

RANCANG BANGUN WEB PENJUALAN TOKO SAHABAT STIKER

DESIGN AND BUILD THE SALES WEBSITE OF TOKO SAHABAT STIKER

*¹Ekco Cahyo Nugroho, ²David, ³Sandy Kosasi, ⁴Gat, ⁵Gusti Syariffudin, ⁶Irawan Wingdes
¹Mahasiswa STMIK Pontianak, ^{2,3,4,5,6} Dosen STMIK Pontianak
Jl. Merdeka No. 372 Pontianak, 0561-735555
e-mail: *¹ ekocahyo927@gmail.com, david@stmikpontianak.ac.id,
sandykosasi@stmikpontianak.ac.id, gat@stmikpontianak.ac.id,
gusti.syariffudin@stmikpontianak.ac.id, irawanwingdes@gmail.com

Abstrak

Persaingan bisnis pada era teknologi informasi dan internet yang semakin maju dan berkembang perlu diperhatikan oleh pemilik toko Sahabat Stiker. Sahabat Stiker merupakan toko yang bergerak di bidang penjualan dan pemesanan stiker, plat motor dan berbagai peralatan lain. Terjadinya perubahan berbelanja yang dulunya dilakukan secara konvensional ke online perlu melibatkan penggunaan media online seperti website penjualan. Tanpa adanya media online, maka toko Sahabat Stiker akan mengalami kesulitan didalam memberikan pelayanan kepada konsumen seperti dalam hal pemberian diskon, komunikasi, dan penyampaian informasi produk untuk memenuhi keinginan konsumen. Tujuan dari penelitian ini adalah menghasilkan serta menggunakan media penjualan online yaitu website penjualan untuk mempromosikan produk dan layanantoko Sahabat Stiker menjadi lebih luas. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan design research beserta menggunakan RAD (rapid application development) sebagai metode perancangan sistem informasi penjualan berbasis website. Hasil penelitian ini merupakan perancangan website penjualan dalam memasarkan produk dan layanan toko Sahabat Stiker di sertai penggunaan fitur yang tersedia untuk membantu penjual melihat data penjualan maupun pemesanan yang dilakukan oleh pelanggan. Selain itu diharapkan focus penjualan tidak hanya pada website saja namun juga meluaskan pemasaran melalui berbagai platform lainnya, sehingga website took dapat semakin dikenal luas.

Kata Kunci: Website, Penjualan, RAD, Media Online

Abstract

Business competition in the era of information technology and the internet that is increasingly advanced and growing needs to be considered by shop owners. Sahabat Sticker is a store engaged in the sale and ordering of stickers, motorcycle plates and various other equipment. The occurrence of shopping changes that were once done conventionally to online needs to involve the use of online media such as sales websites. Without online media, the Sahabat Sticker store will have difficulty in providing services to consumers such as in terms of discounting, communication, and delivery of product information to meet consumer desires. The purpose of this research is to generate and use online sales media, namely sales websites to promote products and services to be more widespread. The method used in this research is to use design research along with using RAD (rapid application development) as a method of designing a website-based sales information system. The result of this research is the design of a sales website in marketing products and services of Sahabat Sticker store along with the use of available features to help sellers see sales and order data made by customers. In addition, it is expected that the sales focus is not only on the website but also expands marketing through various other platforms, so that the website can be more widely known.

Keywords: Website, Sales, RAD, Online Media

1. PENDAHULUAN

Hadirnya teknologi informasi yang semakin berkembang sangat mempengaruhi berbagai aspek dalam kehidupan manusia, mulai dari mempermudah arus pertukaran informasi dan komunikasi. Perkembangan ini sangat berpengaruh pada pergeseran kegiatan pemasaran yang dulunya dilakukan secara konvensional kini menjadi secara *online* [1]. Perubahan akibat hadirnya teknologi dan internet juga berpengaruh dalam persaingan bisnis, dimana penjualan yang menggunakan media online berpengaruh pada peningkatan penjualan [2]. Kemudahan dalam menemukan berbagai barang atau jasa dengan fitur seperti saat ini hanya dengan memanfaatkan teknologi media sosial telah membuat tren penurunan loyalitas pelanggan. Kehadiran teknologi ini sudah merubah paradigma pemasaran dari *product driven company* menjadi *consumer driven company* [3]. Toko Sahabat Stiker bergerak pada pemesanan dan penjualan berbagai macam stiker, plat motor dan lainnya dimana pertumbuhan industri yang dipengaruhi oleh penggunaan media *online* menjadi tantangan dalam berinovasi untuk memenangkan persaingan dan mempertahankan konsumen. Tanpa adanya sistem, maka Toko Sahabat Stiker akan mengalami kesulitan didalam memberikan pelayanan kepada konsumen seperti dalam hal pemberian diskon dan komunikasi dalam memenuhi keinginan konsumen.

Kegagalan Toko Sahabat Stiker dalam memenuhi keinginan konsumen akan memberikan dampak pada hilangnya konsumen. Sementara disatu sisi mendapatkan konsumen bukanlah pekerjaan yang mudah bagi Toko Sahabat Stiker. Proses penjualan yang hanya mengandalkan lokasi fisik menjadi kelemahan dalam kegiatan pemasaran pada Sahabat Stiker sehingga perlunya peran media online yang digunakan dengan tepat serta penerapan strategi sebagai terobosan dalam memasarkan produk lebih luas [4]. Meningkatkan loyalitas konsumen penting dilakukan oleh para pembisnis untuk menang dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat [5]. Loyalitas pelanggan dalam lingkungan bisnis merupakan aspek yang penting dan menentukan keberlangsungan suatu perusahaan. Selain memberikan keuntungan secara finansial dalam jangka waktu yang panjang, loyalitas pelanggan dapat membantu membangun citra yang positif bagi produk atau jasa yang ditawarkan [6].

Perlunya *website* penjualan secara *online* sebagai upaya dalam memperluas jangkauan pemasaran produk dan mempermudah konsumen dalam mengakses setiap produk yang diperlukan dengan cepat [7]. Kesuksesan penyampaian informasi mempengaruhi efektivitas pemanfaatan *website* dalam rangka promosi produk dan peningkatan penjualan [8]. *Website* juga membantu konsumen dalam mencari informasi, spesifikasi hingga memilih produk sehingga konten sangat berpengaruh pada target pengunjung [9]. Penggunaan media *website* ini diharapkan dapat menjadi sarana yang akan membantu proses pemasaran dan promosi produk untuk menjangkau konsumen yang lebih luas sehingga dapat menjadi solusi dari permasalahan yang terjadi.

Pada penelitian ini, peneliti mengusulkan bahwa kegiatan pemasaran Sahabat Stiker memerlukan penerapan media *website* sebagai salah satu cara dalam menjangkau konsumen lebih luas dan mempermudah promosi serta penyampaian informasi produk. Hal ini dibuktikan oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Andah menghasilkan *website* yang dapat menampilkan detail produk-produk, di *website* tersebut juga pelanggan dapat menuliskan keluhannya dan pelanggan dapat mengecek produk sudah sampai mana saat pengiriman [10]. Untuk itu kesimpulan penelitian ini adalah menerapkan *website* sebagai upaya dalam memasarkan produk melalui berbagai macam pendekatan kepada para konsumen. Hasil penelitian ini juga menghasilkan *website* penjualan untuk mempermudah promosi pemasaran. Selain itu untuk memastikan pembeli puas dengan produk dan layanan yang dijual, penulis menggunakan teknik *After sales service*. Teknik ini bisa berupa memberikan *voucher* belanja bagi konsumen yang melakukan transaksi dengan nilai nominal yang berlaku.

2. METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini berbentuk studi kasus dan menggunakan metode *design research*. Metode ini pada dasarnya menjadi metode dalam memecahkan suatu masalah yang terdiri dari kegiatan yang berkaitan dengan pengembangan dan evaluasi suatu teknologi untuk memenuhi kebutuhan organisasi serta pengembangan teori yang terkait. *Design Research* juga dimasukkan kedalam penelitian pengembangan (*development research*) karena berkaitan dengan pengembangan materi dan pengembangan pembelajaran.

1. *A wareness of problem*
 Pada tahapan ini berisikan identifikasi masalah pada perancangan *website* penjualan pada Toko Sahabat Stiker. Selanjutnya masalah tersebut teridentifikasi maka akan dibuat solusi dari permasalahan tersebut. Untuk mencari solusi dari permasalahan tersebut, terlebih dahulu dilakukan pendefinisian tentang *website* penjualan yang akan diterapkan pada Toko Sahabat Stiker. Hasil dari kesimpulan yang didapatkan untuk menjelaskan tujuan dari solusi, definisi masalah, serta pengetahuan tentang apa yang layak untuk dijadikan solusi.
2. *Suggestion*
 Pada proses sebelumnya akan dibuat saran terhadap solusi masalah yang terjadi untuk perancangan *website* penjualan seperti apa yang cocok untuk diterapkan pada Toko Sahabat Stiker.
3. *Development*
 Aktivitas yang berada pada tahapan ini yaitu metode perancangan RAD (*Rapid Application Development*) merupakan salah satu pendekatan berorientasi objek terhadap pengembangan sistem yang mencakup suatu metode pengembangan serta perangkat lunak. Tujuannya untuk mempersingkat waktu pengerjaan aplikasi serta proses yang diberikan secara cepat dan tepat. Selain itu penulisan juga menggunakan UML (*Unified Modelling Language*) adalah suatu alat pemodelan yang menggunakan bahasa spesifikasi yang standar dimana dipergunakan untuk mendokumentasikan, menspesifikasikan dan membangun suatu perangkat lunak.
4. *Evaluation*
 Suatu asumsi dari sebuah analisa, kualitas dan dampak dari hasil penelitian desain harus ditunjukkan dengan lengkap melalui rencana evaluasi yang dijalankan dengan baik. Dari hasil pengamatan dan evaluasi terhadap perancangan *web* penjualan yang diterapkan tersebut sudah sesuai dengan yang diinginkan atau belum, serta mengamati dan mengukur seberapa baik solusi tersebut dalam menyelesaikan masalah yang ada.
5. *Conclusion*
 Kelemahan dari penelitian ini produk yang ditampilkan tidak dapat dilihat secara langsung dan periksa lebih lanjut oleh konsumen. Selain itu, barang yang dipesan oleh konsumen tidak dapat ditentukan kecepatan sampainya terkadang cepat bahkan bisa juga lama yang disebabkan oleh layanan logistic.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada penelitian ini menggunakan metode *design research* pada dasarnya adalah suatu metode untuk pemecahan masalah yang terdiri dari kegiatan yang berkaitan dengan pengembangan dan evaluasi suatu teknologi untuk memenuhi kebutuhan organisasi serta pengembangan teori yang terkait. *Design Research* juga dimasukkan kedalam penelitian pengembangan (*development research*) karena berkaitan dengan pengembangan materi dan pengembangan pembelajaran.

3.1 A Wareness of Problem

Pada tahapan ini berisikan identifikasi masalah pada perancangan *web* penjualan pada Sahabat Stiker Pontianak.

Tabel 1. Identifikasi Masalah Sahabat Stiker

No	Aktivitas	Permasalahan
1	Pemasaan Produk	<ul style="list-style-type: none"> - Toko Sahabat Stiker akan mengalami kesulitan didalam memberikan pelayanan kepada konsumen seperti dalam hal pemberian diskon dan komunikasi dalam memenuhi keinginan konsumen. - Kegagalan Toko Sahabat Stiker dalam memenuhi keinginan konsumen akan memberikan dampak pada hilangnya konsumen. Sementara disatu sisi mendapatkan konsumen bukanlah pekerjaan yang mudah bagi Toko Sahabat Stiker.

3.2 *Suggestion*

Tujuan penelitian ini yaitu membuat sebuah *website* penjualan untuk membuat bisnis pada Sahabat Stiker menjadi lebih efektif dan efisien agar mempermudah *customer* untuk melakukan transaksi dan mencari informasi mengenai produk yang diinginkan pada Sahabat Stiker. Selain itu untuk memastikan pembeli puas dengan produk dan layanan yang dijual, penulis menggunakan teknik *After sales service*.

Tabel 2. Solusi Permasalahan

No	Aktivitas	Permasalahan
1	Pemasaran Produk	<ul style="list-style-type: none"> - Penerapan <i>website</i> dalam menjalankan bisnis penjualan produk stiker pada Sahabat Stiker. - Melalui sistem <i>website</i> dalam platform <i>website</i>, dapat menjadi solusi bagi pemilik Sahabat Stiker dalam menjalin interaksi dengan pelanggan. Melalui <i>website</i>, pemilik toko dapat secara langsung menawarkan produk dan memberikan harga yang spesial kepada pelanggan setianya.

3.3 *Development*

Pada tahapan *Design and Development* pengembang menggunakan metode *Rapid Application Development* (RAD), karena RAD merupakan suatu metode pengembangan *software* yang digunakan untuk mengembangkan sistem dengan waktu yang singkat dan biaya yang murah. RAD menggunakan metode *iterative* (berulang) dalam mengembangkan sistem dimana *working model* (model kerja) sistem dikonstruksikan diawal tahap pengembangan agar sistem yang akan dibangun sesuai dengan kebutuhan (*requirement*) penggunaanya.

3.3.1 Tahapan Perencanaan Kebutuhan

Pada proses ini, dilakukan penganalisaan dan pengumpulan kebutuhan sistem yang meliputi *domain* informasi dari kegiatan bisnis Toko Sahabat stiker seperti kegiatan penjualan dan pemasaran, fungsi yang dibutuhkan unjuk kerja/performansi dan antarmuka. Hasil penganalisaan dan pengumpulan dari kebutuhan dalam pengembangan sistem dokumentasikan untuk diperlihatkan kepada konsumen. Kegiatan analisis lebih mendalam lagi yaitu melakukan pengumpulan kebutuhan konsumen yang berkaitan dengan perancangan *website* terhadap penjualan stiker.

a. Kebutuhan fungsional perancangan *website* penjualan

1. Kebutuhan konsumen, Adanya halaman khusus untuk member dalam mengelola pesanan barang dan permintaan barang, dapat melihat informasi pada profil Toko Sahabat Stiker Pontianak, untuk melihat informasi barang secara detail, tersedianya *form* untuk melakukan transaksi secara *online*, adanya *form* untuk melakukan konsultasi dengan admin, adanya *form* untuk melakukan konfirmasi pembayaran pesanan barang.
2. Kebutuhan Toko Sahabat Stiker Pontianak, Menampilkan informasi barang secara detail dengan harganya, menampilkan informasi profil Toko Sahabat Stiker Pontianak, menyediakan *form* pemesanan untuk konsumen, adanya *form* untuk berkomunikasi dengan konsumen, tersedianya *form* untuk memberikan promosi khusus kepada konsumen.
3. Kebutuhan administrator, mengelola data barang, data konsumen dan data kategori barang, mengelola *form* pesanan konsumen., mengelola kontak dengan konsumen, mengelola laporan, mengelola konfirmasi pembayaran.

b. Kebutuhan non-fungsional

Berikut ini adalah kebutuhan non-fungsional:

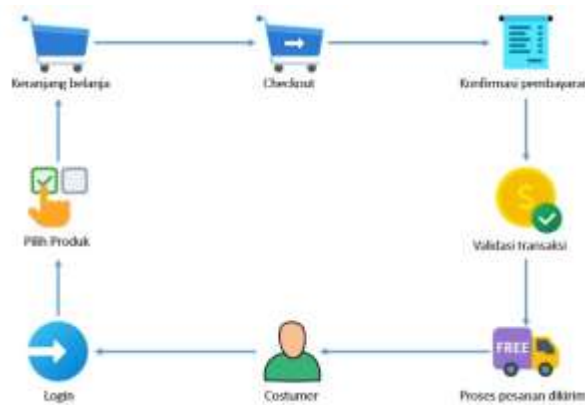
1. Kebutuhan Registrasi nama domain, sesuai dengan keinginan dari pihak pemilik Toko Sahabat Stiker Pontianak dan atas masukan dari penulis, maka Toko Sahabat Stiker Pontianak menggunakan *website* dengan nama <https://sahabatstikerptk.000webhostapp.com/>.

2. *Web hosting*. Pemilihan tempat untuk *hosting* biasanya ditentukan dari fitur yang disediakan oleh *web hosting* tersebut. Dalam penelitian ini penulis menggunakan jasa *hosting* pada situs <https://id.000webhost.com> sebagai tempat *hosting*.

3.3.2 Fase Design

Perancangan Model Arsitektur *web* penjualan

Arsitektur dari sebuah sistem merupakan suatu cara pengorganisasian sistem kedalam subsistem-subsistem. Arsitektur sistem menyediakan konteks keputusan yang lebih rinci.

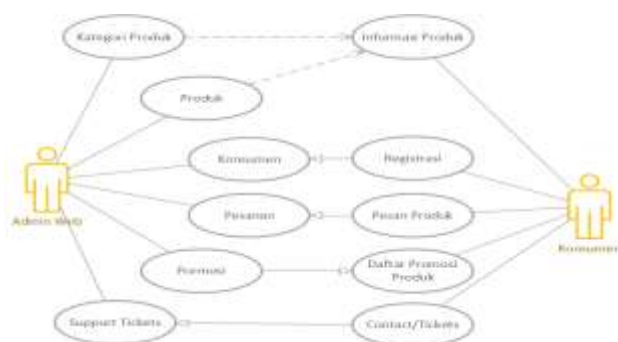


Gambar 1. Arsitektur *Website Sahabat Stiker*

Berdasarkan pemahaman dari sistem yang berjalan, maka penulis mengusulkan untuk menggunakan *website* sebagai media untuk melakukan penjualan secara *online* yang mengutamakan pelayanan kepada konsumen. Sistem dapat memberikan kemudahan bagi pengguna karena dibuat dengan *interface* yang mudah digunakan dan dapat menangani masalah pengelolaan data profil, barang yang dijual, deskripsi barang secara detail dan pemesanan secara *online* dimana data yang tersimpan dalam bentuk *file* yang terpusat dalam bentuk *server* dan kemudian diproses oleh computer.

Perancangan Objek Model Perangkat Lunak

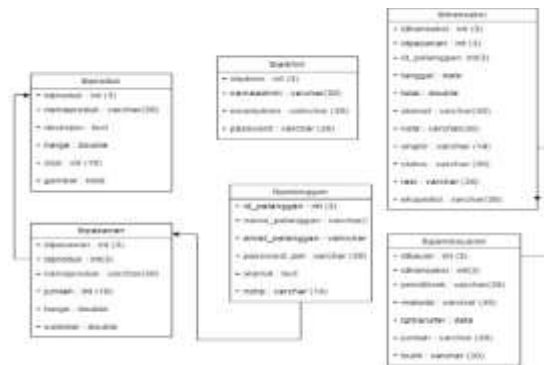
a. Use Case Diagram



Gambar 2. Use Case Diagram

Use case diagram pengelolaan konten *website* barang pada Toko Sahabat Stiker Pontianak terdiri dari admin, pelanggan. Admin bertugas untuk memanajemen isi dari *website* secara keseluruhan. Pelanggan melihat promosi dan memesan barang.

b. *Class Diagram*



Gambar 3. *Class Diagram*

Class diagram adalah diagram yang digunakan untuk menampilkan beberapa kelas serta paket yang ada dalam sistem yang sedang digunakan. *Class diagram* memberikan gambaran tentang sistem dan relasi yang ada didalamnya.

3.3.3 Fase Interface Design

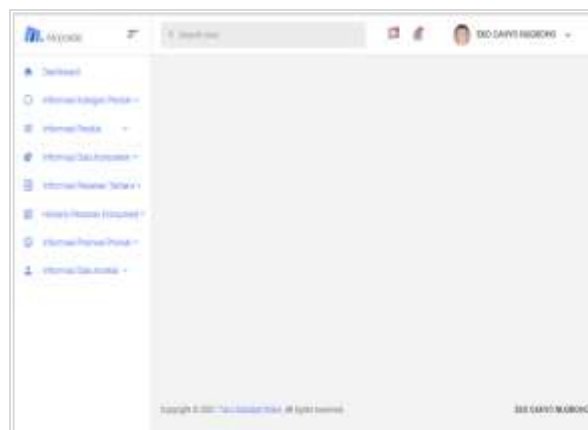
Interface Design, mendefinisikan *interface-interface* diantara komponen sistem dan spesifikasi *interface* tidak boleh ambigu. Berikut ini adalah perangan *interface* yang diusulkan:

Back-End Interface Construction

Back End adalah istilah halaman belakang pada situs *web* yang memungkinkan seseorang untuk masuk sebagai administrator dan melakukan perubahan informasi dalam *website*. Untuk memiliki tingkatan halaman yang aman. Halaman *Back-end* dilindungi dengan *https* dan *SSL* yang akan membuat enkripsi menjadi aman. Dengan memiliki halaman *Back-end* akan memudahkan seorang *user* untuk meng-*update* situs *web*. Berikut ini adalah perancangan antarmuka *back-end* yang penulis usulkan pada sistem informasi *online*:

a. Konstruksi Menu Admin

Rancangan *form* menu admin dibuat untuk memusatkan pengelolaan konten *website* hanya pada satu halaman saja. Berikut ini adalah rancangan menu utama admin yang diusulkan:



Gambar 4 *Form* Menu Admin

b. Konstruksi *form* Input kategori barang

Rancangan *form* input data kategori barang dipergunakan untuk mengisi data kategori barang. Berikut ini adalah rancangan *form* input data kategori barang yang diusulkan:

Gambar 5 *Form* Input kategori barang

- c. Konstruksi *Form View* Data kategori barang
 Rancangan *form view* data kategori barang digunakan untuk menampilkan sejumlah data kategori barang yang sebelumnya telah diinputkan oleh admin.

Kode	Kategori	Status
12	Sabun mandi	✓
13	Sabun pembersih	✓
14	Sabun cuci piring	✓
15	Indagami Glass	✓
16	Sabun Cuci	✓

Gambar 6 *Form view* data kategori barang

- d. Konstruksi *Form* Input barang
 Rancangan *form* input data barang digunakan admin untuk mengisi data barang secara detail dan *view* untuk melihat data barang yang sudah diinputkan. Berikut ini adalah rancangan *form* input data barang yang diusulkan:

Gambar 7 *Form* Input Data Barang

- e. Konstruksi *Form View* barang
 Rancangan *form view* data barang dipergunakan untuk menampilkan sejumlah data barang yang sebelumnya telah diinputkan oleh admin. Jumlah data yang ditampilkan pada tabel *view* data barang. Pada daftar barang ini, admin dapat melakukan pencarian terhadap data barang. Berikut ini adalah rancangan *form* input data barang yang diusulkan:

Kode	Nama Produk	Banyak	Harga	Status	Action
JAP001	Buku Daring	5	40000	Normal	[Edit] [Delete] [Add]
JAP002	Buku Fisik: Ilmu Agama	5	40000	Tidak	[Edit] [Delete] [Add]
JAP003	Buku Fisik: Ilmu Agama	5	40000	Tidak	[Edit] [Delete] [Add]
JAP004	Buku Fisik: Ilmu Agama	5	40000	Tidak	[Edit] [Delete] [Add]
JAP005	Buku Fisik: Ilmu Agama	5	40000	Tidak	[Edit] [Delete] [Add]
JAP006	Buku Fisik: Ilmu Agama	5	40000	Tidak	[Edit] [Delete] [Add]
JAP007	Buku Fisik: Ilmu Agama	5	40000	Tidak	[Edit] [Delete] [Add]
JAP008	Buku Fisik: Ilmu Agama	5	40000	Tidak	[Edit] [Delete] [Add]

Gambar 8. *Form View Data Barang*f. Konstruksi *Form* detail pesanan baru

Rancangan *form* detail pesanan baru digunakan admin untuk mengontrol pesanan pelanggan yang belum diproses. Berikut ini adalah rancangan *form* detail pesanan baru yang diusulkan:

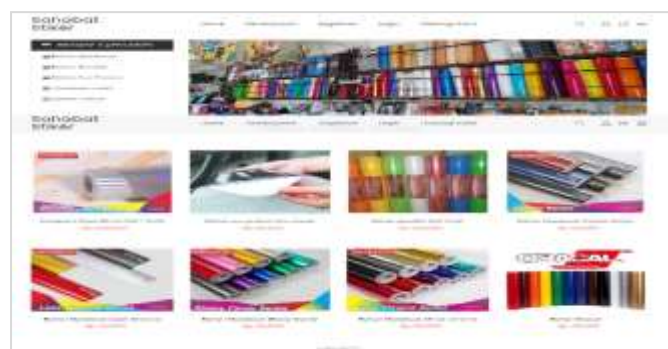
Kode Order	Tanggal Order	Nama Konsumen	Koneksi	Nama Produk	Banyak	Harga	Action
P00001	2021-09-08	Andika	0810000000	Buku Fisik: Ilmu Agama	5	Rp 200.000	[Edit] [Delete]
P00002	2021-09-08	Andika	0810000000	Buku Fisik: Ilmu Agama	5	Rp 200.000	[Edit] [Delete]
P00003	2021-09-08	Andika	0810000000	Buku Fisik: Ilmu Agama	5	Rp 200.000	[Edit] [Delete]

Gambar 9. *Form Detil Pemasanan Barang**Front-End Interface Construction*

Desain Front-end adalah hal yang meliputi tampilan *website* seperti merancang antarmuka situs *web*, pilihan warna, tampilan teks, *link* di *website*, merupakan bagian dari *desain front-end*.

a. Rancangan Halaman utama *website* penjualan

Rancangan halaman utama ini adalah gambaran dari bentuk *website* secara umum. Dimana pada rancangan ini dibagi menjadi beberapa bagian yaitu bagian *header*, bagian *footer*, bagian menu atas, bagian menu kiri dan bagian tengah. Berikut ini adalah rancangan halaman utama *website*.

Gambar 10. *Form* halaman utama *website*b. Konstruksi *Form update* profil

Rancangan *form update* profil dapat dipergunakan oleh member untuk melakukan perubahan terhadap biodata yang sebelumnya telah diinputkan. Berikut ini adalah tampilan *form update* profil:

Gambar 11. Form Update profil

- c. Konstruksi Halaman Daftar produk
 Rancangan form daftar barang dapat dipergunakan oleh member untuk melihat data barang. Berikut ini adalah tampilan form daftar barang:

Gambar 12. Form halaman Daftar Produk

- d. Konstruksi Halaman keranjang belanja
 Rancangan form keranjang belanja dapat dipergunakan oleh member untuk melihat data barang yang telah dibeli. Berikut ini adalah tampilan form keranjang belanja:

PRODUCT	PRICE	QUANTITY	TOTAL	REMOVE
Bahan Cat (Pembuat) Sui (P000)	Rp 294.000	3	Rp 882.000	x
Bahan Cat (S)	Rp 273.000	1	Rp 273.000	x

CART TOTALS
 Rp 897,000

Gambar 13. Halaman keranjang belanja

3.3.4 Deployment

Tahap Penyebaran (*Deployment*) adalah tahap dimana sistem dibuat tersedia bagi komunitas pengguna. Tergantung pada komunitas pengguna, mungkin memerlukan tambahan sumber daya IT. Proses penyebaran harus direncanakan dengan baik sehingga meminimalkan *downtime* dan dampak untuk mengakhiri produktivitas pengguna. Hal ini tidak hanya mencakup perangkat keras dan perangkat lunak tetapi pengguna akhir. Berikut ini adalah tahapan kegiatan *deployment*:

1. Registrasi. Seperti yang telah dijelaskan pada tahapan, setelah sistem berhasil dikembangkan maka sistem tersebut harus diimplementasikan atau disebarkan kepada para pengguna. *Website* adalah sistem informasi pengelolaan penjualan dan pengelolaan konsumen secara *online* diperlukan domain agar bisa diakses secara *online*. Kegiatan awal dalam *hosting* adalah meregistrasi domain sesuai dengan perencanaan awal.

2. Hosting *web*.

Registrasi domain memerlukan waktu kurang lebih 24 jam terhitung dari mulai registrasi domain. Setelah domain dinyatakan aktif, maka semua *file web* perlu diupload ke hosting yang telah aktif. Setelah dilakukan upload, maka perlu dilakukan perubahan konfigurasi *database* dan penyesuaian koneksi.

3.4 *Evaluation*

Pada tahapan *evaluation*, *website* yang dirancang menggunakan bahasa pemrograman PHP, HTML, *Javascript*. Dengan demikian, evaluasi mencakup berbagai integrasi artefak dalam infrastruktur teknis dalam lingkungan bisnis. Desain penelitian secara inheren merupakan aktivitas berulang dan bertahap, untuk itu, *fase* evaluasi memberikan umpan balik penting untuk *fase* konstruksi mengenai kualitas proses desain dan produk yang sedang dikembangkan. Evaluasi desain pada penelitian ini dilakukan pada desain sistem informasi yang akan dikembangkan dan digunakan sebagai media pemasaran.

3.5 *Conclusion*

Sistem penjualan dengan menggunakan *website* pada toko sahabat stiker yang dihasilkan tersebut dapat membantu pemilik toko dalam melakukan penjualan dan mempromosi produk serta membantu pengguna supaya dapat lebih mudah dalam menemukan produk yang diinginkan.

4. KESIMPULAN

Hasil penelitian penerapan *website* penjualan dalam memasarkan produk Sahabat Stiker menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

- 1 Hasil dari penelitian adalah sebuah rancangan *website* penjualan yang dapat dipergunakan oleh Toko Sahabat Stiker untuk memasarkan barang kepada masyarakat.
- 2 Dengan adanya *website* penjualan dapat mempermudah konsumen untuk melakukan transaksi dan memberikan kepercayaan konsumen untuk terus melakukan transaksi
- 3 Pelayanan terhadap konsumen adalah hal yang paling utama dari *website* penjualan ini.

5. SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan, maka dapat diambil beberapa saran sebagai berikut:

1. Pengoperasian secara maksimal dari *website* penjualan diperlukan adanya penerapan teknologi internet dan perangkat yang memadai.
2. Diperlukan penelitian lebih lanjut yang mengarah kepada mempelajari keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap produk yang dijual.
3. Personil yang dilibatkan dalam manajemen konten dan pemeliharaan perlu memiliki pengetahuan dasar dibidang jaringan dan memahami dasar pemrograman *website* penjualan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Sandy Kosasi, S.E.,M.M.,M.Kom., selaku Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Pontianak yang merangkap sebagai Pembimbing I yang telah memberikan ide, bimbingan dan motivasi serta meluangkan waktu dalam proses penelitian ini. Bapak Dr. David, S.Kom.,M.Cs.,M.Kom., selaku Wakil Ketua III Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Pontianak, yang merangkap sebagai reviewer jurnal penelitian. Bapak Irawan Wingdes, SE., MM selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan ide, bimbingan dan motivasi serta meluangkan waktu dalam proses penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Laipaka, R. (2021). Mobile Retailing: Pemanfaatan Mobile Apps Untuk Berbelanja Online. *Jurnal VOI (Voice Of Informatics)*, 10(1), 31-42.
- [2]. Setiawati, I., & Widyartati, P. (2017, May). Pengaruh Strategi Pemasaran Online Terhadap Peningkatan Laba UMKM. In *Proceedings* (Vol. 1, No. 1).
- [3]. Kosasi, S. (2015). Perancangan Sistem Electronic Customer Relationship Management Untuk Mempertahankan Loyalitas Pelanggan. *E-JURNAL JUSITI: Jurnal Sistem Informasi dan Teknologi Informasi*, 4(2), 92-102.
- [4]. Pakpahan, G. H. M., & Kasih, J. 2020, Analisa Digital Marketing Dan Pembuatan Website Pada Toko Sepatu Pisang. *Jurnal STRATEGI-Jurnal Maranatha*, 2(1), 1-12.
- [5]. Rizal, M. (2016). Pengaruh Experiential Marketing terhadap Loyalitas Pelanggan Kolam Renang Mutiara Waterpark Perumnas Langsa. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 5(1), 469-478
- [6]. Nugroho, C. C., & Santoso, N. (2015). Implementasi Perangkat Lunak Electronic Customer Relationship Management (E-Crm) Dengan Metode Framework Of Dynamic CRM (Studi Kasus Fotorentis Studio). *Seminar Informatika Aplikatif Polinema*
- [7]. Susilo, M. (2018). Rancang Bangun Website Toko Online Menggunakan Metode Waterfall. *InfoTekJar: Jurnal Nasional Informatika dan Teknologi Jaringan*, 2(2), 98-105.
- [8]. Wanda, S. S. (2017). Efektivitas Pemanfaatan Website dalam Rangka Promosi Produk dan Peningkatan Penjualan Studi Kasus PT. Amonindo Utama.
- [9]. Rosalina, V., Hamdan, H., & Harsiti, H. (2019). Pengenalan Aplikasi Electronic Customer Relationship Management (E-CRM) Pada Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Desa Harjatani. *Kuat: Keuangan Umum dan Akuntansi Terapan*, 1(2), 71-75.
- [10]. Sutarman, 2009, *Pengantar Teknologi Informasi*, PT. BumiAksara, Jakarta.