity Diagram Info Lapangan

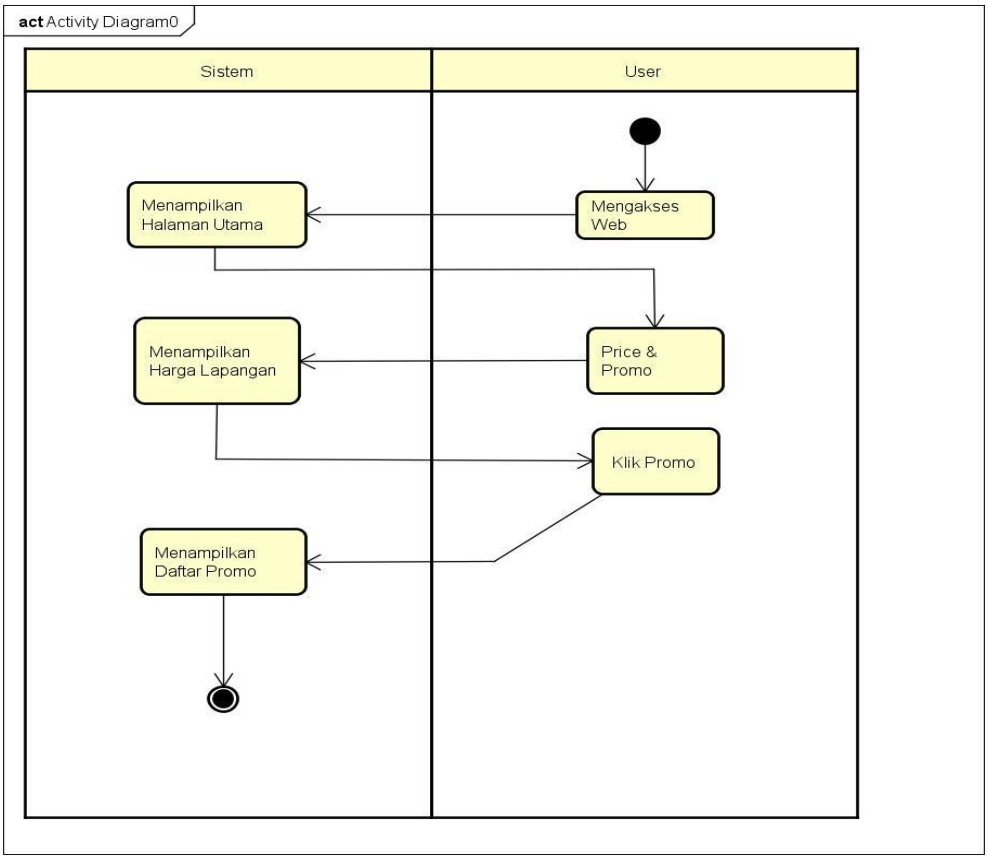
Activity Diagram menjelaskan proses user. User membuka website kemudian klik menu-menu yang tersedia pada halaman awal *customer*. Penjelasan activity diagram dapat dilihat pada Gambar 3.2.



Gambar 3.2 Perancangan Activity Diagram Info Lapangan

b. Activity Diagram Promo Harga Pemakaian

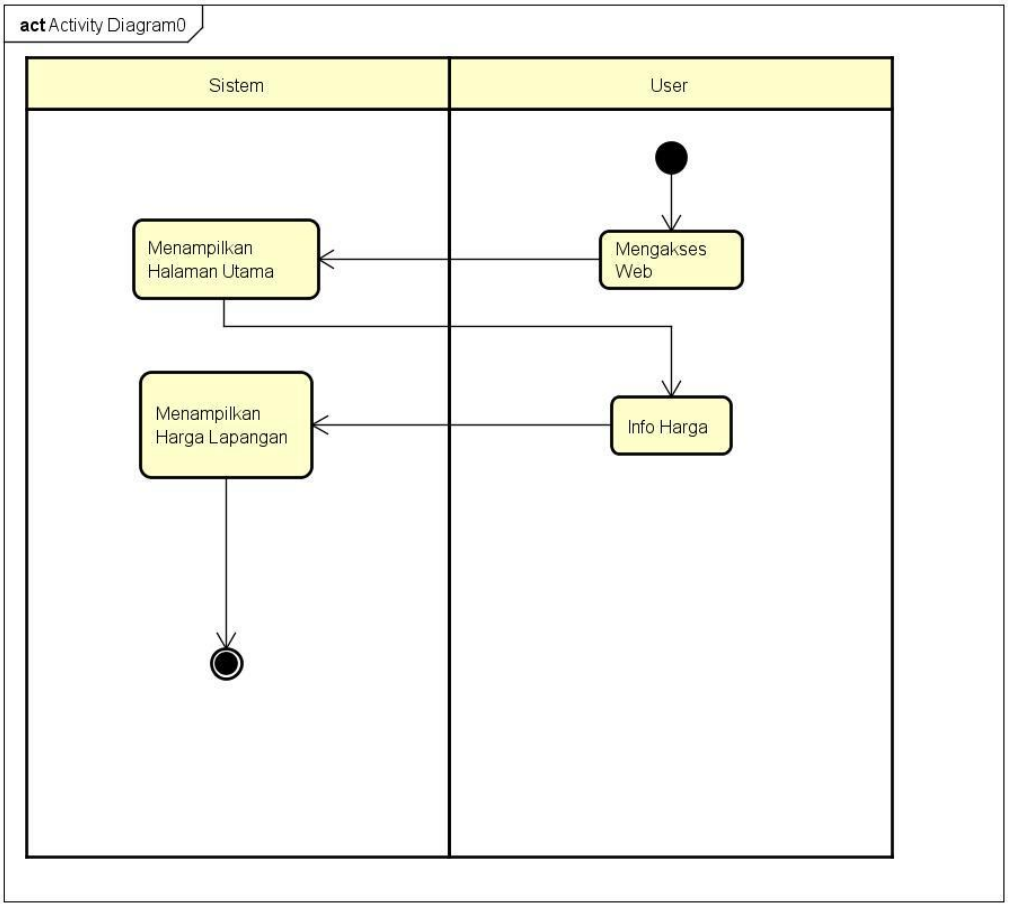
Activity diagram ini menjelaskan promo pemakaian apa saja yang sedang diberlakukan. Promo pemakaian lapangan basket berbeda-beda setiap bulan. Calon pelanggan dapat melakukan cek harga promo di dalam website. Setelah mengklik promo lapangan, akan menampilkan berbagai promo yang tertera pada bulan tersebut. *Activity* diagram promo pemakaian akan dijelaskan pada Gambar 3.3.



Gambar 3.3 Activity Diagram Promo Harga Pemakaian

c. Activity Diagram Harga Sewa

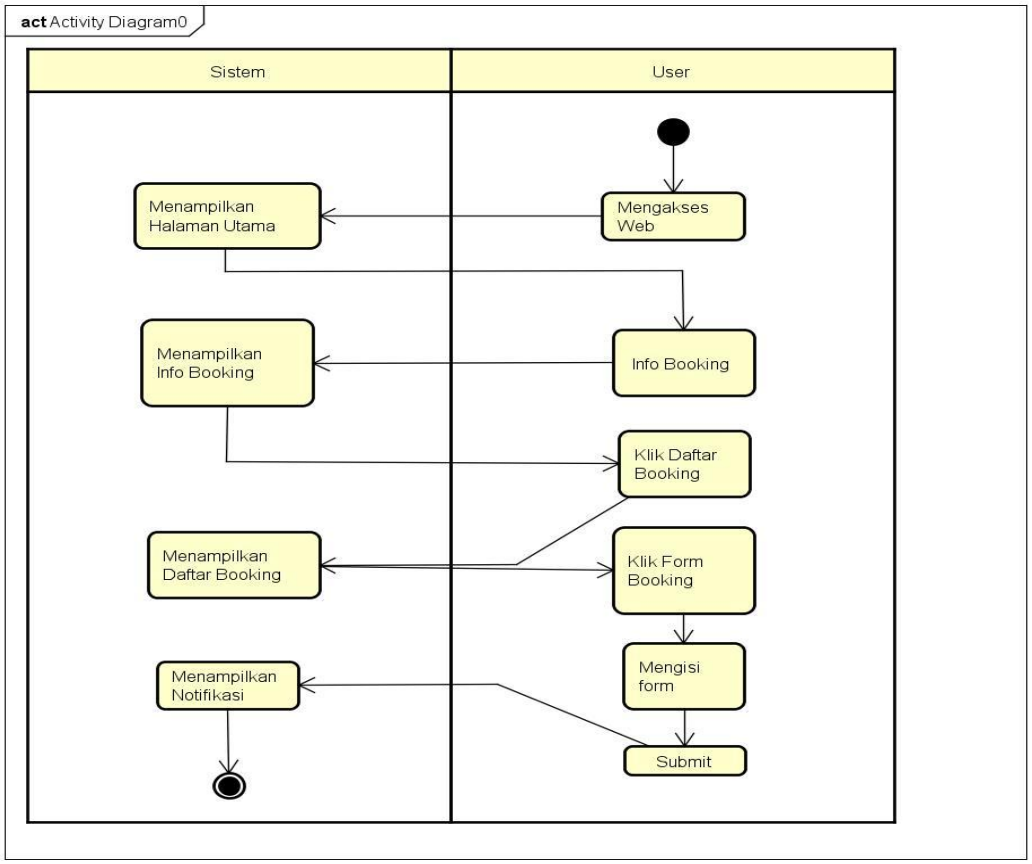
Activity diagram lihat harga sewa disini untuk memudahkan calon pelanggan mengetahui harga sewa per jam dari penyewaan lapangan basket. Harga penyewaan lapangan basket bervariasi tergantung jam dan hari. Setelah menampilkan harga penyewaan lapangan basket, selanjutnya akan menampilkan waktu-waktu yang masih tersedia untuk calon pelanggan melakukan penyewaan lapangan. *Activity* diagram lihat harga sewa akan ditampilkan pada Gambar 3.4



Gambar 3.4 Activity Diagram Harga Sewa

d. Activity Diagram Reservasi Event

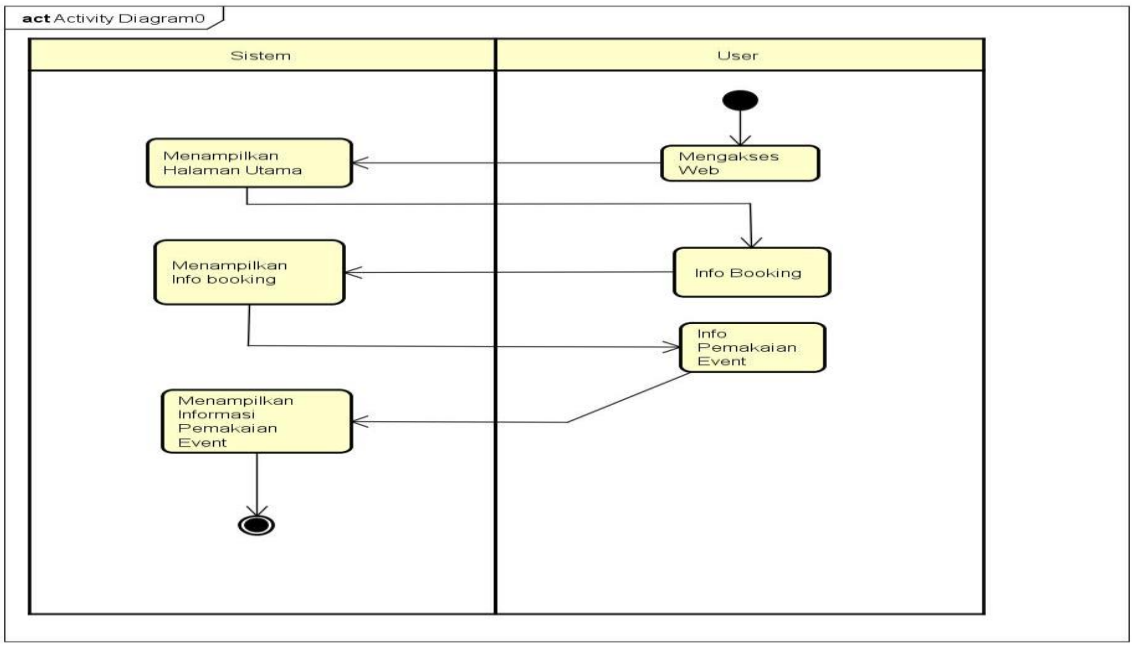
Activity diagram ini menjelaskan informasi seputar penyewaan untuk *event*. Penyewaan lapangan basket untuk *event* berbeda dengan penyewaan lapangan harian. Calon pelanggan dapat menyewa lapangan untuk keperluan *event* minimal tiga hari pemakaian. Calon pelanggan dapat melakukan booking event pada website dengan memasukkan data diri berupa nama penyewa, nama instansi dan nomor KTP. Setelah itu calon pelanggan dapat melihat jadwal yang tersedia. Setelah menginputkan semuanya, data akan diproses oleh admin 2x24 jam. *Activity* diagram *booking event* akan dijelaskan pada Gambar 3.5



Gambar 3.5 Activity Diagram Reservasi Event

e. Activity Diagram Pemakaian Event

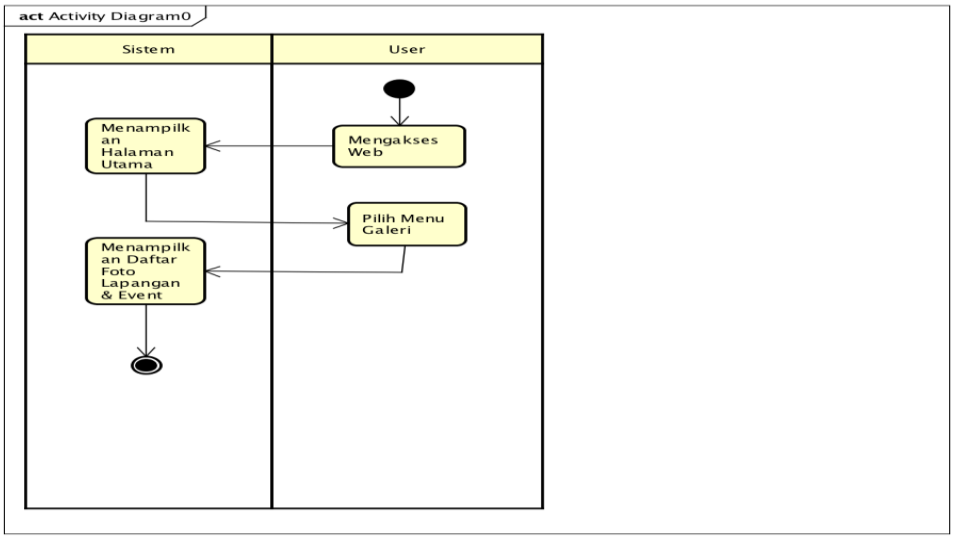
Activity diagram ini menjelaskan calon pelanggan yang hendak melakukan pemakaian untuk keperluan *event* dapat melihat waktu kosong untuk dilakukan pemesanan. Pada waktu yang telah terpakai tidak dapat dipesan. *Activity* diagram tentang informasi pemakaian *event* dapat dilihat pada Gambar 3.6.



Gambar 3.6 Activity Diagram Pemakaian Event

f. Activity Diagram Galeri

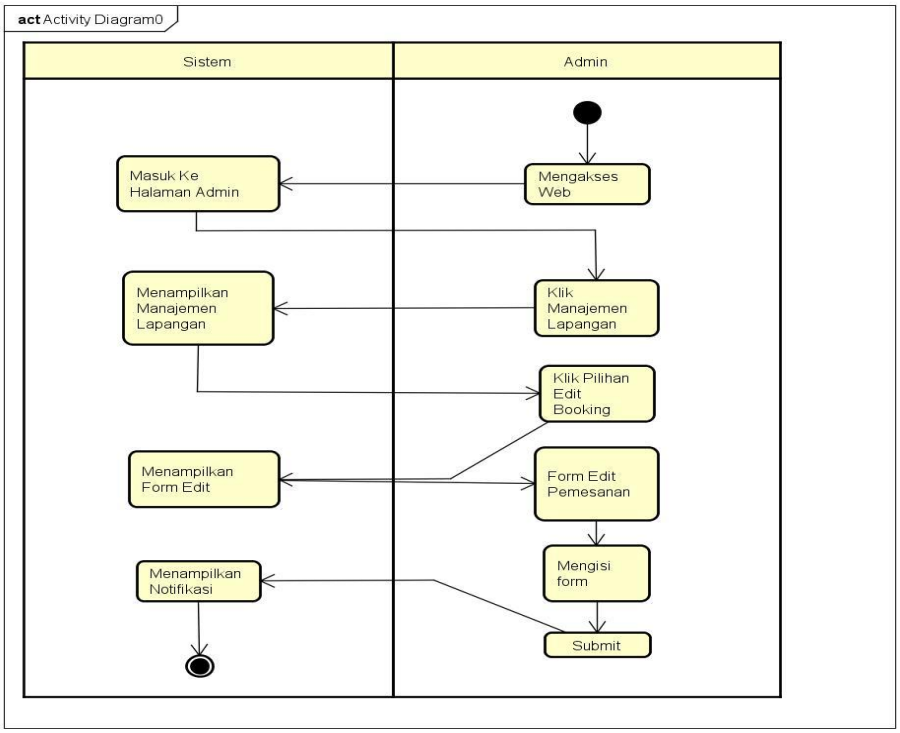
Activity diagram ini akan menampilkan galeri-galeri pada tempat penyewaan lapangan basket beserta fasilitasnya. Calon pelanggan dapat melihat galeri lapangan pada fitur tampil galeri yang ada pada website. *Activity* diagram dapat dilihat pada Gambar 3.7



Gambar 3.7 Activity Diagram Galeri

g. Activity Diagram Admin (Edit Pemesanan)

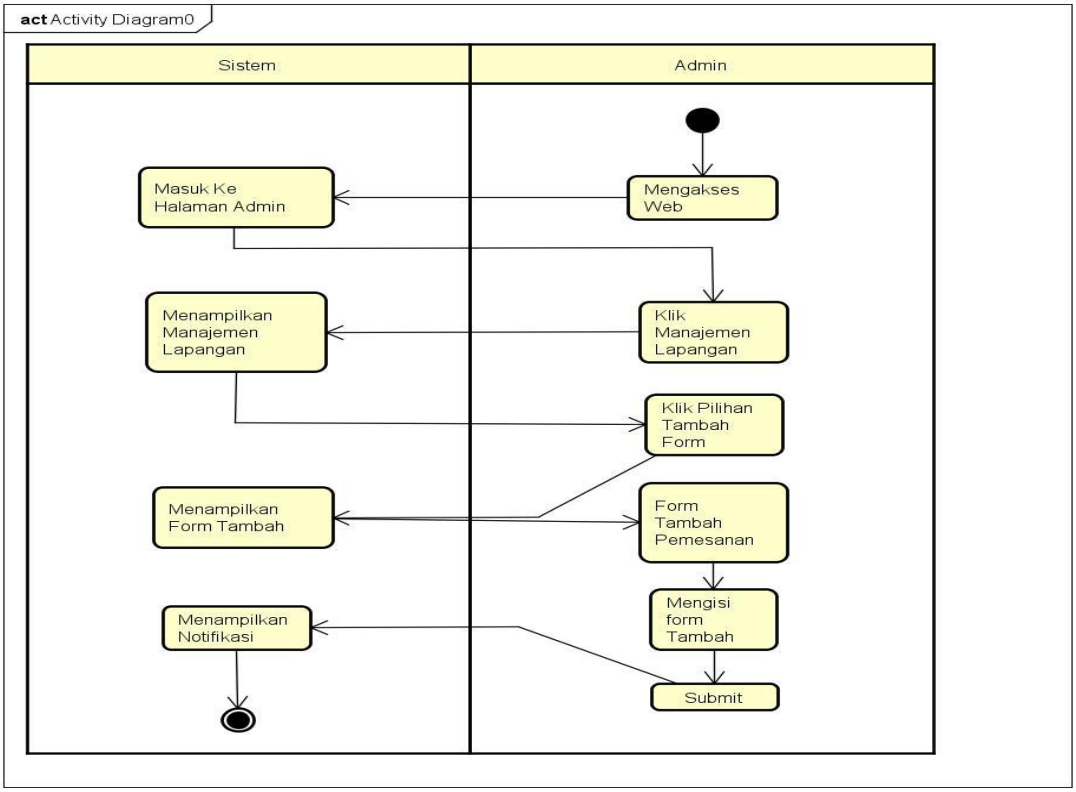
Activity Diagram admin (edit pemesanan) menjelaskan cara admin melakukan pengeditan *event* yang telah diinputkan. Admin akan masuk ke halaman admin dan setelah itu membuka pilihan manajemen lapangan. Selanjutnya admin akan masuk pada pilihan *edit*, setelah itu admin akan mengisi *form edit event*. Selengkapnya dapat dilihat pada *Activity diagram* Gambar 3.8 dibawah ini.



Gambar 3.8 Activity Diagram Admin (Edit Pemesanan)

h. Activity Diagram Admin (Tambah Pemesanan)

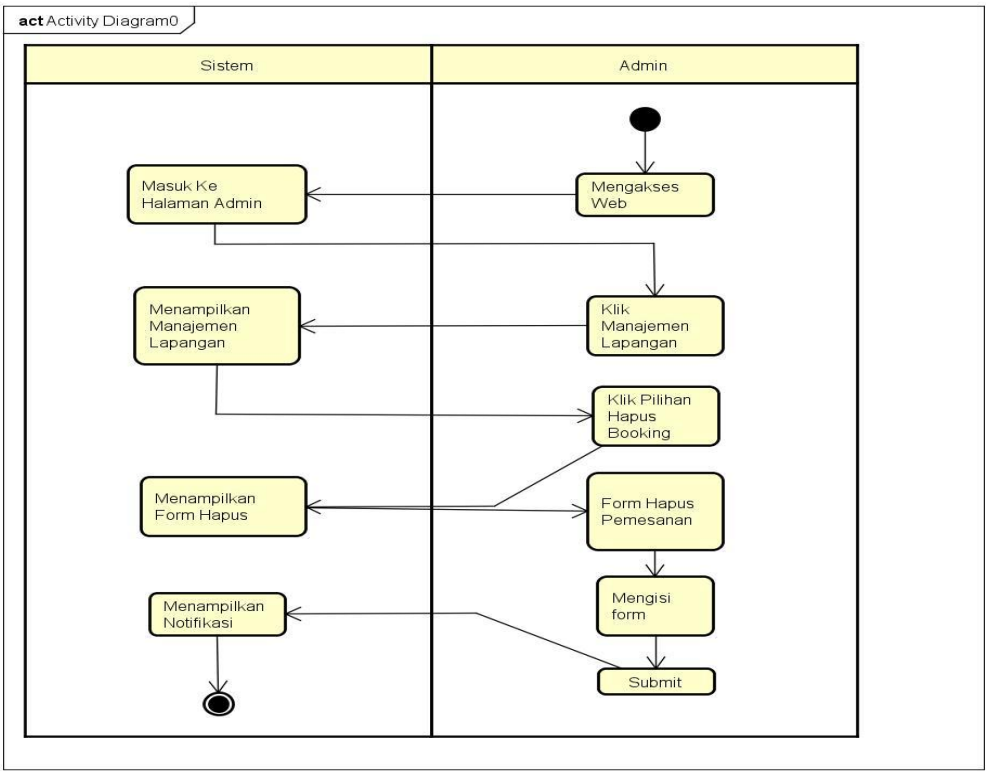
Activity Diagram admin (tambah Pemesanan) menjelaskan cara admin melakukan penambahan *event* pada website. Admin akan masuk ke halaman admin dan setelah itu membuka pilihan manajemen lapangan. Selanjutnya admin akan masuk pada pilihan tambah, setelah itu admin akan mengisi *form* tambah *event*. Setelah menambahkan *form booking event*, selanjutnya admin mengklik tombol *submit Activity diagram* tambah *booking event* dapat dilihat pada Gambar 3.9 dibawah ini.



Gambar 3.9 Activity Diagram Admin (Tambah Pemesanan)

i. Activity Diagram Admin (Hapus Pemesanan)

Activity Diagram admin (hapus Pemesanan) menjelaskan tentang cara admin melakukan penghapusan *event* pada website. Calon pelanggan yang telah melakukan *booking* untuk *event* dapat dihapus oleh admin ketika belum melunasi pembayaran lebih dari waktu yang telah ditentukan. Admin akan masuk ke halaman admin dan setelah itu membuka pilihan manajemen lapangan. Selanjutnya admin akan masuk pada pilihan hapus, setelah itu admin akan mengisi *form* hapus *event*. Setelah mengisi *form* hapus *booking event*, selanjutnya admin mengklik tombol *submit* *Activity diagram* hapus *booking event* dapat dilihat pada Gambar 3.10.



Gambar 3.10 Activity Diagram Admin(Hapus Pemesanan)

3.3.3 Perancangan Struktur Basis Data

Pada sistem promosi dan manajemen lapangan basket berbasis *website* ini perancangan basis data menggunakan phpMyAdmin yang merupakan bagian dari Xampp sebagai penyedia layanan basis data. Untuk struktrur basisdata pada sistem promosi dan manajemen lapangan basket berbasis website akan dijelaskan pada tabel – tabel berikut ini:

a. Tabel Admin

Tabel admin berfungsi untuk mengetahui aksi yang dilakukan oleh admin terhadap sistem. Aksi yang disimpan berupa data diri yang diinputkan oleh admin sendiri. Struktur tabel admin dapat dilihat pada Tabel 3.4.

Tabel 3.4 Tabel Admin

No.	Nama Kolom	Tipe Data	Constrain	Keterangan
1.	Id_admin	Int (10)	Primary Key	
2.	username	Varchar (50)		
3.	password	Varchar (50)		
4.	No_ktp	Int (20)		
5.	nama	Varchar (50)		

b. Tabel lapangan

Tabel ini burtujuan untuk mengetahui harga-harga promo dan harga tetap yang ada pada sistem promosi dan manajemen lapangan basket berbasis *website* ini. Admin dapat menginputkan, mengupdate dan menghapus harga promo di dalam sistem. Struktur tabel lapangan akan dijelaskan pada Tabel 3.5.

Tabel 3.5 Tabel Lapangan

No.	Nama Kolom	Tipe Data	Constrain	Keterangan
1.	Id_lapangan	Int (20)	Primary key	
2.	Harga_weekend	Int (20)		
3.	Harga_weekday	Int (20)		
4.	Harga_libur	int (20)		
5.	nama_lapangan	Varchar(25)		
6.	status_lapangan	Varchar(25)		

c. Tabel Galeri

Tabel ini burtujuan untuk calon pelanggan melihat fasilitas apa saja yang ada pada lapangan basket Difour ini sebagai media promosi pemilik tempat kepada calon pelanggan. Struktur tabel galeri akan dijelaskan pada Tabel 3.6

Tabel 3.6 Tabel Galeri

No.	Nama Kolom	Tipe data	Constrain	Keterangan
1.	Id_galeri	Int (20)	Primary key	
2.	lapangan	Varchar (50)		

d. Tabel Harian

Tabel harian berfungsi untuk menyimpan data pelanggan yang telah melakukan reservasi untuk keperluan *event*, diantaranya menyimpan tanggal pemesanan. Struktur tabel events akan dijelaskan pada Tabel 3.7

Tabel 3.7 Tabel Harian

No.	Nama Kolom	Tipe Data	Constrain	Keterangan
1.	Id_harian	Int (11)	Primary key	
2.	nama_harian	Varchar (255)		
3.	no_ktph	int (30)		
4.	no_telph	int (15)		
5.	end_date	time		
6.	start_date	time		
7.	tanggal	date		

e. Tabel Booking

Tabel booking bertujuan untuk menampilkan data lapangan kepada calon pelanggan agar dapat mengetahui lapangan mana saja yang basih tersedia untuk disewa ataupun lapangan yang telah terpakai. Struktur tabel booking akan dijelaskan pada Tabel 3.8.

Tabel 3.8 Booking

No.	Nama Kolom	Tipe Data	Constrain	Keterangan
1.	Id_booking	Int (11)	Primary key	
2.	Nama	Varchar (255)		
3.	No_KTP	Varchar (30)		
4.	Nama_ins	Varchar(255)		
5.	Start_date	date		
6.	End_date	date		

7.	no_telp	Varchar (20)		
8.	status	Varchar (15)		

f. Tabel Promo

Tabel promo diperuntukkan kepada pelanggan agar mengetahui promo-promo apa sajakah yang sedang berlaku di bulan saat calon pelanggan hendak memesan lapangan basket. Admin berguna untuk menlakukan update kriteria promo setiap bulannya. Struktur tabel booking akan dijelaskan pada Tabel 3.9.

Tabel 3.9 Tabel Promo

No.	Nama Kolom	Tipe Data	Constrain	Keterangan
1.	Id_promo	Int (11)	Primary key	
2.	Nama_promo	Varchar (255)		
3.	Harga_promo	Varchar (255)		

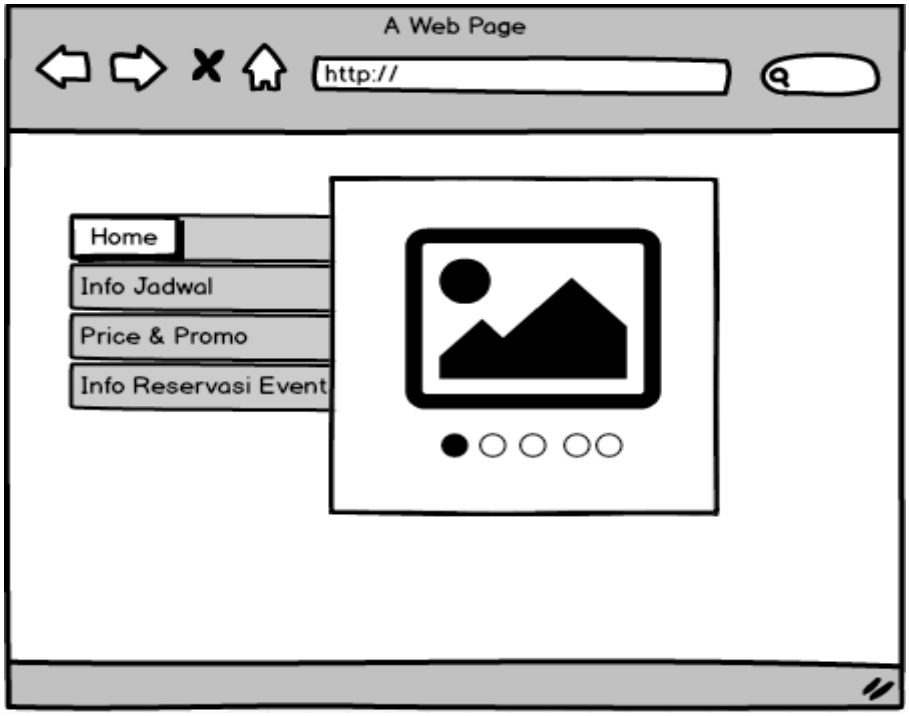
3.4 Perancangan Antarmuka

Interface atau antarmuka merupakan salah satu hal yang penting dalam pembuatan suatu program.perancangan antarmuka juga berguna untuk berinteraksi dan menyatukan ide-ide antara *programmer* dan klien perihal pembuatan program. Untuk perancangan antarmuka sistem dibagi menjadi 2 yaitu perancangan antarmuka *user* dan perancangan antarmuka *admin*.

3.4.1 Perancangan Antarmuka Pelanggan

a. Halaman Beranda

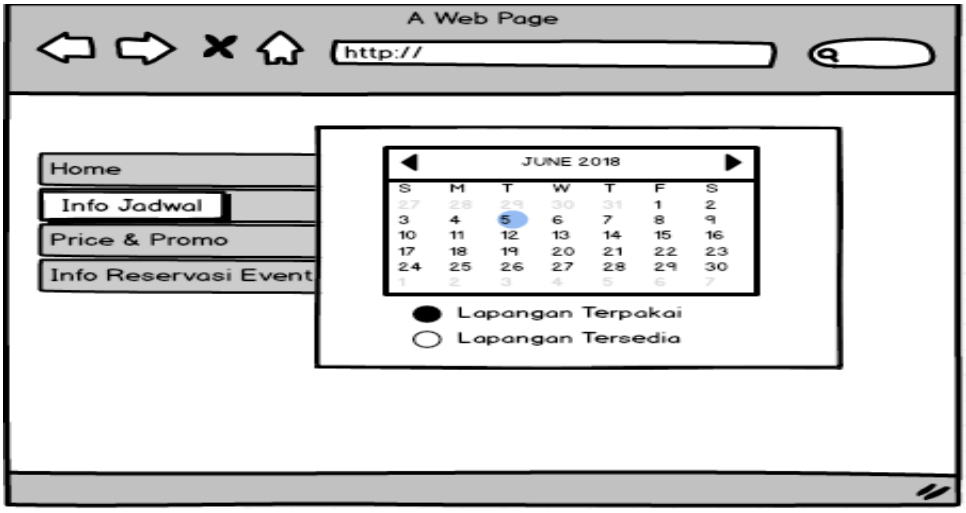
Halaman antarmuka awal ketika pertama kali situs dibuka. Dalam halaman beranda ini menampilkan semua menu utama yanag ada pada *website*. Rancangan halaman beranda dapat dilihat pada Gambar 3.14.



Gambar 3.11 Halaman Beranda

b. Halaman Informasi Jadwal Lapangan

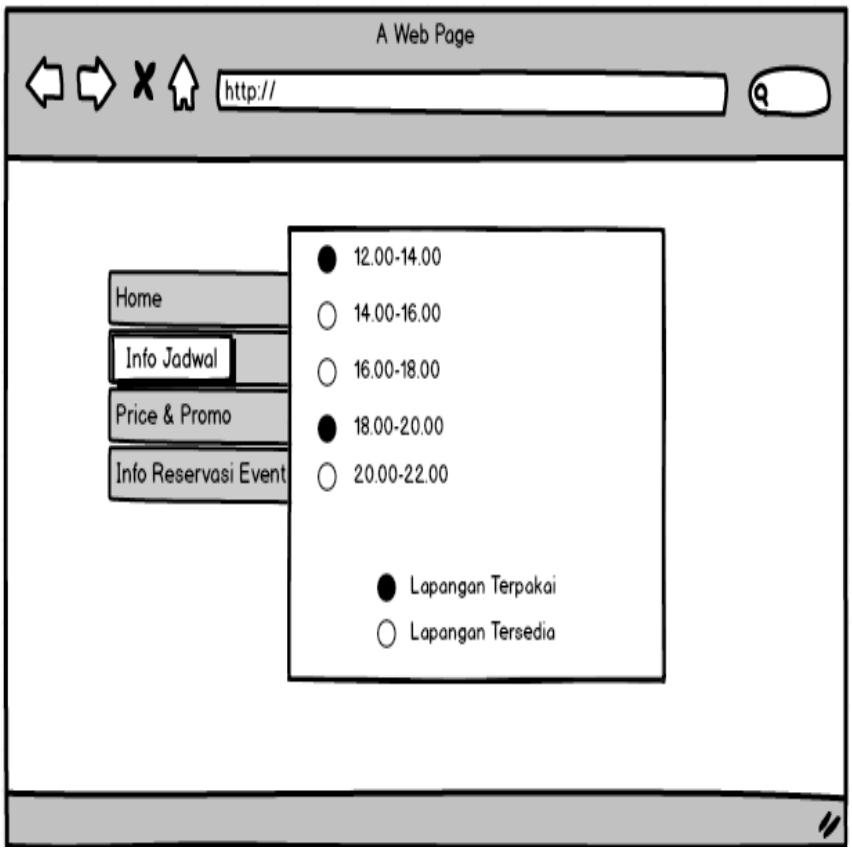
Merupakan antarmuka dari halaman yang digunakan untuk memberi informasi kepada calon pelanggan seputar jadwal lapangan yang tersedia ataupun terpakai dalam satu bulan. Rancangan antarmuka dari halamn ini dapat dilihat pada Gambar 3.15.



Gambar 3.12 Halaman Info Jadwal Lapangan

c. Halaman Info Waktu Pemakaian

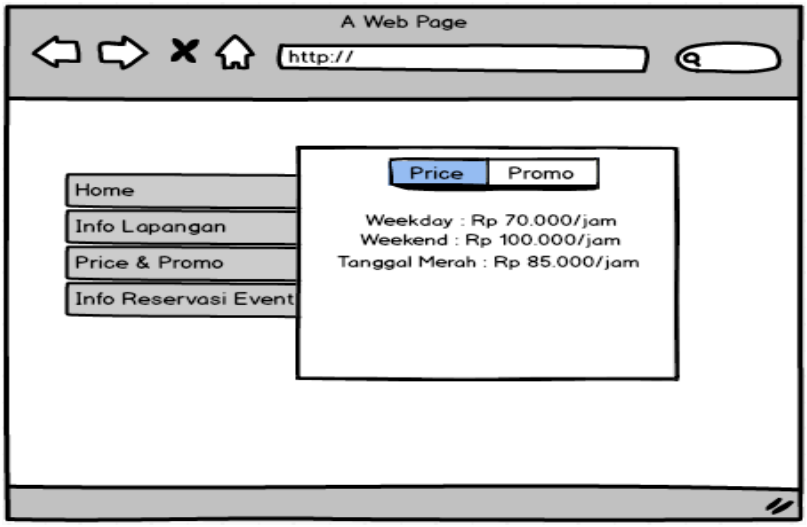
Merupakan rancangan antarmuka lanjutan dari halaman informasi jadwal lapangan. Setelah calon pelanggan memilih tanggal pemakaian lapangan, selanjutnya dapat melihat waktu penyewaan lapangan. Untuk lapangan yang tersedia ditandai dengan warna biru dan untuk lapangan yang sudah terpakai akan bertanda abu-abu. Selengkapnya akan dijelaskan pada rancangan antarmuka Gambar 3.16.



Gambar 3.13 Halaman Info Waktu Pemakaian

d. Halaman Antarmuka Pricelist

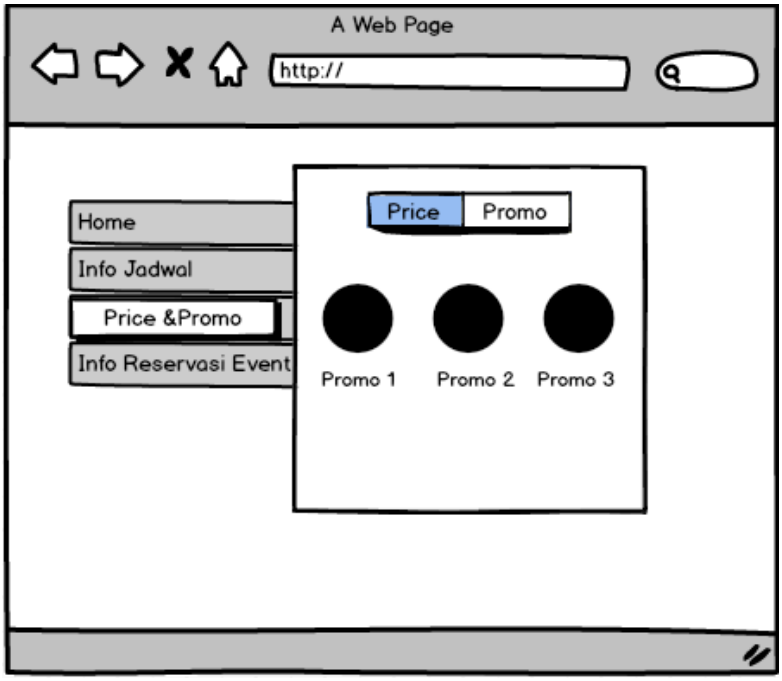
Dalam antarmuka dari halaman *pricelist* akan menampilkan harga *regular*. Harga tersebut merupakan harga tetap untuk pemakaian lapangan. Rancangan antarmuka dari halamn ini dapat dilihat pada Gambar 3.17



Gambar 3.14 Halaman Pricelist

e. Antarmuka Halaman Promo Harga Sewa

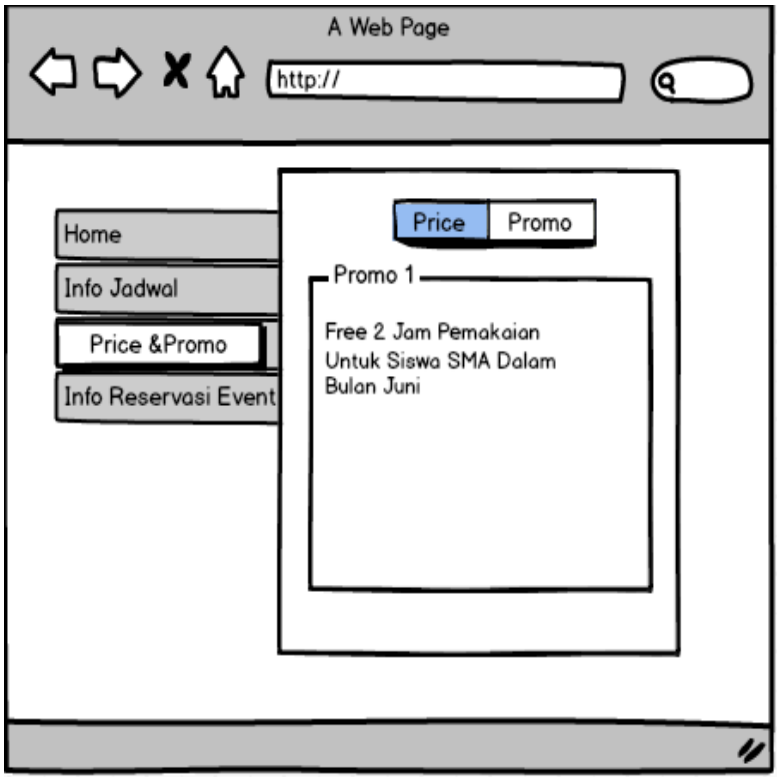
Merupakan antarmuka dari halaman promo yang tersedia dalam *website*. Calon pelanggan akan mendapatkan harga promo jika memenuhi kriteria dari promo tersebut. Harga promo akan berubah setiap bulan. Dalam gambar 3.18 menampilkan tiga spesifikasi promo harga sewa dan kriteria satu dengan lainnya berbeda. Rancangan antarmuka dari halamn ini dapat dilihat pada Gambar 3.18



Gambar 3.15 Halaman Promo Harga Sewa

f. Antarmuka Halaman Kriteria Promo

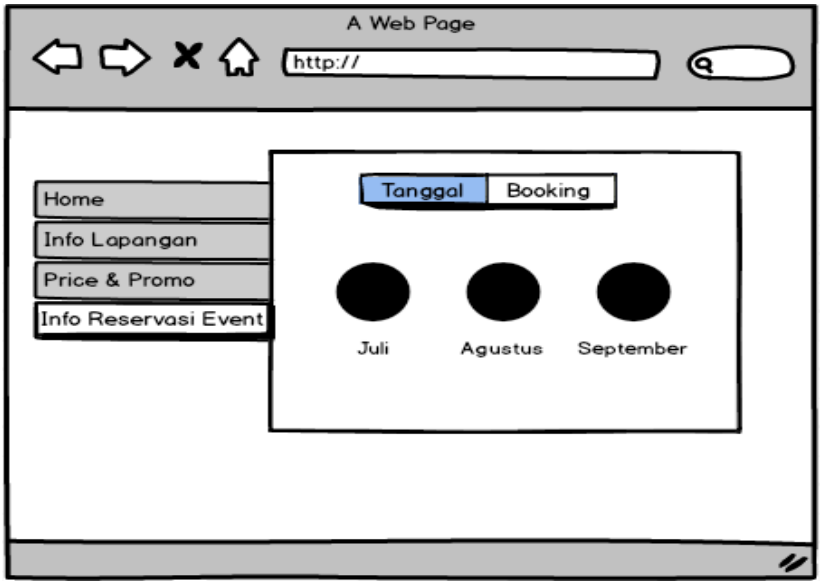
Antarmuka ini merupakan lanjutan dari rancangan antarmuka sebelumnya. Calon pelanggan akan memilih satu dari tiga kriteria untuk mendapakan harga promo sewa lapangan basket. Rancangan antarmuka halaman kriteria promo harga sewa ini dapat dilihat pada Gambar 3.19.



Gambar 3.16 Halaman Kriteria Harga Promo

g. Halaman Info Reservasi Event

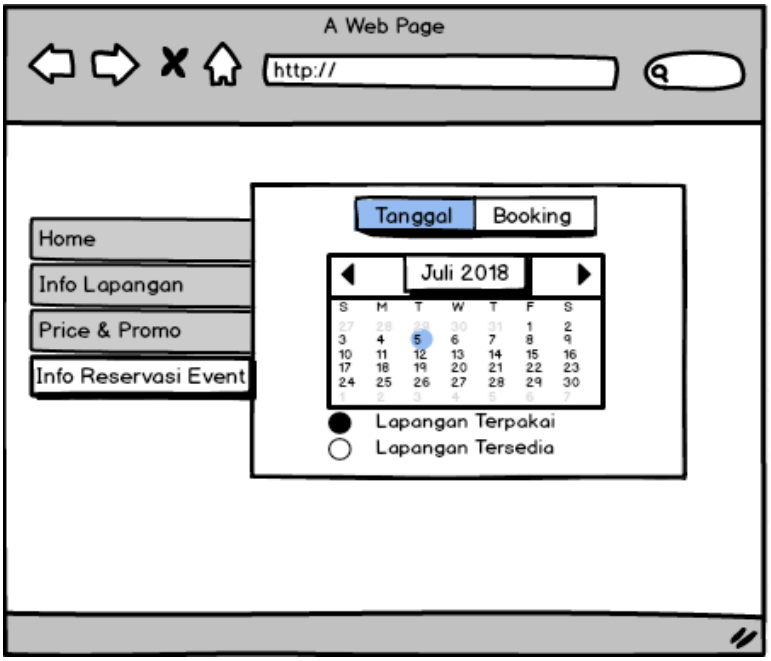
Merupakan antarmuka dari halaman yang digunakan untuk memberi informasi cara reservasi untuk kebutuhan *event*. Jika calon pelanggan hendak menyewa lapangan untuk *event*, maka dapat langsung melakukan *booking* pada sistem. Rancangan antarmuka dari halamn ini dapat dilihat pada Gambar 3.20.



Gambar 3.17 Halaman Info Reservasi Event

h. Halaman Info Reservasi Event (Lihat Jadwal)

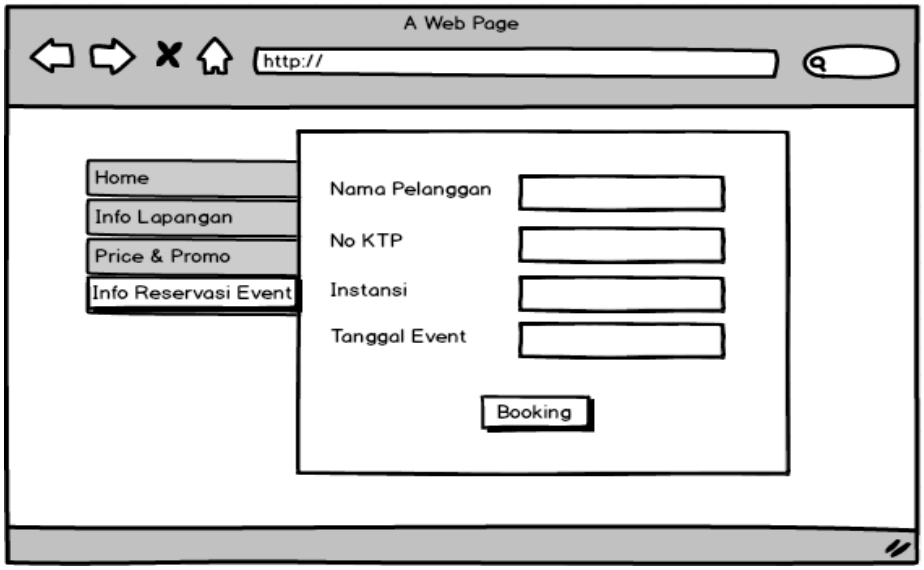
Rancangan halaman ini adalah kelanjutan dari halaman sebelumnya yang menjelaskan tentang informasi reservasi *event*. Halaman informasi reservasi *event* terbagi menjadi dua bagian, halaman lihat tanggal dan *booking*. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 3.21.



Gambar 3.18 Halaman Info Reservasi Event (Lihat Tanggal)

i. Halaman Informasi Reservasi Event (Booking)

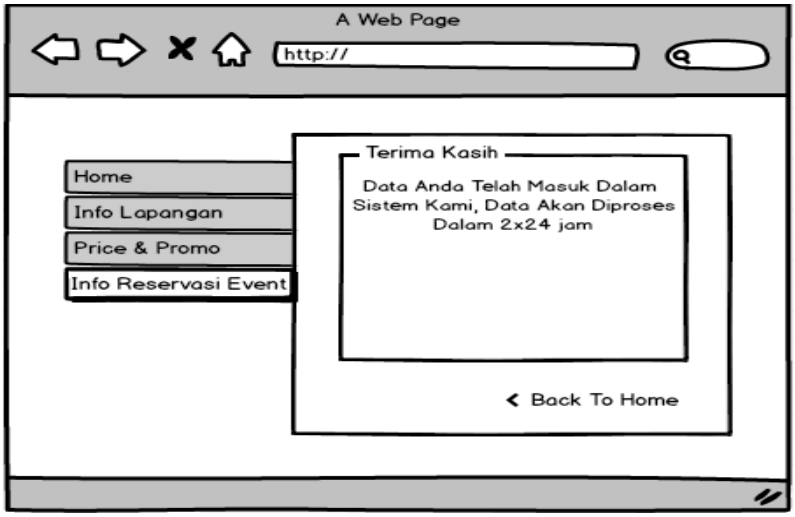
Rancangan halaman ini ditujukan bagi calon pelanggan yang akan menyewa lapangan untuk keperluan *event*. Calon pelanggan diharapkan untuk mengisi form booking yang telah disediakan.. Untuk lebih jelasnya rancangan antarmuka dapat dilihat pada Gambar 3.22



Gambar 3.19 Halaman Informasi Reservasi Event (Booking)

j. Halaman Informasi Reservasi Event (Berhasil)

Rancangan halaman ini ketika calon pelanggan telah selesai melakukan pengisian *form* untuk pemesanan lapangan. Data akan masuk ke sistem dan diinputkan oleh admin 1 x 24 jam setelah calon pelanggan melakukan pendaftaran penyewaan lapangan basket. Untuk lebih jelasnya rancangan antarmuka dapat dilihat pada Gambar 3.23

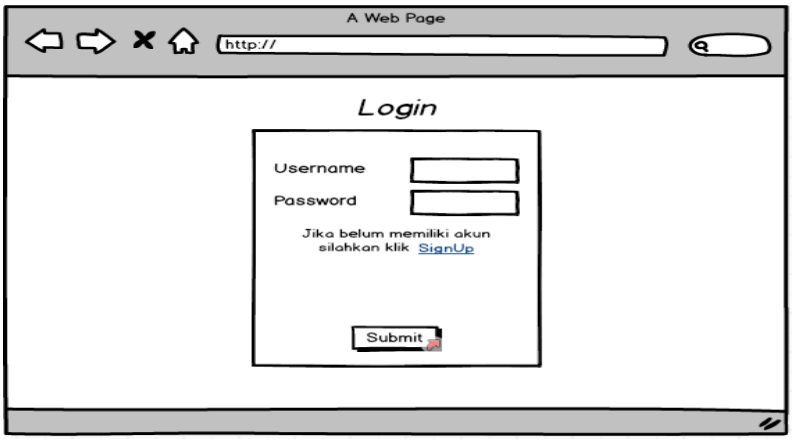


Gambar 3.20 Halaman Info Reservasi Event (Berhasil)

3.4.2 Perancangan Antarmuka Admin

a. Halaman Admin

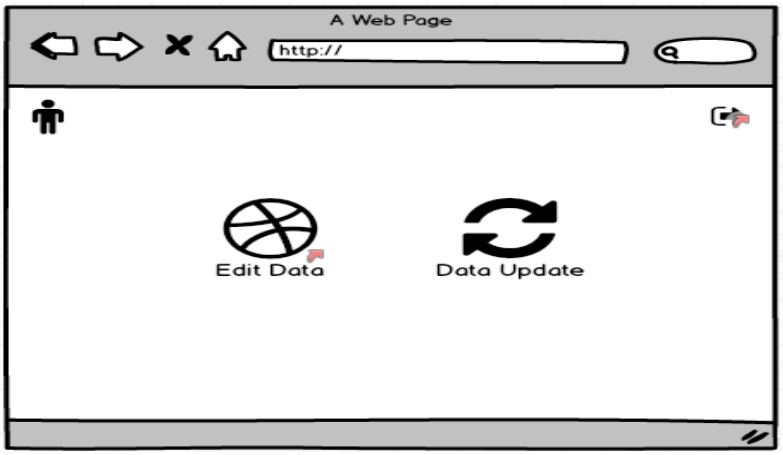
Halaman antarmuka awal ketika admin membuka *website*. Dalam halaman beranda admin ini menampilkan menu login yang berisi untuk memasukkan username dan password admin. Rancangan halaman admin dapat dilihat pada Gambar 3.24



Gambar 3.21 Antarmuka Halaman Admin

b. Halaman Utama Admin

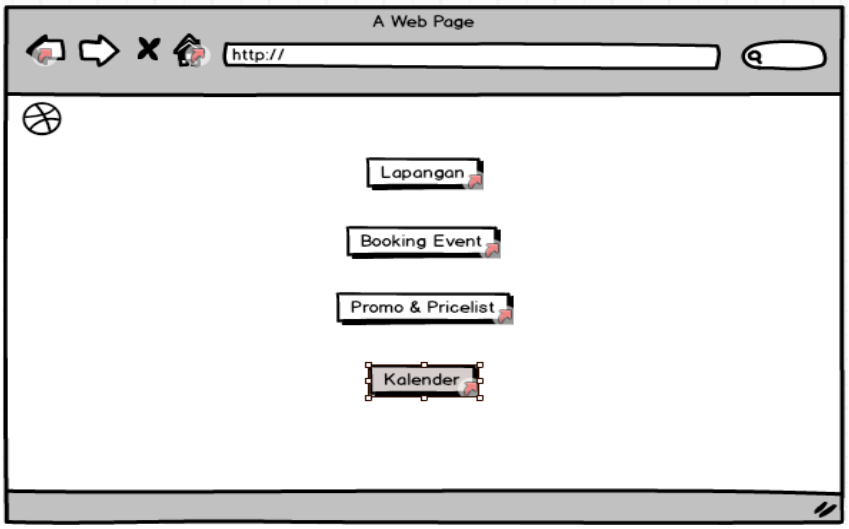
Halaman utama ketika admin telah berhasil melakukan *login*. Terdapat dua fitur yaitu edit data dan *update*. Ketika admin melakukan edit, data yang telah berhasil dirubah akan masuk pada bagian *update*. Rancangan halaman utama dapat dilihat pada Gambar 3.25.



Gambar 3.22 Antarmuka Halaman Utama Admin

c. Halaman Admin Edit Data

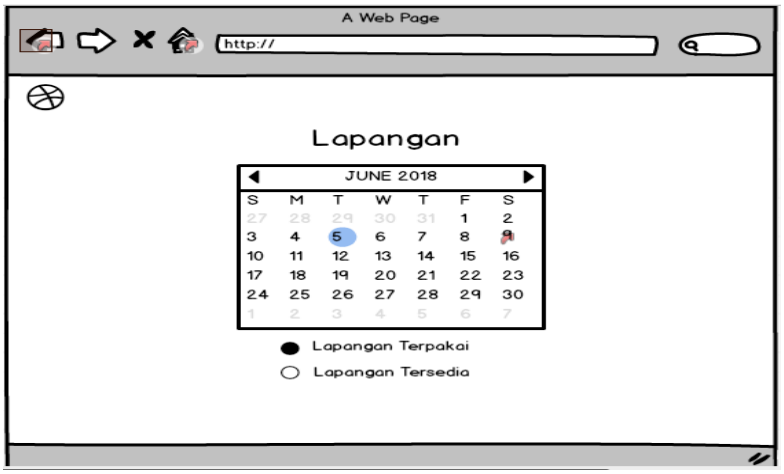
Terdapat empat fitur dalam edit data, yaitu edit lapangan, *booking event*, promo dan *pricelist* serta kalender. Admin dapat melakukan pengeditan pada bagian ini. Rancangan halaman edit data dapat dilihat pada Gambar 3.26.



Gambar 3.23 Halaman Admin Edit Data

d. Halaman Admin Edit Data Lapangan

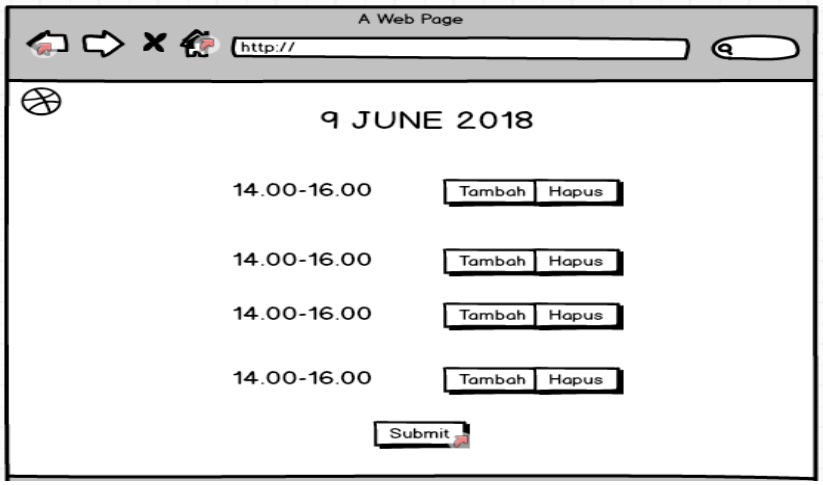
Halaman edit data lapangan akan menampilkan kalendar pada bulan yang sama. Pada kalendar terdapat pemberitahuan lapangan yang tersedia dan terpakai. Rancangan halaman tersebut dapat dilihat pada Gambar 3.27.



Gambar 3.24Halaman Edit Data Lapangan

e. Halaman Admin Edit Waktu Pemesanan

Halaman edit waktu pemesanan lapangan akan menampilkan waktu penyewaan dalam satu hari. Admin dapat menambahkan ataupun menghapus data pemesanan lapangan. Rancangan halaman tersebut dapat dilihat pada Gambar 3.28.



Gambar 3.25 Halaman Edit Waktu Pemesanan

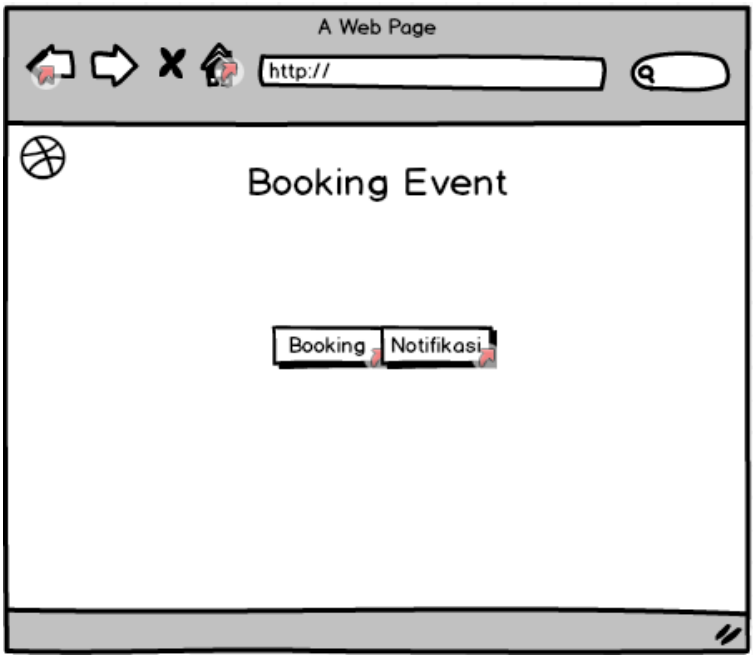
f. Halaman Notifikasi Berhasil

Halaman ini berguna untuk memberi keterangan kepada admin jika data berhasil di *update* dan akan menampilkan notifikasi seperti pada Gambar 3.29 dibawah ini.

Gambar 3.26 Halaman Notifikasi Berhasil

g. Antarmuka Halaman Edit Booking

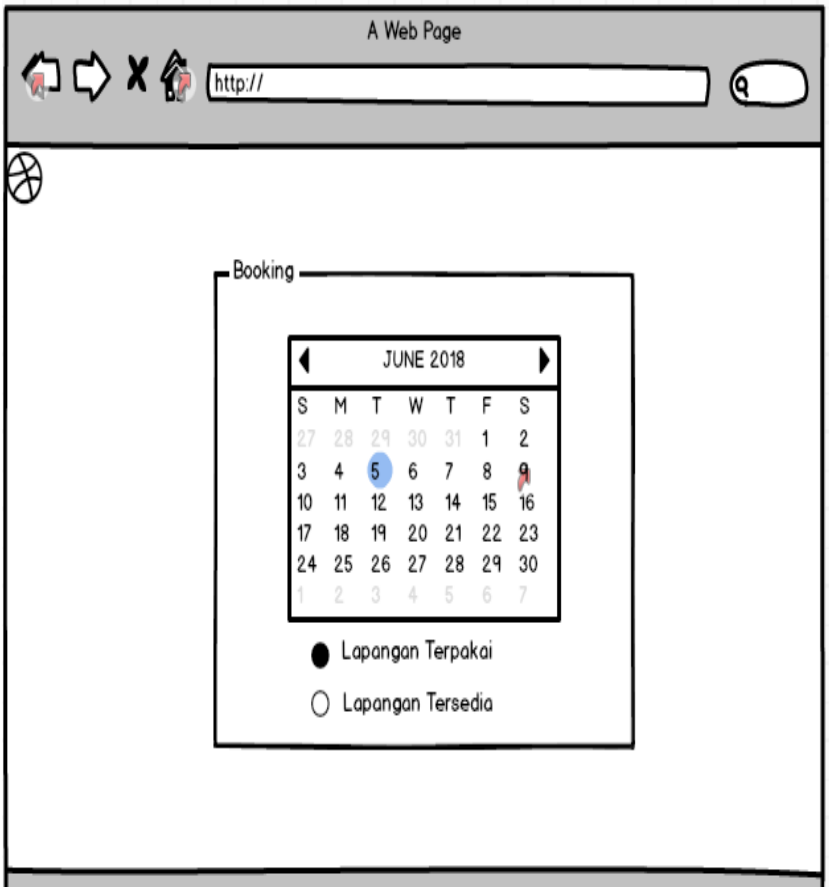
Halaman *edit booking event* ini memiliki dua fitur, yaitu *booking* dan notifikasi. Pada kolom *booking*, admin dapat melihat kalendar untuk melakukan pemesanan *event* dan untuk kolom notifikasi akan memberikan informasi dari calon pemesan lapangan yang telah melakukan *booking event*. Rancangan halaman tersebut dapat dilihat pada Gambar 3.30.



Gambar 3.27 Halaman Edit Booking

h. Halaman Admin Booking

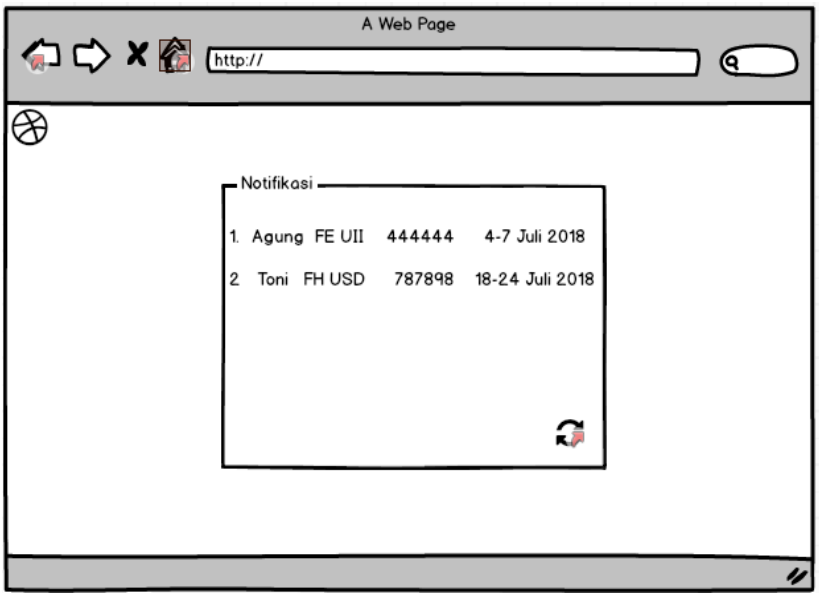
Halaman *booking* akan menampilkan kalendar yang berguna untuk mengetahui apakah jadwal *booking* tersedia atau terpakai. Rancangan halaman *booking* tersebut akan dijelaskan pada Gambar 3.31 dibawah ini.



Gambar 3.28 Halaman Booking

i. Antarmuka Halaman Notifikasi Pelanggan

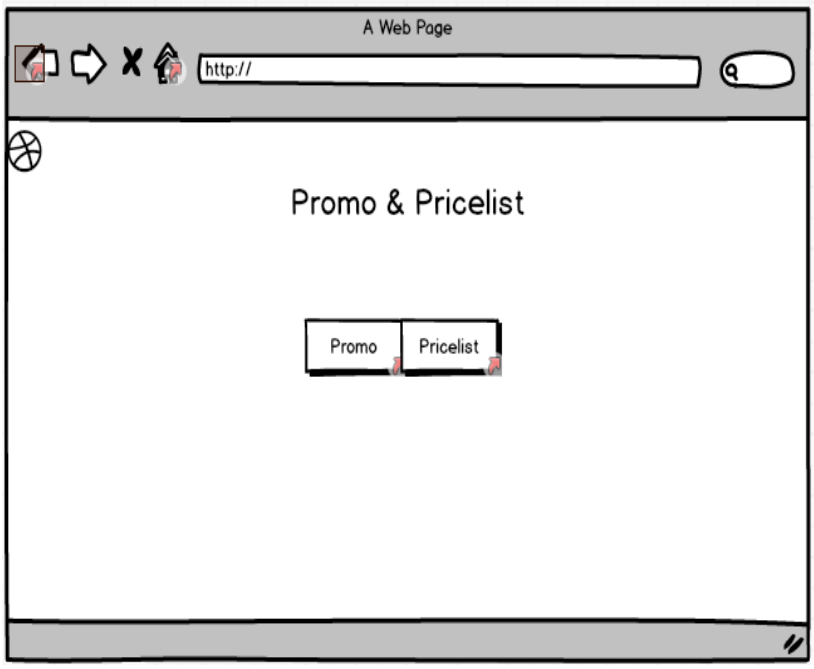
Halaman notifikasi pelanggan ini akan memberi informasi kepada admin calon-calon pelanggan yang telah melakukan pendaftaran *event*. Admin dapat melihat identitas calon pelanggan yang terdaftar seperti nama, nomor telepon, instansi dan jadwal *booking*. Rancangan halaman tersebut akan dijelaskan pada Gambar 3.32 dibawah ini.



Gambar 3.29 Halaman Notifikasi Pelanggan

j. Halaman Promo dan Pricelist

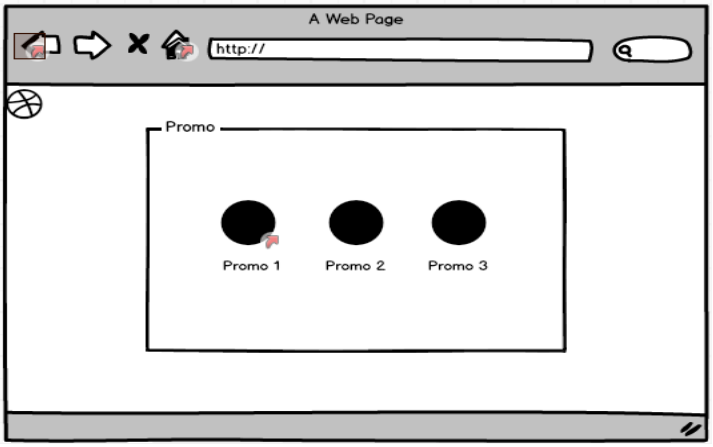
Halaman ini terbagi menjadi dua bagian yaitu promo dan *pricelist*. Pada kolom promo akan menampilkan daftar promo pada bulan yang sama, sedangkan pada kolom *pricelist* akan menampilkan harga penyewaan lapangan. Rancangan halaman tersebut akan dijelaskan pada Gambar 3.33 dibawah ini.



Gambar 3.30 Halaman Promo dan Pricelist

k. Halaman Admin Promo

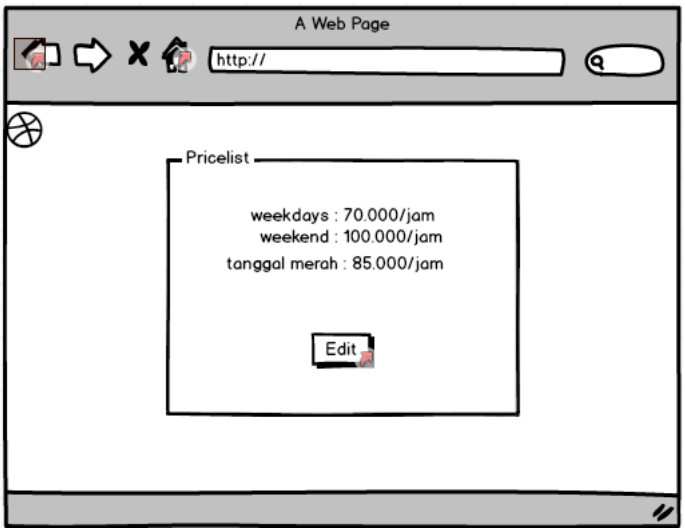
Halaman promo ini akan menampilkan beberapa promosi pemakaian lapangan yang tersedia pada bulan yang sama. Setiap bulan admin akan melakukan update jenis-jenis promosi pemakaian lapangan. Rancangan halaman promo tersebut akan dijelaskan pada Gambar 3.34 dibawah ini.



Gambar 3.31 Halaman Admin Promo

l. Halaman Admin Pricelist

Pada halaman ini admin dapat edit harga penyewaan lapangan, tetapi harga dapat berubah dalam waktu yang panjang. Rancangan halaman *pricelist* akan dijelaskan pada Gambar 3.35 dibawah ini.



Gambar 3.32 Halaman Pricelist

3.5 Perancangan Pengujian Kuesioner

Berdasarkan target kuisoner yang sudah di rencanakan pada bab sebelumnya, maka peneliti membagi poin – poin yang akan akan digunakan dalam membuat pertanyaan – pertanyaan yang akan ada di kuisoner terdapat di Tabel 3.11

Tabel 3.10 Kuesioner Penyewaan Lapangan Basket

No	Pertanyaan	STS	TS	R	S	SS	Total Skor	Skor
1	Layanan ini dapat mengantisipasi terjadinya pemesanan dengan lebih dari satu pemesan pada satu waktu yang sama							
2	Layanan ini dapat membantu memudahkan dalam memesan lapangan							
3	Langkah – langkah menggunakan sistem informasi pemesanan lapangan basket dapat dipahami dan memudahkan untuk memberikan informasi							
4	Desain yang mudah dimengerti untuk mengakses informasi penyewaan lapangan							
5	Pelanggan lebih memilih melihat informasi dari website dibandingkan cara manual							
6	Sistem promosi lapangan basket lebih produktif dibandingkan dengan cara yang lama							
Rata – rata Skor								

Keterangan :

a. STS adalah Sangat Tidak Setuju

a. TS adalah Tidak setuju

b. R adalah Ragu

c. S adalah Setuju

d. SS adalah Sangat Setuju

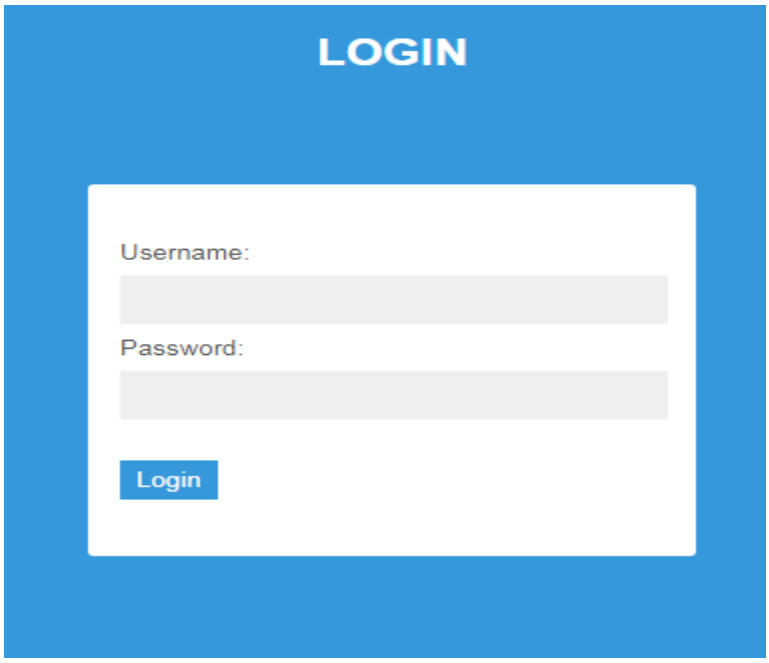
BAB IV
IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN

4.1 Implementasi Sistem

Tahapan implementasi adalah suatu tahap lanjutan dari tahap perancangan sebelumnya. Pada tahapan implementasi sisitem informasi ini sudah dapat dijalankan dalam keadaan yang sebenarnya di lapangan. Melalui tahap ini sistem yang sudah dirancang dapat diimplementasikan. Berikut ini adalah implementasi dari Sistem Promosi Dan Manajemen Lapangan Basket Berbasis Website.

4.1.1 Halaman Login Admin

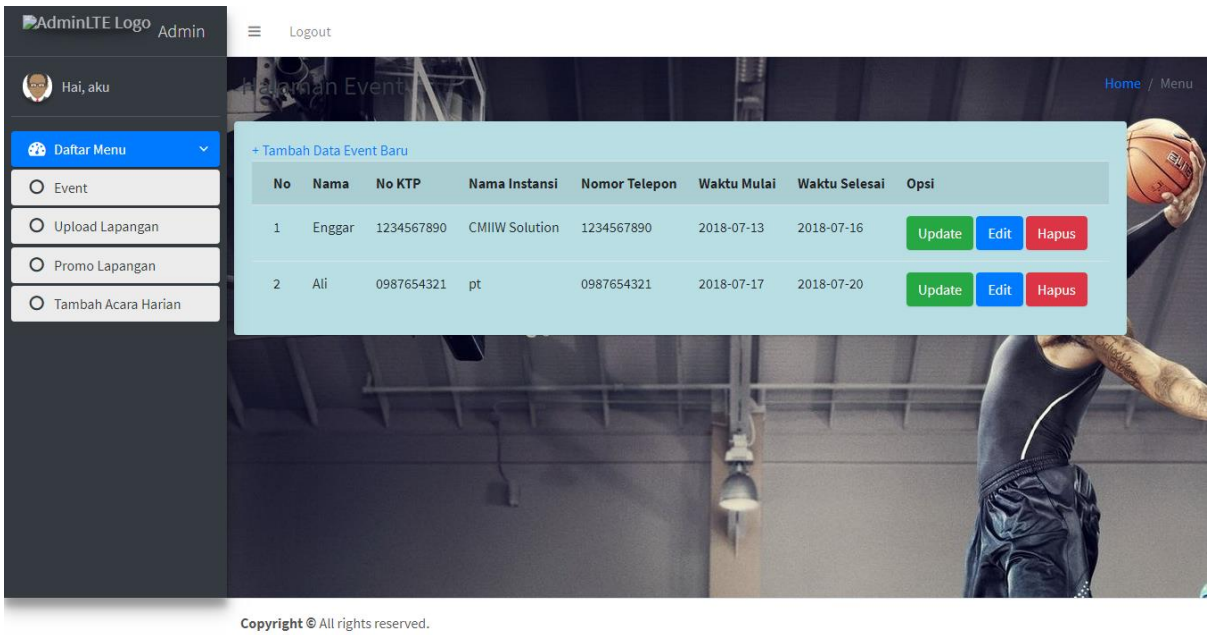
Halaman ini digunakan oleh admin untuk dapat masuk ke dalam sistem. Admin dapat memasuki sistem dengan cara memasukkan username dan password untuk dirinya yang telah disediakan oleh pemilik/owner. Digambarkan seorang admin bernama Asep hendak melakukan login sistem. Admin Asep diharuskan memasukkan username beserta password untuk dapat masuk ke dalam sistem. Halaman login admin akan dijelaskan pada Gambar 4.1.



Gambar 4.1 Halaman Login Admin

4.1.2 Halaman Admin Daftar Penyewa Event

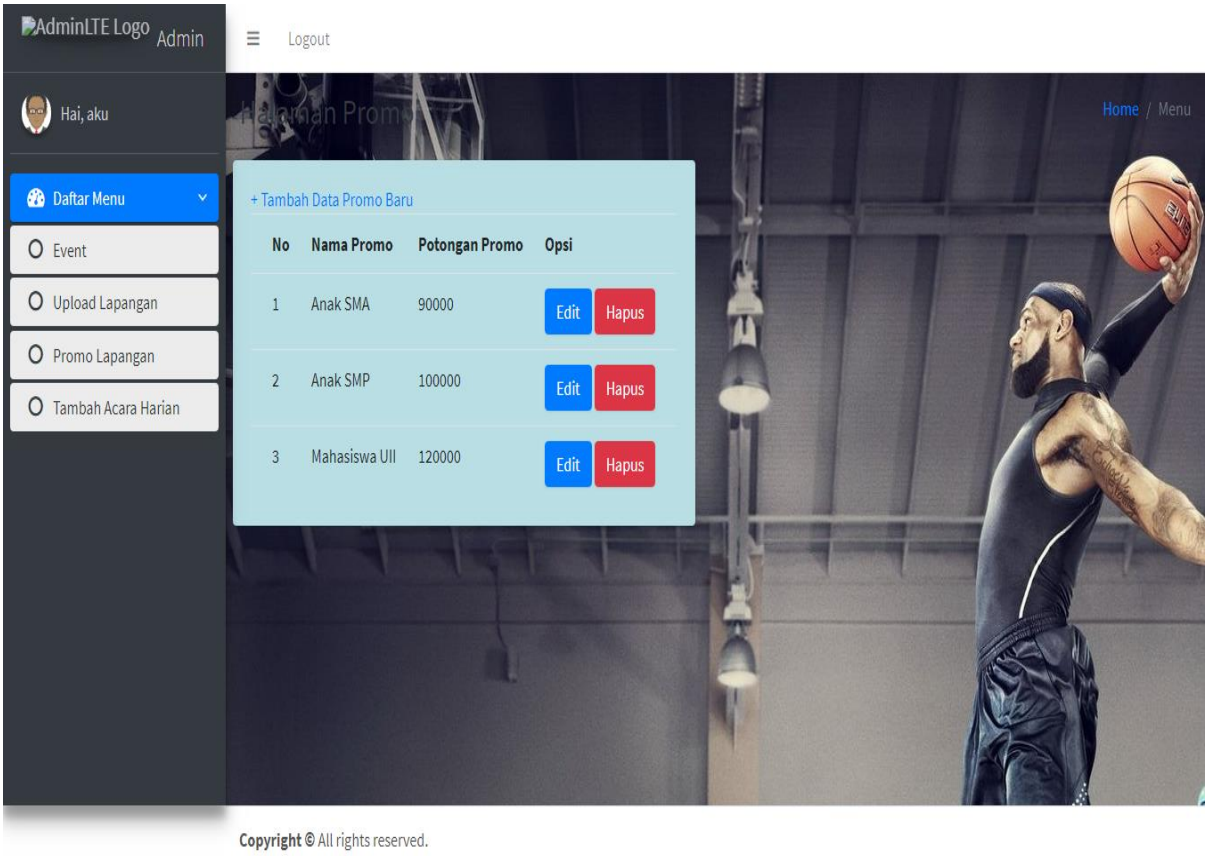
Setelah admin berhasil melakukan login, selanjutnya akan diarahkan pada beberapa fitur admin seperti event, upload lapangan, promo lapangan dan tambah acara harian. Pada halaman ini memungkinkan admin melihat siapa saja yang sudah melakukan reservasi event. Selanjutnya admin dapat menghapus, update dan hapus daftar penyewa. Setelah admin Asep masuk ke dalam sistem, admin Asep dapat melihat data pelanggan yang telah melakukan reservasi. Admin Asep pun dapat menghapus ketika data bersifat *irrational*. Ketika data telah dilakukan pengecekan, admin Asep dapat melakukan update data dengan menekan tombol update yang berwarna biru. Halaman home admin pada Gambar 4.2.



Gambar 4.2 Halaman Admin Daftar Penyewa Event

4.1.3 Halaman Admin Promo Pelanggan

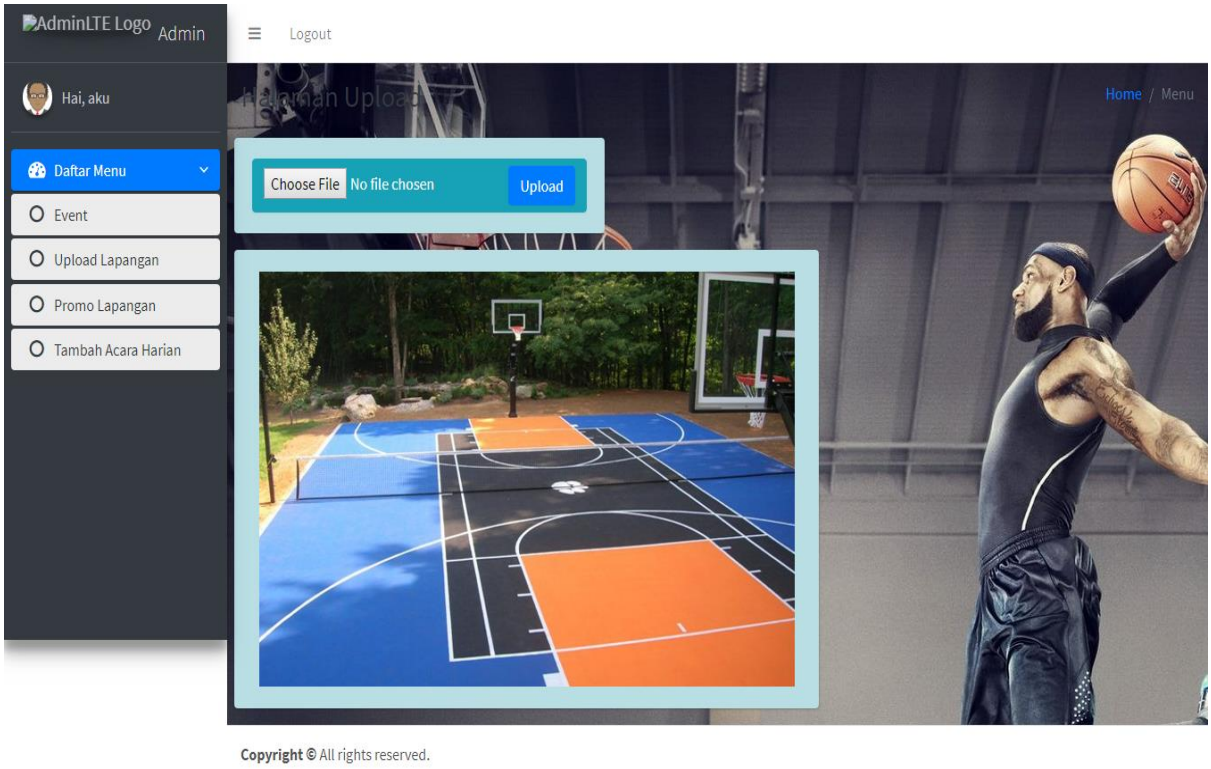
Pada perusahaan penyewaan lapangan basket ini terdapat suatu fitur dengan tujuan sebagai media promosi lapangan tersebut, yaitu promo pemakaian lapangan. Promo pemakaian ini memiliki kriteria yang setiap bulan berubah-ubah. Admin Asep hendak merubah promo pemakaian dikarenakan telah berganti bulan. Admin Asep menekan tombol edit lalu muncul masukkan untuk mengupdate data promo. Setelah admin Asep melakukan pengisian, lalu tekan tombol setuju kemudian data promo baru akan muncul pada beranda website pelanggan. Halaman admin promo pemakaian pada Gambar 4.3.



Gambar 4.3 Halaman Admin promo Pelanggan

4.1.4 Halaman Admin Upload Lapangan

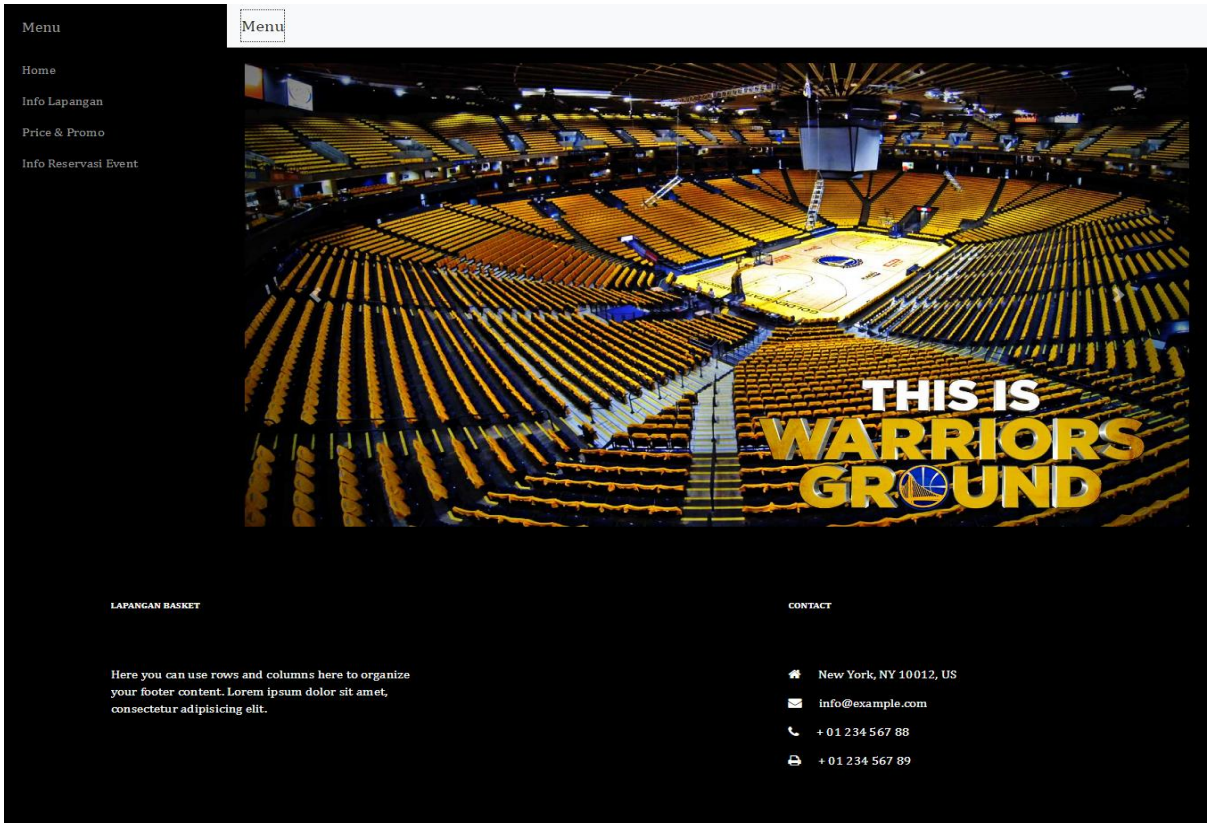
Halaman admin upload lapangan memungkinkan admin mengubah foto galeri lapangan basket untuk keperluan media promosi kepada khalayak umum. Galeri yang ditampilkan oleh admin diantaranya dokumentasi event yang diselenggarakan oleh pelanggan ataupun penyewa lapangan harian. Admin Asep hendak melakukan penggantian galeri pada web. Lalu admin Asep menggerakan kursor menuju *choose file*. Setelah itu admin Asep memasukkan file foto terbaru yang hendak di posting dengan menekan tombol biru. Halaman admin upload lapangan dijelaskan pada Gambar 4.4.



Gambar 4.4 Halaman Admin Upload Lapangan

4.1.5 Halaman Utama Pelanggan

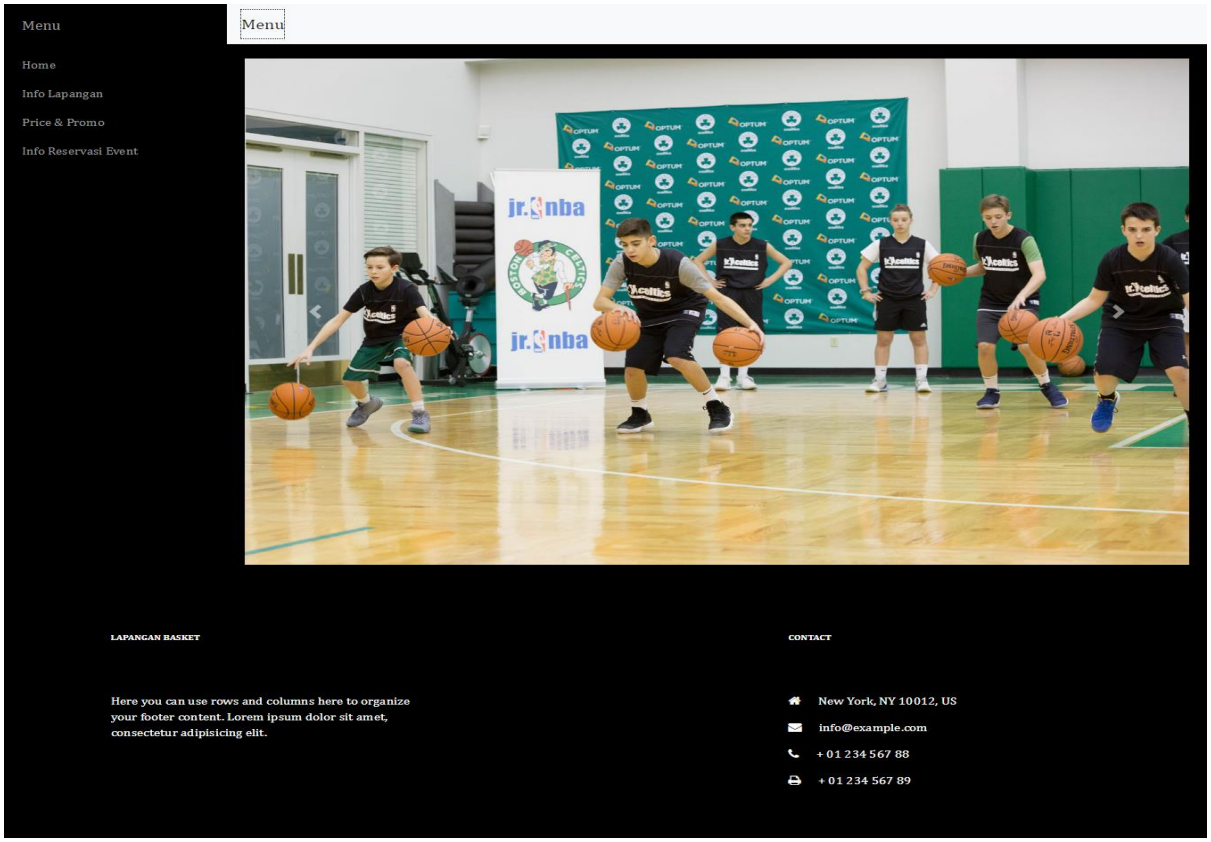
Halaman utama pelanggan menampilkan galeri terkait lapangan basket Difour. Ketika calon pelanggan ingin melihat-lihat fasilitas apa saja yang ada pada lapangan basket Difour, pelanggan dapan menggeser gambar pada halaman utama. Pada bagian kiri terdapat beberapa fitur yang dapat dibuka seperti info lapangan, price & promo, serta info reservasi event. Seorang pelanggan bernama Joko hendak mengunjungi website. Ketika Joko memasuki halaman utama, gambar galeri akan muncul dan dapat dipindah-pindah ke slide gambar selanjutnya. Di pojok kiri terdapat fitur-fitur yang dapat Joko buka. Halaman utama pelanggan pada Gambar 4.5.



Gambar 4.5 Halaman Utama Pelanggan

4.1.6 Halaman Galeri

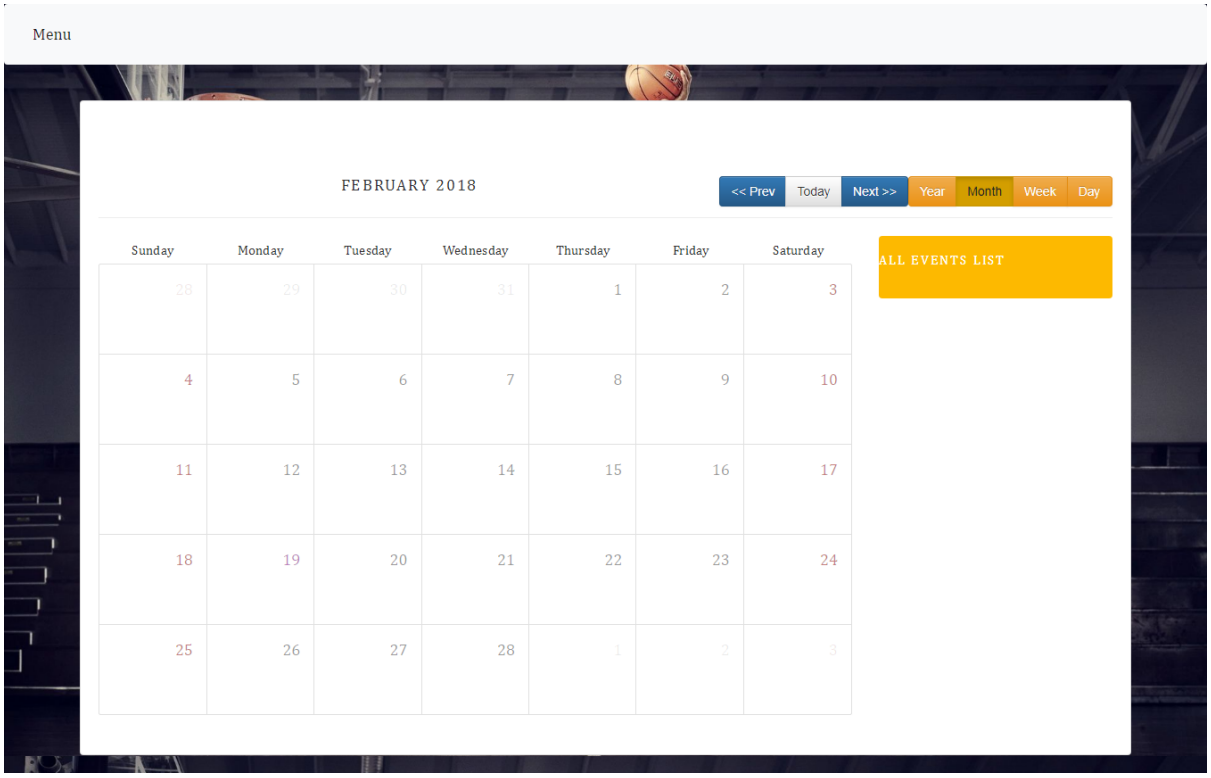
Ketika pelanggan klik pada gambar yang ada di tampilan awal, maka akan memunculkan info galeri tentang kegiatan ataupun fasilitas yang ada pada penyewaan lapangan basket ini. Halaman galeri ditampilkan pada halaman awal website dengan maksud menarik minat calon pelanggan untuk melakukan reservasi lapangan basket. Ketika Joko menekan klik pada ikon sebelah kanan gambar, gambar akan berganti ke halaman galeri selanjutnya. Halaman galeri akan ditampilkan pada Gambar 4.6.



Gambar 4.6 Halaman Galeri

4.1.7 Halaman Info Lapangan

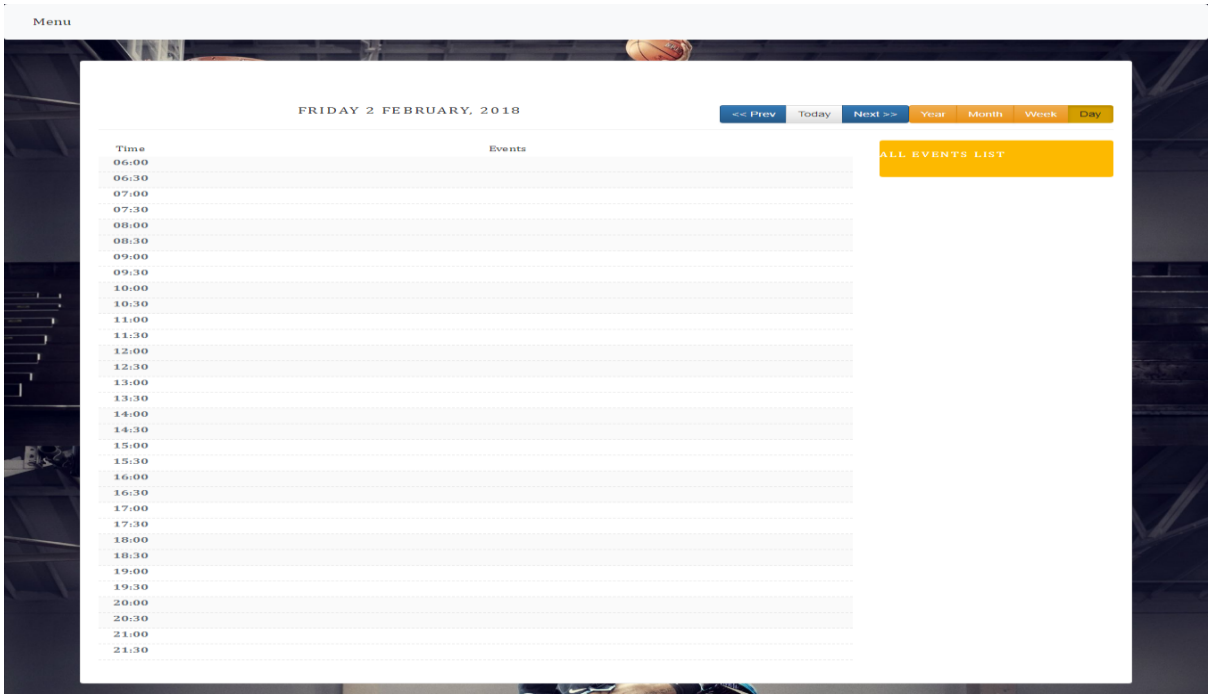
Calon pelanggan dapat mengetahui waktu-waktu penyewaan yang tersedia ataupun terpakai pada fitur info lapangan di dalam website ini. Fitur info lapangan dibuat untuk memudahkan pelanggan agar mengetahui jadwal penyewaan yang tersedia tanpa mengunjungi tempat penyewaan. Joko hendak memesan lapangan basket tetapi dia tidak memiliki bwaktu untuk mengecek jadwal di tempat. Joko membuka info pelanggan dan ketika telah masuk akan terbuka fitur kalender yang dapat menberi informasi ketersediaan lapangan kepada Joko. Halaman galeri akan ditampilkan pada Gambar 4.7.



Gambar 4.7 Halaman Info Lapangan

4.1.8 Halaman Waktu Penyewaan

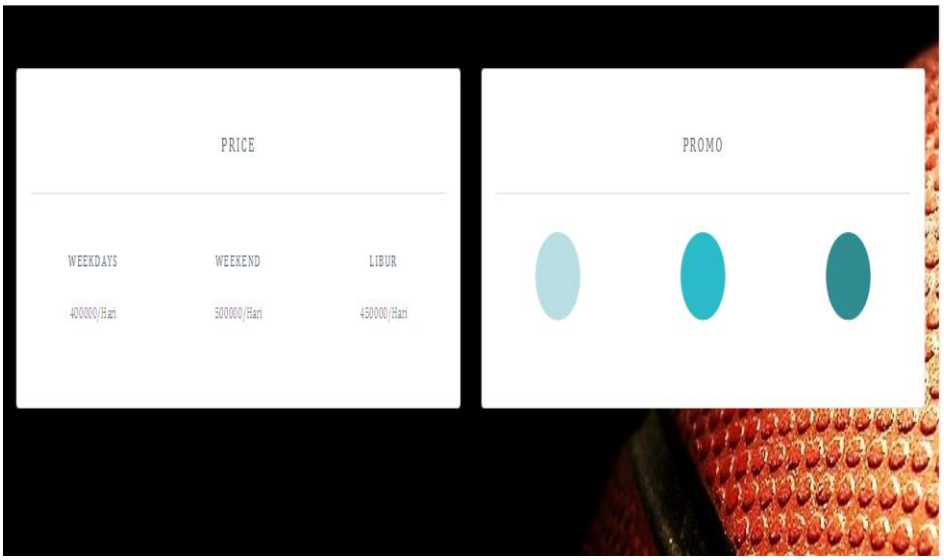
Halaman waktu penyewaan ini merupakan halaman website lanjutan dari fitur info lapangan. Perbedaan dengan penjelasan sebelumnya, pada halaman waktu penyewaan akan menampilkan jam-jam penyewaan lapangan. Setelah calon pelanggan klik tanggal pada hari, selanjutnya akan menampilkan waktu penyewaan per hari. Ketika pada satu hari sudah terpakai di semua jam, akan bertanda warna merah dan tanggal di hari itu tidak bisa melakukan klik. Ketika Joko memilih tanggan 2 Februari, selanjutnya Joko menekan *double click* pada tanggal akan memunculkan informasi baru ketersediaan lapangan pada jam-jam berikut dalam satu hari. Halaman waktu penyewaan pada Gambar 4.8.



Gambar 4.8 Halaman Waktu Penyewaan

4.1.9 Halaman Promo Pemakaian

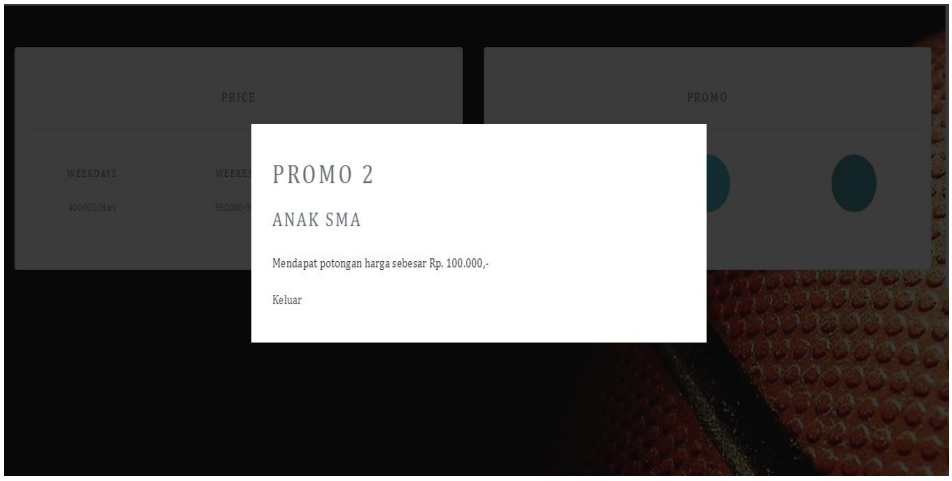
Halaman promo pemakaian ini menjelaskan kepada calon pelanggan harga tetap dari penyewaan lapangan basket dan memberi informasi tentang promo pemakaian yang sedang diterapkan pada bulan yang sama ketika calon pelanggan membuka website. Promo pemakaian dapat berubah setiap bulannya dan kriteria promo bervariasi. Joko hendak bermain basket tetapi tidak memiliki cukup dana untuk melakukan penyewaan. Joko klik halaman promo pemakaian dan terdapat tiga buah promo dalam bentuk bundar. Joko menekan tombol pada salah satu lingkaran tersebut dan memunculkan kriteria dari promo. Halaman promo penyewaan pada Gambar 4.9.



Gambar 4.9 Halaman Promo Pemakaian

4.1.10 Halaman Kriteria Promo

Merupakan fitur lanjutan dari halaman promo pemakaian yang telah dijelaskan sebelumnya. Ketika calon pelanggan melakukan klik pada salah satu kriteria promo penyewaan yang tersedia, maka akan menampilkan kriteria promo yang sedang berlaku. Selengkapnya akan dijelaskan pada Gambar 4.10.

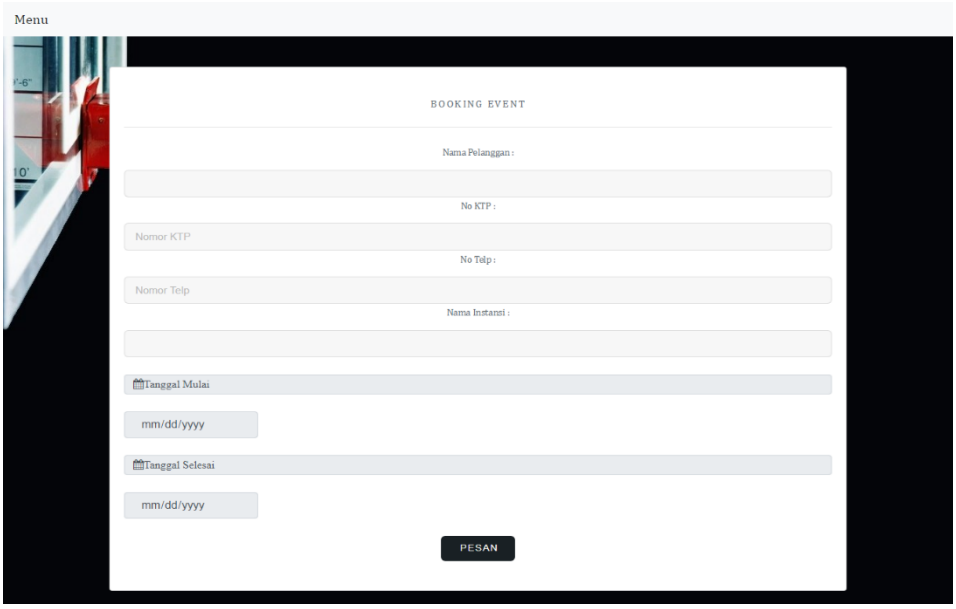


Gambar 4.10 Halaman Kriteria Promo

4.1.11 Halaman Info Reservasi Event

Halaman info reservasi event ini memungkinkan calon pelanggan melakukan pemesanan untuk keperluan event pada website ini. Calon pelanggan diharuskan melengkapi pengisian data diri saat melakukan reservasi. Admin akan memberikan respon dalam 2x24

jam setelah calon pelanggan melakukan reservasi. Data yang masuk nantinya akan diseleksi terlebih dahulu oleh admin. Joko hendak mengadakan sebuah event tentang basket antar instansi. Lalu Joko membuka halaman reservasi event. Setelah masuk ke dalam halaman, Joko mengisi data diri yang telah disediakan. Setelah klik pesan, Joko belum dapat melihat reservasinya itu berhasil atau gagal. Dibutuhkan 2x24 jam untuk Joko dapat melihat pesanannya itu berhasil atau gagal, karena amin akan melakukan pengecekan dahulu sebelum diinputkan dalam sistem sebagai tanda jika pesanan berhasil. Penjelasan dari halaman info reservasi event akan dijabarkan pada Gambar 4.11.



Gambar 4.11 Halaman Info Reservasi Event

4.2 Pengujian

Pengujian dilakukan ketika tahapan implementasi dari perancangan sebelumnya telah selesai dibuat. Penulis melakukan pengujian dengan metode kuesioner. Penulis melakukan penyebaran kuesioner kepada responden yang telah ditentukan. Responden berjumlah 10 orang yang dibagi menjadi dua bagian, yaitu pelanggan dan karyawan penyewaan lapangan basket. Penulis mendapatkan hasil kuesioner ini dengan metode penghitungan skala likert.

Metode skala likert adalah perhitungan yang mengacu pada pandangan seseorang, sikap dan pendapat berdasarkan kondisi yang sudah ditetapkan terlebih dahulu oleh peneliti. Peneliti disini menggunakan perhitungan skala likert berdasarkan 3 sebab yaitu skala likert yang paling banyak dugunakan dalam riset berupa survei, memudahkan responden untuk menjawab kuesioner terdapat pilihan sangat setuju sampai sangat tidak setuju, secara

tampilan menggunakan skala likert lebih menarik dan mudah diisi oleh responden. Penulis melakukan pengujian seperti yang dijabarkan diatas dengan maksud untuk menilai seberapa berpengaruhnya sistem ini bagi pelanggan dibandingkan dengan cara lama yaitu dengan cara datang langsung ke lokasi penyewaan. Perhitungan skala likert terdapat 5 skor untuk setiap tipe jawaban pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Penilaian Kuesioner

Kategori	Nilai
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Ragu (R)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Tabel 4.2 Penjelasan Presentasi Penilaian

Jawaban	Keterangan
0 < 1	Sangat Tidak memuaskan
1 < 2	Tidak Memuaskan
2 < 3	Cukup
3 < 4	Memuaskan
4 > 5	Sangat Memuaskan

Berikut ini adalah formula menghitung total skor dari jawaban yang diberikan oleh responden dari tabel hasil nilai kuisoner

$$Rumusan\ Index\ = Total\ skor\ /\ Y\ \times\ 100 \quad \text{.....(1)}$$

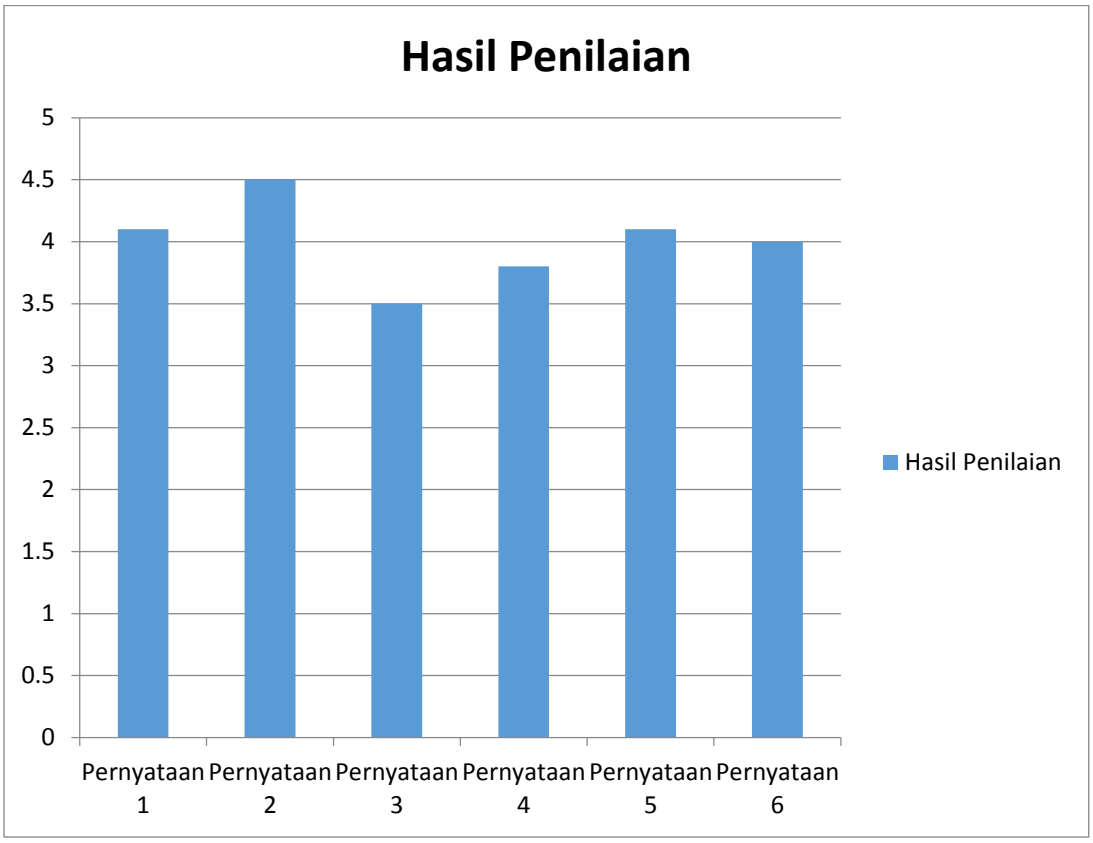
$$Rata-rata\ skor\ = Total\ skor\ /\ jumlah\ pertanyaan \quad \text{.....(2)}$$

$$Presentasi\ skor = (skor\ rata-rata)/(skor\ ideal\ dari\ total) \times 100\% \quad \text{.....(3)}$$

Tabel 4.3 Hasil Kuesioner Penyewaan Lapangan Basket

No	Pernyataan	STS	TS	R	S	SS	Total Skor	Rata–Rata Skor
1	Layanan ini dapat mengantisipasi terjadinya pemesanan dengan lebih dari satu pemesan pada satu waktu yang sama			3	3	4	41	4.1
2	Layanan ini dapat membantu memudahkan dalam memesan lapangan			1	3	6	45	4.5
3	Langkah – langkah menggunakan sistem informasi pemesanan		2	2	5	1	35	3.5

	lapangan basket dapat dipahami dan memudahkan untuk memberikan informasi							
4	Desain yang memudahkan dan menarik calon pelanggan		1	2	5	2	38	3.8
5	Pelanggan lebih memilih melihat informasi dari website dibandingkan cara manual			2	5	3	41	4.1
6	Sistem promosi lapangan basket lebih produktif dibandingkan dengan cara yang lama			3	4	3	40	4
Total							240	
Rata-rata skor							4.0	



Gambar 4.12 Hasil Penilaian Kuesioner

Penulis mendapatkan hasil kuesioner dari 10 responden dan dijabarkan melalui diagram batang hasil penilaian pada Gambar 4.2.1. Statistik penilaian tertinggi diperoleh pada pernyataan kedua yaitu “Layanan ini dapat membantu memudahkan dalam memesan lapangan”. Menurut responden, layanan ini sangat membatu pelanggan untuk memesan

lapangan tanpa harus datang langsung ke lokasi. Pernyataan pertama menempati posisi kedua tertinggi dikarenakan pelanggan tidak perlu khawatir pesanannya tertumpuk oleh pemesan lain pada waktu yang bersamaan.

Penilaian terendah didapatkan pada pernyataan ketiga yaitu "Langkah – langkah menggunakan sistem informasi pemesanan lapangan basket dapat dipahami dan memudahkan untuk memberikan informasi". Pada pernyataan ini terdapat dua responden yang menyatakan tidak setuju. Menurut responden yang menyatakan tidak setuju, sebaiknya sistem dapat diakses melalui Android/IOS agar lebih praktis. Terdapat satu responden yang menyatakan tidak setuju pada pernyataan keempat dikarenakan menurut responden tersebut desain sistem yang kurang menarik pelanggan yang akan memesan lapangan. Menurutnya desain pada sistem ditambahkan dengan pembayaran melalui website dan fitur *Chat Box* antar pelanggan dan admin.

BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil yang diperoleh dalam pembahasan, menunjukan bahwa Sistem Promosi dan Manajemen Lapangan Basket Berbasis Website ini telah berhasil menjawab rumusan masalah yaitu menarik minat pelanggan untuk melakukan penyewaan lapangan basket dan meningkatkan layanan penyewaan berupa memberikan informasi seputar penyewaan lapangan basket tanpa harus dapatng langsung ke lokasi. Pada hasil dari kuesioner, dapat ditarik kesimpulan bahwa 6 responden menyatakan sangat setuju dengan sistem ini yang dapat membantu memudahkan calon pelanggan yang hendak melakukan penyewaan lapangan basket. Sistem telah memenuhi target ketika terdapat 3 responden menyatakan sangat setuju dan 4 responden menyatakan setuju terhadap pernyataan "Sistem promosi lapangan basket lebih produktif dibandingkan dengan cara yang lama". Pada penjabaran pernyataan diatas dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa Sistem Promosi dan Manajemen Lapangan Basket Berbasis Website ini dapat menggantikan cara lama promosi lapangan basket komersil "Difour" tersebut yang dilakukan dengan cara *person to person* dan *event to event*.

5.2 Saran

Karena pembangunan sistem ini memiliki beberapa keterbatasan dan kendala, semoga para pengembang lainnya berkenan untuk menyempurnakan sistem promosi lapangan basket ini. Pada hasil dari pengujian kuesioner yang ditujukkan kepada 10 orang responden yang rutin melakukan penyewaan lapangan basket pada Difour Basketball Court ini, terdapat seorang responden yang tidak setuju pada pernyataan "Desain yang memudahkan dan menarik calon pelanggan" karena menurutnya lebih baik jika sistem dapat dibuka pada android maupun IOS. Penulis mengharapkan ketika dikembangkan nanti dibuatkan fitur pemesanan sekaligus pembayaran pada android dan IOS. Tiga orang responden menyatakan alangkah baiknya jika pada sistem terdapat fitur semacam *Chat Box* yang dapat membantu pelanggan untuk berkomunikasi dengan admin.

DAFTAR PUSTAKA

Abdillah, W. (2015). *Metode Penelitian Terpadu Sistem Informasi.* Yogyakarta: Andi Offset.

Jogiyanto. (2006). *Metodologi Penelitian Sistem Informasi.* Yogyakarya: Andi Offset.

Kasmir. (2004). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya.* Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Mulyanto, A. (2009). *Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Nurlela. (2006). *Pengantar Bisnis.* Jakarta: Erlangga.

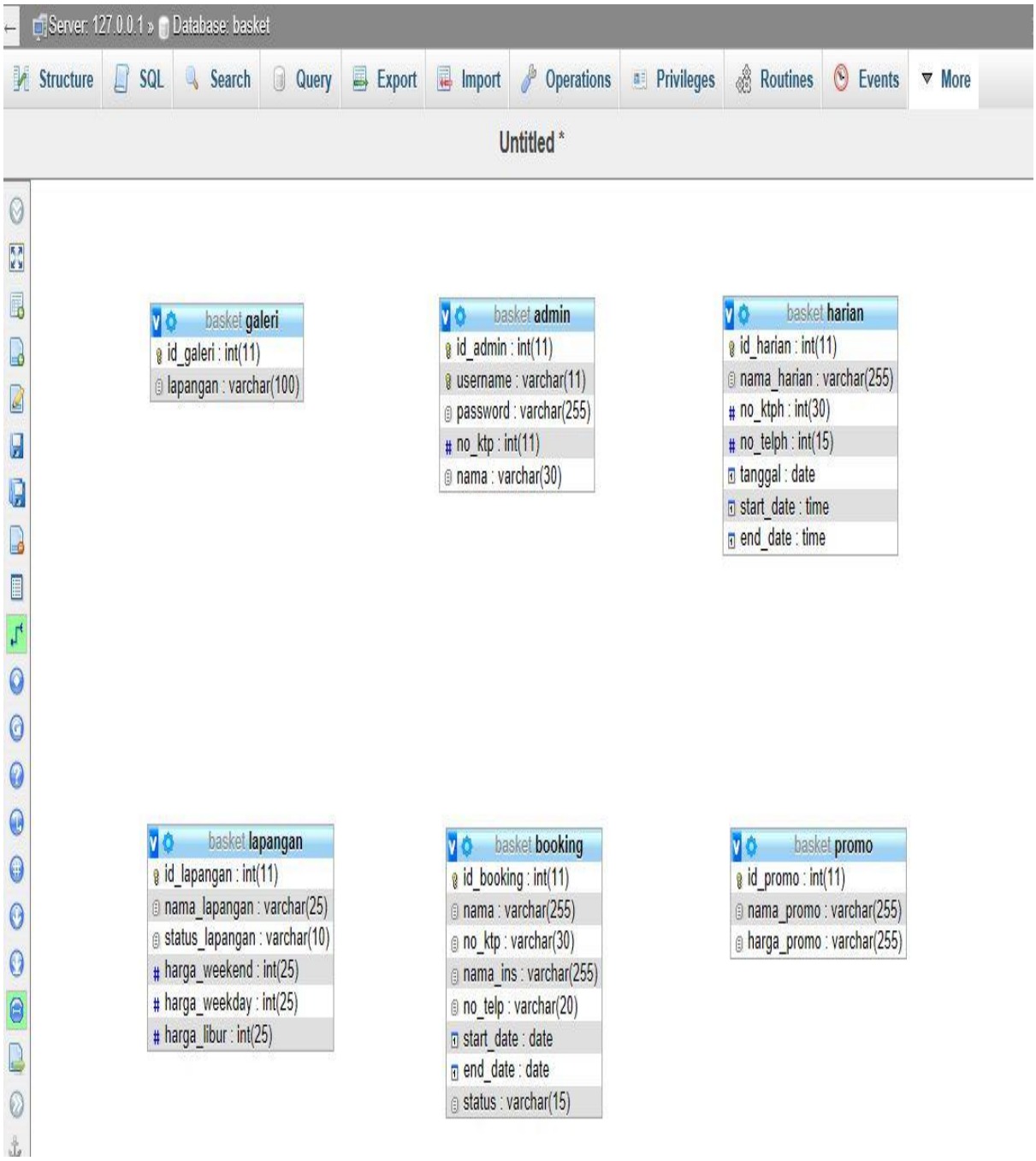
Pamudji. (2005). *Ekologi Administrasi Negara.* Jakarta: Bina Aksara.

Remick, J. (2011). *What Is a Web Aplication? Here's Our Definition*. Diambil kembali dari http://web.appstorm.net

Sistaningrum, E. (2002). *Manajemen Penjualan Produk.* Yogyakarta: Kanisius.

Tjiptono, F. (2001). *Sistem Pemasaran.* Yogyakarta: Andi Offset.

LAMPIRAN


Server: 127.0.0.1 » Database: basket
Structure
SQL
Search
Query
Export
Import
Operations
Privileges
Routines
Events
More
Untitled *
basket galeri
id_galeri : int(11)
lapangan : varchar(100)
basket admin
id_admin : int(11)
username : varchar(11)
password : varchar(255)
no_ktp : int(11)
nama : varchar(30)
basket harian
id_harian : int(11)
nama_harian : varchar(255)
no_ktph : int(30)
no_telph : int(15)
tanggal : date
start_date : time
end_date : time
basket lapangan
id_lapangan : int(11)
nama_lapangan : varchar(25)
status_lapangan : varchar(10)
harga_weekend : int(25)
harga_weekday : int(25)
harga_libur : int(25)
basket booking
id_booking : int(11)
nama : varchar(255)
no_ktp : varchar(30)
nama_ins : varchar(255)
no_telp : varchar(20)
start_date : date
end_date : date
status : varchar(15)
basket promo
id_promo : int(11)
nama_promo : varchar(255)
harga_promo : varchar(255)