

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN BERBASIS *WEB* (E-
COMMERCE) PADA PT. SINAR REJEKI CEMERLANG**

SKRIPSI



Disusun oleh:

NAMA : Roland Dio Marwan

NIM :20180700005

SISTEM INFORMASI

UBD

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

2022

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN BERBASIS *WEB* (E-
COMMERCE) PADA PT. SINAR REJEKI CEMERLANG**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk kelengkapan gelar kesarjanaan pada

Program Studi Sistem Informasi

Jenjang Pendidikan Strata 1



Disusun oleh:

NAMA : Roland Dio Marwan

NIM :20180700005

SISTEM INFORMASI

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

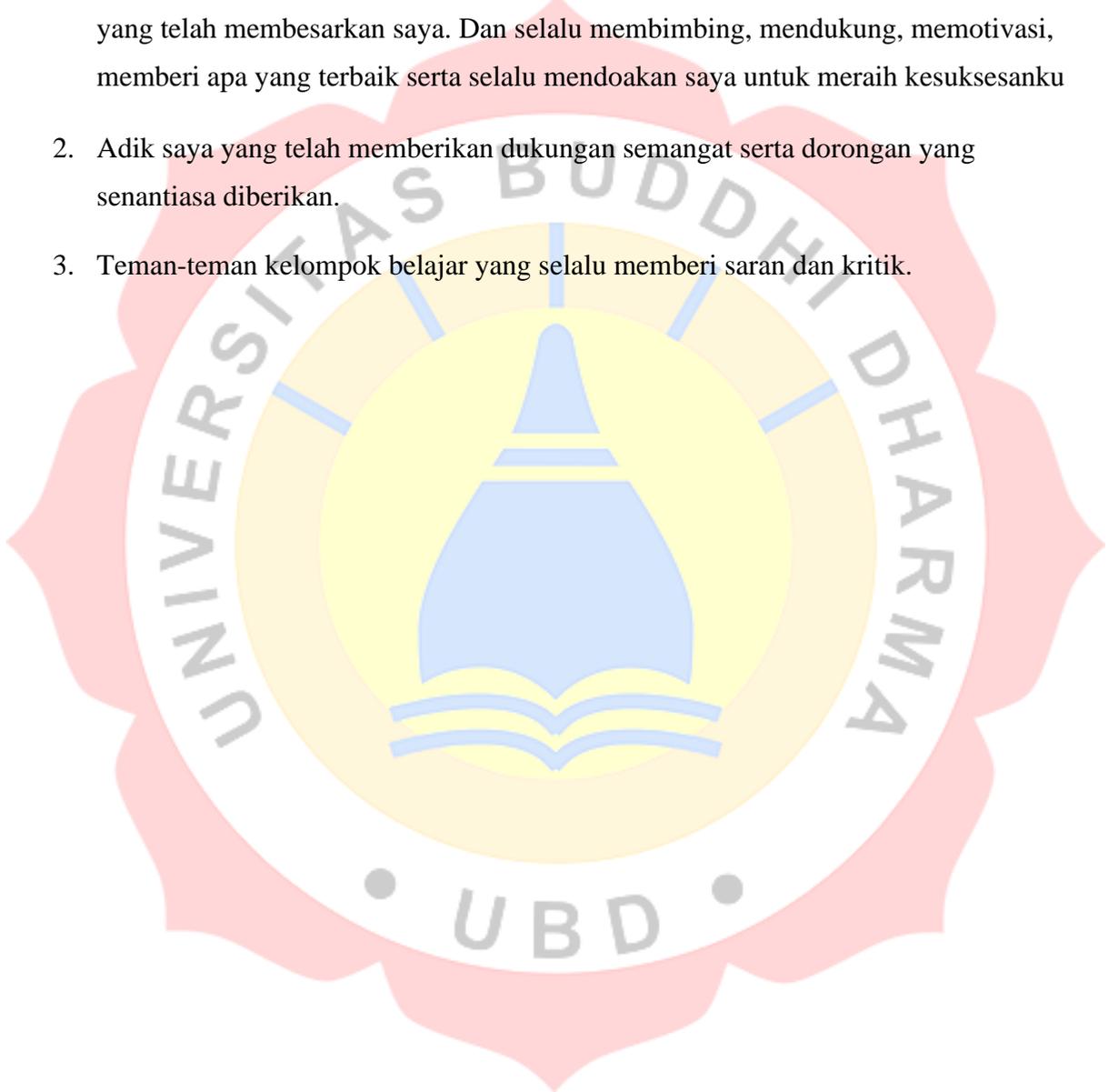
TANGERANG

2022

LEMBAR PERSEMBAHAN

Dengan mengucap puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, Skripsi ini kupersembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya Bapa Kristian Marwan dan Ibu Oktaviani Marantini tercinta yang telah membesarkan saya. Dan selalu membimbing, mendukung, memotivasi, memberi apa yang terbaik serta selalu mendoakan saya untuk meraih suksesanku
2. Adik saya yang telah memberikan dukungan semangat serta dorongan yang senantiasa diberikan.
3. Teman-teman kelompok belajar yang selalu memberi saran dan kritik.



**UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA LEMBAR PERNYATAAN
KEASLIAN SKRIPSI**

Yang bertanda tangan di bawah ini.

NIM : 20180700005
Nama : Roland Dio Marwan
Jenjang Studi : Strata I
Program Studi : Sistem Informasi
Peminatan : E-Business

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik Sarjana atau kelengkapan studi, baik di Universitas Buddhi Dharma maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini saya buat sendiri tanpa bantuan dari pihak lain, kecuali arahan dosen pembimbing.
3. Dalam Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan daftar pustaka.
4. Dalam Skripsi ini tidak terdapat pemalsuan (kebohongan), seperti buku, artikel, jurnal, data sekunder, pengolahan data, dan pemalsuan tanda tangan dosen atau Ketua Program Studi Universitas Buddhi Dharma yang dibuktikan dengan keasliannya.
5. Lembar pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, tanpa paksaan dan apabila dikemudian hari atau pada waktu lainnya terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Skripsi ini serta sanksi lainnya sesuai dengan peraturan dan norma yang berlaku.

Tangerang, 05 Agustus 2022
Yang membuat pernyataan,



Roland Dio Marwan
20180700005

PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini.

NIM	: 20180700005
Nama	: Roland Dio Marwan
Jenjang Studi	: Strata 1
Program Studi	: Sistem Informasi
Peminatan	: E-Business

Dengan ini menyetujui untuk memberikan ijin kepada pihak Universitas Buddhi Dharma, Hak Bebas Royalti Non – Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah kami yang berjudul: “ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN BERBASIS *WEB* (E- COMMERCE) PADA PT. SINAR REJEKI CEMERLANG”, beserta alat yang diperlukan (apabila ada).

Dengan Hak Bebas Royalti Non – Eksklusif ini pihak Universitas Buddhi Dharma berhak menyimpan, mengalih-media atau format-kan, mengelolanya dalam pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan atau mempublikasikannya di *internet* atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta karya ilmiah tersebut.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Universitas Buddhi Dharma, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 05 Agustus 2022

Yang membuat pernyataan



Roland Dio Marwan
20180700005

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

v

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN BERBASIS *WEB* (E-
COMMERCE) PADA PT. SINAR REJEKI CEMERLANG**

Dibuat Oleh:

NIM : 20180700005

Nama : Roland Dio Marwan

Telah disetujui untuk dipertahankan di hadapan Tim Penguji Ujian
Komprehensif

Program Studi Sistem Informasi

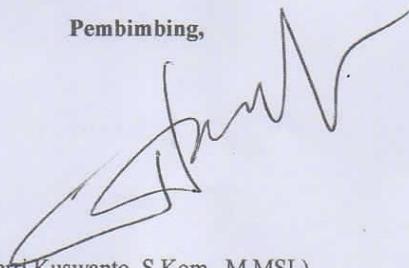
Peminatan Electronic Business

Tahun Akademik 2021/2022

Tangerang, 01-Juli-2022

Disahkan oleh,

Pembimbing,



(Verri Kuswanto, S.Kom., M.MSI)

NIDN : 0428029003

vi

**UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN BERBASIS *WEB* (E-
COMMERCE) PADA PT. SINAR REJEKI CEMERLANG**

Dibuat Oleh:

NIM : 20180700005

Nama : Roland Dio Marwan

Telah disetujui untuk dipertahankan di hadapan Tim Penguji Ujian
Komprehensif

Program Studi Sistem Informasi

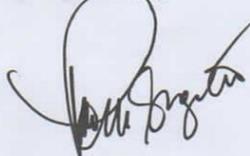
Peminatan Electronic Business

Tahun Akademik 2021/2022

Tangerang, 05 Agustus 2022

Disahkan oleh,

Dekan,



Dr. Eng. Ir. Amin Suyitno, M.Eng

NIDK : 8826333420

Ke­ta­ua Program Studi,



Benny Daniawan, M.Kom.

NIDN: 0424049006

LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

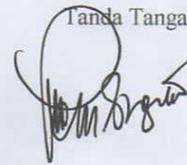
Nama : Roland Dio Marwan
NIM : 20180700005
Fakultas : Sains dan Teknologi
Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Berbasis *Web* (E-Commerce) Pada PT. Sinar Rejeki Cemerlang

Dinyatakan LULUS setelah mempertahankan di depan Tim Penguji pada hari

Nama penguji:

Tanda Tangan:

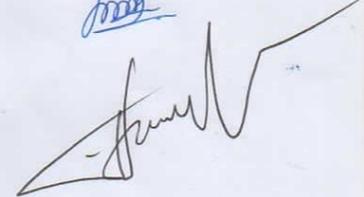
Ketua Sidang : Dr. Eng. Ir. Amin Suyitno, M.Eng
NIDK: 8826333420



Penguji I : Suwitno, M.Kom
NIDN: 0413058305

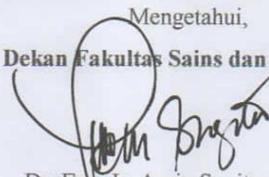


Penguji II : Verri Kuswanto, S.Kom., M.MSI
NIDN: 0428029003



Mengetahui,

Dekan Fakultas Sains dan Teknologi



Dr. Eng. Ir. Amin Suyitno, M.Eng

NIDK : 8826333420

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan Rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyusun dan menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN BERBASIS WEB (E-COMMERCE) PADA PT. SINAR REJEKI CEMERLANG**. Tujuan utama dari pembuatan Skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat kelengkapan dalam menyelesaikan program pendidikan Strata 1 Program Studi Sistem Informasi di Universitas Buddhi Dharma. Dalam penyusunan Skripsi ini penulis banyak menerima bantuan dan dorongan baik moril maupun materiil dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Suryadi Winata, SE, MM, M.Si., Ak., CA, CMA,CBV, ACPA, CPA (Aust.), sebagai Pelaksana Tugas Rektor Universitas Buddhi Dharma
2. Bapak Dr. Eng, Ir. Amin Suyitno, M.Eng., Dekan Fakultas Sains dan Teknologi
3. Bapak Benny Daniawan, M.Kom., sebagai Ketua Program Studi Sistem Informasi
4. Bapak Verri Kuswanto S.Kom., M.MSI sebagai pembimbing yang telah membantu dan memberikan dukungan serta harapan untuk menyelesaikan penulisan Skripsi ini.
5. Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan dukungan dan semangat.
6. Teman-teman yang selalu membantu dan memberikan motivasi

Serta semua pihak yang terlalu banyak untuk disebutkan satu-persatu sehingga terwujudnya penulisan ini. Penulis menyadari bahwa penulisan Skripsi ini masih belum sempurna, untuk itu penulis mohon kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan di masa yang akan datang.

Akhir kata semoga Skripsi ini dapat berguna bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca yang berminat pada umumnya.

Tangerang, 05 Agustus 2022

Roland Dio Marwan

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN BERBASIS *WEB (E-COMMERCE)* PADA PT. SINAR REJEKI CEMERLANG

85 Halaman + xix / 12 tabel / 44 gambar / 4 lampiran

ABSTRAK

Saat ini perkembangan Pada zaman sekarang, masih ada banyak perusahaan atau usaha yang masih belum menggunakan teknologi, Untuk dapat memberikan informasi diperlukan suatu teknologi internet. Untuk mengakses internet dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun apabila tersedia koneksi. Semua perusahaan akan saling bersaing untuk menggunakan teknologi ini untuk memasarkan dan menjual produk mereka sehingga, perusahaan bisa berkembang dan mampu untuk terus bersaing dengan perusahaan lainnya. Semua perusahaan yang ada telah menggunakan sarana promosi yang efisien, sarana tersebut ialah sistem pemasaran dan penjualan online. Berdasarkan situasi tersebut maka perusahaan memutuskan untuk membuat sistem informasi pemasaran dan penjualan. Maka dibuatlah sistem informasi penjualan yang mirip seperti *website e-commerce*. untuk melatih cara memasarkan produk dan proses jual beli kita bisa mulai menggunakan *web e-commerce* tersebut. Pembuatan sistem ini akan mampu mengurangi masalah yang terjadi antara pembeli dan penjual karena dilakukan menggunakan sistem yang terkoneksi dengan internet. Selain itu pembeli juga dapat melihat informasi produk secara detail dan memahami produk yang ingin dibeli. Sistem ini dibuat dengan bahasa pemrograman *PHP* dengan *framework Laravel*. *Framework Laravel* merupakan pengembangan *website* yang dibentuk dalam bahasa PHP. Apa yang diciptakan adalah berupa perancangan sistem penjualan *online* berbasis *web* yang bisa juga digunakan untuk mengetahui informasi produk secara detail. Setelah sistem dibangun sistem direview menggunakan penyebaran kuisisioner kepada *user*, dan pihak perusahaan dengan jumlah 10 responden, hasil dari kuisisioner ini mendapatkan nilai persentase 95% sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan *online* ini dapat digunakan, dan mempermudah pengguna.

Kata kunci : *E-Commerce*, Sistem Informasi Penjualan, Pemasaran, *Web*

*ANALYSIS AND DESIGN OF WEB BASED MARKETING AND SALES INFORMATION
SYSTEM (E-COMMERCE) IN PT. SINAR REJEKI CEMERLANG*

85 Pages + xix / 12 tables / 44 images / 4 references

ABSTRACT

Current developments In today's era, there are still many companies or businesses that still do not use technology. To be able to provide information, internet technology is needed. Accessing the internet can be done anytime and anywhere if a connection is available. All companies will compete with each other to use this technology to market and sell their products so that companies can develop and are able to continue to compete with other companies. efficient, the means is an online marketing and sales system. Based on this situation, the company decided to develop a website like e-commerce. Then a sales information system was made which is similar to an e-commerce website. To train how to market products and the buying and selling process, we can start using the e-commerce web. Making this system will be able to reduce problems that occur between buyers and sellers because it is done by use a system that is usually connected to internet. In addition, buyers can also view detailed product information and understand the product they want to buy. This system is made using the PHP programming language with the Laravel framework. The Laravel framework is a website development that is formed in the PHP language. The results of this research are in the form of designing a web-based online sales system that can also be used to find out detailed product information. respondents, the results of this questionnaire get a percentage value of 95% so it can be concluded that this online sales system can be used, and makes it easier for users.

Key Words: *E-Commerce, Sales Information System, Marketing, Web*

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSEMBAHAN

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

KATA PENGANTAR.....	ix
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Rumusan Masalah.....	2
1.4 Tujuan dan Manfaat.....	3
1.4.1 Tujuan.....	3
1.4.2 Manfaat.....	3
1.5 Ruang Lingkup.....	3
1.6 Metodologi Penelitian.....	4
1.6.1 Analisa Penulisan.....	4
1.6.2 Metode Pengumpulan Data.....	5
1.7 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Teori Umum.....	7
2.1.1 Pengertian Data.....	7
2.1.2 Pengertian Informasi.....	8
2.1.3 Pengertian Sistem.....	9
2.1.4 Pengertian Sistem Informasi.....	10
2.1.5 Komponen Sistem.....	12
2.1.6 Klasifikasi Sistem.....	14
2.1.7 Komponen Sistem Informasi.....	15

2.1.8	Pengertian Analisis Sistem	16
2.1.9	Pengertian Perancangan Sistem	16
2.2	Teori Khusus	17
2.2.1	Pengertian Pemasaran	17
2.2.2	Pengertian Manajemen Pemasaran	18
2.2.3	Pengertian Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	18
2.2.4	Pengertian Penjualan	19
2.2.5	Pengertian <i>E-Commerce</i>	20
2.2.6	Pengertian Analisis	21
2.2.7	Pengertian Perancangan	21
2.3	Teori Perancangan	22
2.3.1	Pengertian <i>Website</i>	22
2.3.2	Jenis <i>Website</i>	23
2.3.3	Fungsi <i>Website</i>	23
2.3.4	<i>Activity Diagram</i>	23
2.3.5	<i>Use Case Diagram</i>	25
2.3.6	<i>Database</i>	26
2.3.7	MySQL	26
2.3.8	PHP	27
2.3.9	XAMPP	27
2.3.10	HTML	28
2.3.11	CSS	28
2.3.12	<i>Javascript</i>	28
2.3.13	Laravel	29
2.3.14	HTTP	29
2.3.15	Gantchart	30
2.3.16	Analisis SWOT	30
2.4	Tinjauan studi	31
2.4.1	Implementasi <i>E-Commerce</i> Sebagai Media Penjualan <i>Online</i>	31
2.4.2	Media sosial dan <i>E-Commerce</i> Sebagai Solusi Tantangan Pemasaran	35
2.4.3	Analisa Pengaruh Masa New Normal	37
2.4.4	Strategi Meningkatkan Penjualan <i>E-Commerce</i>	39
2.4.5	Kendala dan Masalah dalam Bertransaksi di <i>E-Commerce</i>	40
2.5	Kerangka Berpikir	42
BAB III ANALISIS SISTEM BERJALAN		43

3.1	Tinjauan Umum	43
3.1.1	Sejarah PT. Sinar Rejeki Cemerlang	43
3.1.2	Visi dan Misi	43
3.1.3	Struktur Organisasi	44
3.1.4	Tugas dan Wewenang	44
3.2	Prosedur Sistem Berjalan	45
3.2.1	Prosedur Sistem Informasi Berjalan Pada PT Sinar Rejeki Cemerlang	45
3.2.2	<i>Activity Diagram</i> Berjalan Pada PT Sinar Rejeki Cemerlang	46
3.3	Analisa Masalah	46
3.3.1	Permasalahan	46
3.3.2	Solusi Pemecahan Masalah	47
3.4	Dokumen Input dan Output.....	47
3.4.1	Dokumen Input	47
3.4.2	Dokumen Output	47
3.5	<i>Requirment Elicitation</i>	48
3.6	<i>Activity diagram</i> sistem yang Diusulkan.....	50
3.7	ERD.....	51
3.8	<i>Use Case</i> Sistem yang Diusulkan	52
3.9	Perancangan Tampilan	53
3.10	<i>Gant Chart</i>	58
BAB IV PERANCANGAN SISTEM USULAN.....		59
4.1	Prosedur Sistem Usulan.....	59
4.1.1	Prosedur Sistem Penjualan dan Pemasaran yang diusulkan	59
4.2	Implementasi Sistem.....	60
4.2.1	<i>Sequence Diagram</i> Pelanggan	60
4.2.2	<i>Class Diagram</i> Sistem yang diusulkan	62
4.3	Spesifikasi Sistem Usulan.....	63
4.3.1	Spesifikasi Bentuk Masukan.....	63
4.3.2	Spesifikasi Bentuk Keluaran.....	63
4.4	Spesifikasi <i>Hardware & Software</i>	64
4.4.1	Spesifikasi <i>Hardware</i>	64
4.4.2	Spesifikasi <i>Software</i>	65
4.5	Tampilan Program	66
4.6	Pengujian Sistem	72

4.7	Evaluasi	81
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....		82
5.1	Simpulan	82
5.2	Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA.....		83
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....		87

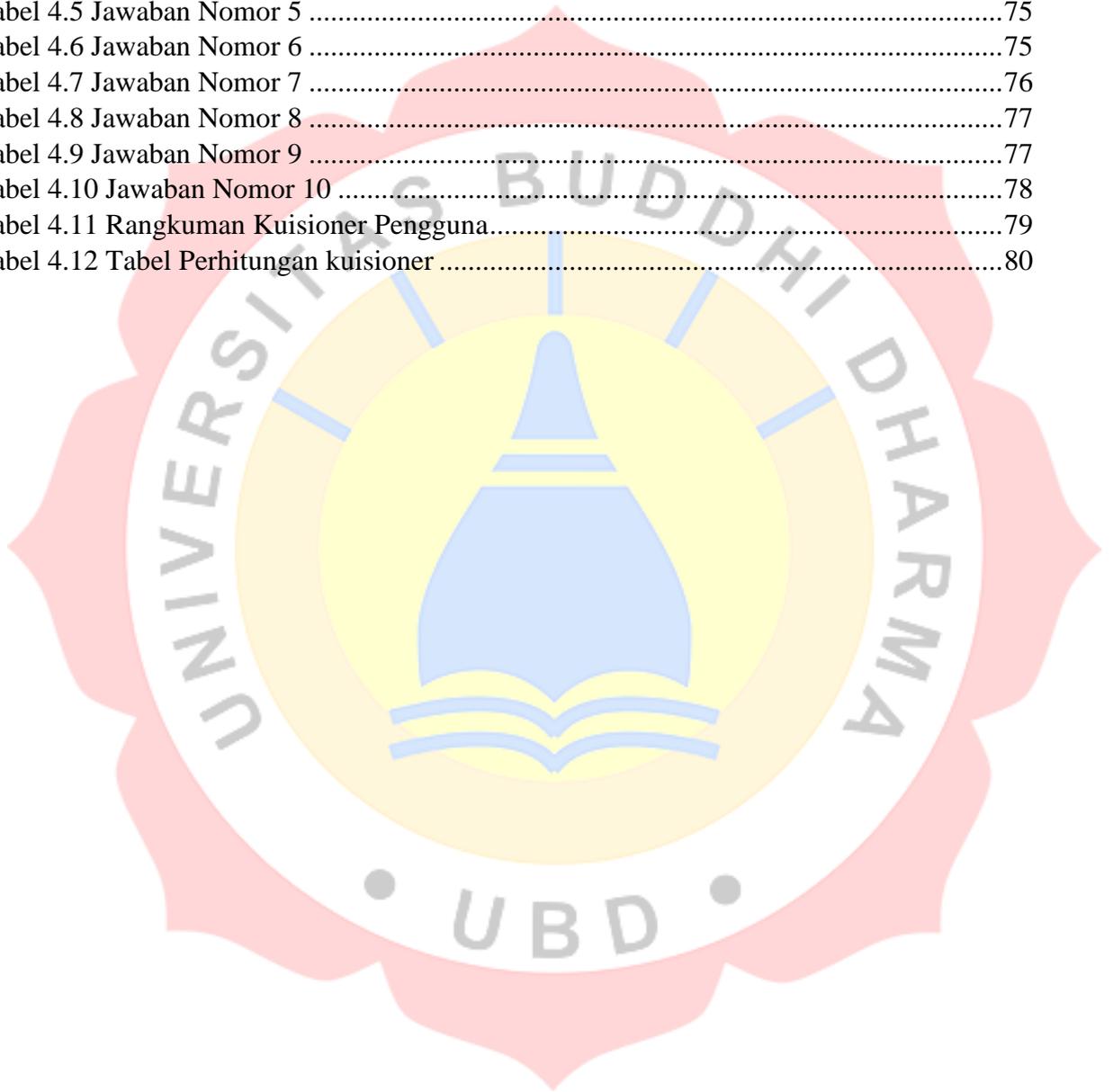


DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Kerangka Berpikir.....	42
Gambar 3.1 Struktur Organisasi	44
Gambar 3.2 Activity Diagram Sistem Informasi PT Sinar Rejeki Cemerlang.....	46
Gambar 3.3 Activity Diagram Sistem yang diusulkan	50
Gambar 3.4 Entity Relationship Diagram.....	51
Gambar 3.5 Use Case Sistem yang diusulkan	52
Gambar 3.6 Rancangan Tampilan Home.....	53
Gambar 3.7 Rancangan Tampilan Login.....	53
Gambar 3.8 Rancangan Tampilan Register	54
Gambar 3.9 Rancangan Tampilan Product.....	54
Gambar 3.10 Rancangan Tampilan Cart.....	55
Gambar 3.11 Rancangan Tampilan Tambah Kategori	55
Gambar 3.12 Rancangan Tampilan Tambah Produk.....	56
Gambar 3.13 Rancangan Tampilan Daftar Produk.....	56
Gambar 3.14 Rancangan Tampilan Daftar Pesanan	57
Gambar 3.15 Rancangan Tampilan Daftar Metode Pembayaran	57
Gambar 3.16 Jadwal Implementasi Sistem.....	58
Gambar 4.1 Sequence Diagram Pelanggan.....	60
Gambar 4.2 Sequence Diagram Admin	61
Gambar 4.3 Sequence Diagram Pengiriman.....	61
Gambar 4.4 Class Diagram Sistem yang diusulkan.....	62
Gambar 4.5 Tampilan Menu Utama	66
Gambar 4.6 Tampilan Login.....	66
Gambar 4.7 Tampilan Register	67
Gambar 4.8 Tampilan Product.....	67
Gambar 4.9 Tampilan Cart	68
Gambar 4.10 Tampilan Tambah Kategori	68
Gambar 4.11 Tampilan Tambah Product.....	69
Gambar 4.12 Tampilan Daftar Produk.....	69
Gambar 4.13 Tampilan Daftar Pesanan	70
Gambar 4.14 Tampilan Daftar Metode Pembayaran	70
Gambar 4.15 Tampilan Daftar Pelanggan	71
Gambar 4.16 Tampilan Daftar Staff	71
Gambar 4.17 Persentase jawaban nomor 1	72
Gambar 4.18 Persentase jawaban nomor 2	73
Gambar 4.19 Persentase jawaban nomor 3	74
Gambar 4.20 Persentase jawaban nomor 4	74
Gambar 4.21 Persentase jawaban nomor 5	75
Gambar 4.22 Persentase jawaban nomor 6	76
Gambar 4.23 Persentase jawaban nomor 7	76
Gambar 4.24 Persentase jawaban nomor 8	77
Gambar 4.25 Persentase jawaban nomor 9	78
Gambar 4.26 Persentase jawaban nomor 10	78
Gambar 4.27 Rangkuman Pie Chart	81

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Komponen Activity Diagram.....	24
Tabel 2.2 Komponen Use Case Diagram.....	25
Tabel 3.1 Requirement Elicitation.....	48
Tabel 4.1 Jawaban Nomor 1.....	72
Tabel 4.2 Jawaban Nomor 2.....	73
Tabel 4.3 Jawaban Nomor 3.....	73
Tabel 4.4 Jawaban Nomor 4.....	74
Tabel 4.5 Jawaban Nomor 5.....	75
Tabel 4.6 Jawaban Nomor 6.....	75
Tabel 4.7 Jawaban Nomor 7.....	76
Tabel 4.8 Jawaban Nomor 8.....	77
Tabel 4.9 Jawaban Nomor 9.....	77
Tabel 4.10 Jawaban Nomor 10.....	78
Tabel 4.11 Rangkuman Kuisisioner Pengguna.....	79
Tabel 4.12 Tabel Perhitungan kuisisioner.....	80



DAFTAR LAMPIRAN

Daftar Riwayat Hidup	L1
Daftar Kuisisioner.....	L2
Daftar <i>Requirement Elicitation</i>	L3
Daftar <i>Coding List</i>	L4



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Beberapa hal yang menentukan kesuksesan perusahaan adalah penjualan dan pemasaran. Sebuah perusahaan besar tanpa strategi pemasaran dan penjualan yang efektif tidak akan mampu mendapatkan pelanggan yang banyak serta mendapat pasar yang luas.

Agar dapat berkembang dan meningkat, suatu perusahaan harus menerapkan sistem pemasaran dan penjualan menggunakan teknologi internet. Sarana promosi yang efisien serta baik telah diterapkan pada perusahaan perusahaan besar dan kecil. Sehingga diharapkan dapat membuat perusahaan sukses.

PT SINAR REJEKI CEMERLANG adalah sebuah institusi yang menjual berbagai produk elektronik audio. Perusahaan ini dibuka pada tahun 1999 yang berlokasi di Glodok, Jakarta Barat. PT SINAR REJEKI CEMERLANG memproduksi speaker, power amplifier, mixer dan microphone.

Permasalahan yang ada di PT Sinar Rejeki Cemerlang adalah pada bagian penjualan dan pemasaran. Sistem pemasaran dan penjualan yang masih kurang efektif sehingga perusahaan kesulitan mendapat pasar luas dan omset yang besar. Menampilkan spesifikasi produk secara detail juga akan ditunjukkan pada sistem penjualan ini sehingga akan membantu pembeli dalam memilih produk.

Mengingat penggambaran yayasan berakhir, ujian ini mengambil judul “**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN DAN PENJUALAN BERBASIS *WEB* (E-COMMERCE) PADA PT. SINAR REJEKI CEMERLANG**”. Dengan sistem ini diharapkan perusahaan dapat membuka pasar yang lebih luas, meningkatkan omzet perusahaan, dan meningkatkan pendapatan perusahaan.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari beberapa penjelasan yang diberikan di latar belakang, kita dapat mengidentifikasi masalah-masalah berikut:

1. Konsep pemasaran masih kurang layak, sehingga sulit bagi organisasi untuk mendapatkan pasar yang lebih luas.
2. Konsep penjualan yang kurang maksimal, sehingga sulit bagi organisasi mendapat omzet besar.
3. Pelanggan kesulitan mendapat informasi produk secara rinci dan detail.

1.3 Rumusan Masalah

Mengingat bukti yang dapat dikenali dari masalah yang diungkapkan, rencana masalah dalam tinjauan dibagi menjadi beberapa hal. Bagaimana cara membantu meningkatkan pemasaran dan penjualan pada PT SINAR REJEKI CEMERLANG? Lalu bagaimana cara memberikan informasi produk yang lebih detail kepada pelanggan?

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Dari beberapa hal yang dijelaskan diatas, lalu kerja prakter ini dibuat dengan tujuan sebagai berikut:

- a. Dengan menggunakan Internet sebagai media informasi, kami telah membangun sistem informasi pemasaran dan penjualan yang dapat diakses oleh siapa saja dari mana saja..
- b. Untuk memperluas area pemasaran dan penjualan PT SINAR REJEKI CEMERLANG.

1.4.2 Manfaat

Kelebihan dari yang telah dilakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Sistem pemasaran dan penjualan organisasi menjadi efektif.
- b. Meningkatkan omset dan pelanggan PT SINAR REJEKI CEMERLANG.
- c. Dapat memberikan informasi produk secara rinci dan detail kepada pelanggan dengan sistem yang online.

1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup ini dibuat agar tidak menyimpang dari tujuan dan mempermudah penulis dalam membuat kerja praktek ini, maka dari itu penulis menjelaskan masalah sebagai berikut :

- a. Penelitian ini dilakukan pada PT SINAR REJEKI CEMERLANG.
- b. Yang ditangani oleh perusahaan hanya sistem untuk menjual dan memasarkan.
- c. Sistem dibuat untuk menjual barang kami adalah sistem berbasis web yang memberikan spesifikasi barang dan penjualan produk.

- d. Dalam perancangan sistem berbasis web ini akan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* yang dipakai adalah MySQL.

1.6 Metodologi Penelitian

Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini meliputi :

1.6.1 Analisa Penulisan

a. Perencanaan (*Planning*)

Sebelum melakukan penelitian di perusahaan, penulis merencanakan terlebih dahulu bagaimana informasi dan data akan dikumpulkan dan berapa lama proses perancangan sistem akan berlangsung.

b. Analisis

Investigasi kerangka kerja adalah perincian kerangka kerja data total menjadi bagian-bagiannya yang ditentukan untuk membedakan dan menilai masalah yang ada dan yang diharapkan dan merekomendasikan cara untuk memperbaikinya.

c. Desain

Pencipta membuat rencana berdasarkan data yang diperoleh dari organisasi dan pemeriksaan informasi.

d. Implementasi

Penulis mengambil alih implementasi in-house, Bandingkan sistem yang akan dibuat dengan sistem yang telah berjalan.

1.6.2 Metode Pengumpulan Data

a. Observasi

Memperhatikan atau meneliti framework yang sedang berjalan dengan menyebutkan data dan informasi secara aktual dan tepat dari PT Sinar Rejeki Cemerlang.

b. Wawancara

Mengingat informasi yang dikumpulkan pada siklus yang lalu, dalam interaksi ini kami langsung mengadakan diskusi bolak-balik dengan pekerja dari setiap divisi. Tindakan ini direncanakan untuk memulihkan informasi langsung dari sumbernya. apalagi tepatnya.

c. Studi Pustaka

Menulis penelitian dengan membaca dan memahami buku-buku terkait untuk menyelesaikan informasi dan hipotesis yang diperlukan untuk pemeriksaan ini. Pemanfaatan media elektronik, seperti web dan media lainnya.

1.7 Sistematika Penulisan

Laporan Skripsi ini terdiri dari 5 bab, antara lain:

1. BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini memberikan pengenalan singkat tentang latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan struktur penulisan skripsi.

2. BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini memberikan landasan teoritis untuk penelitian dan pendapat para ahli di bidang sistem informasi, khususnya sistem informasi di situs web e-commerce pemasaran digital..

3. BAB III ANALISIS SISTEM BERJALAN

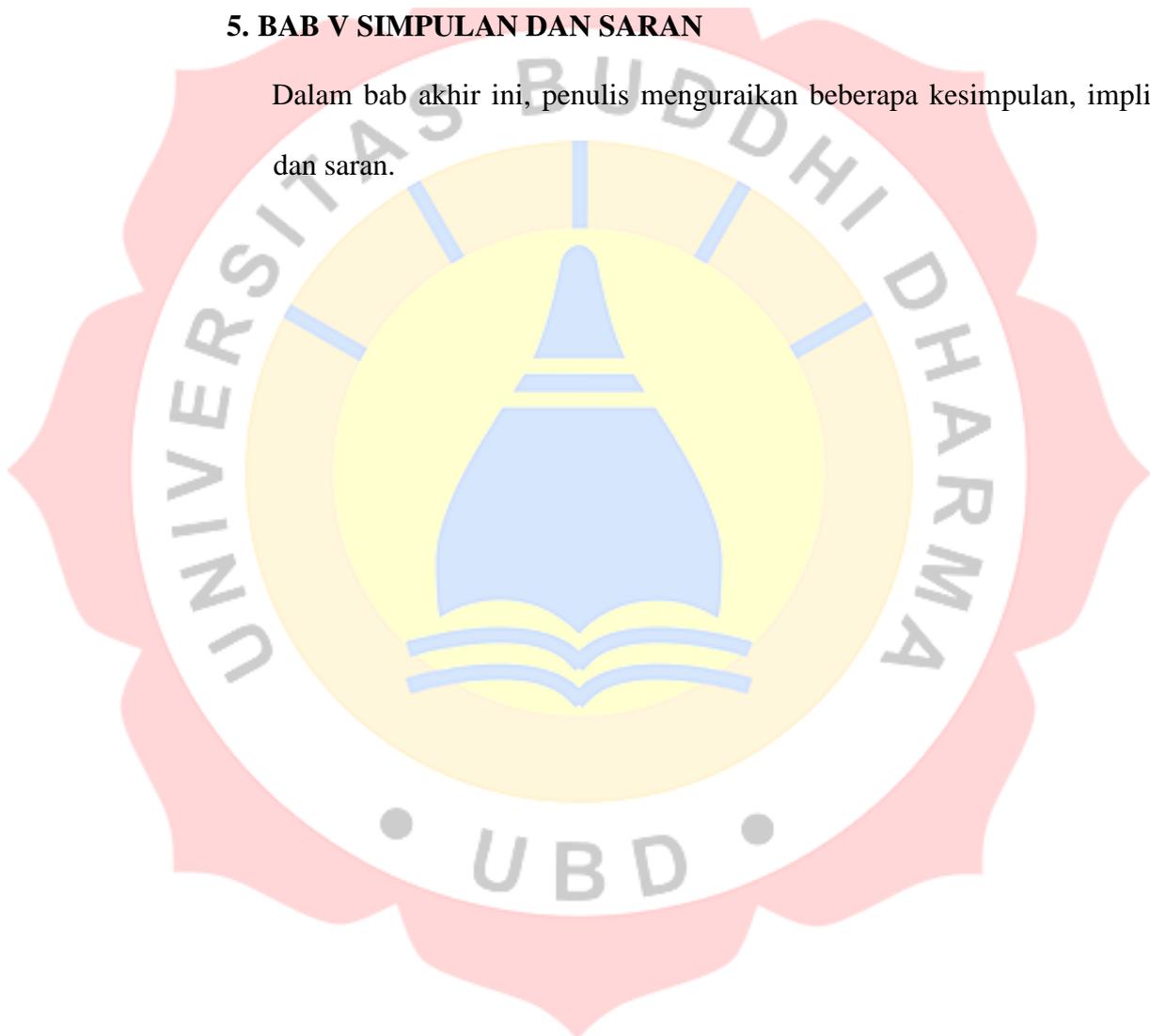
Bab ini memberikan gambaran umum tentang perusahaan yang disurvei, materi pelajaran, dan metode penelitian yang digunakan.

4. BAB IV PERANCANGAN SISTEM USULAN

Melakukan pengujian dan menganalisa data-data yang diperoleh dari hasil pengujian.

5. BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab akhir ini, penulis menguraikan beberapa kesimpulan, implikasi dan saran.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Teori Umum

2.1.1 Pengertian Data

Definisi pemikiran Sutabri (2012:1), " Pengertian Data merupakan realitas yang memaparkan peristiwa dan entitas nyata. Peristiwa adalah kejadian pada titik waktu tertentu dalam dunia bisnis. Itu adalah suatu yg berubah".

Definisi dari Gordon B. Davis (2015: H 8), "Data adalah zat mentah yang digunakan sebagai data, dibentuk sebagai sekumpulan simbol non-acak yang menspesifikasikan besaran, tindakan, benda, dsb."

Definisi dari Indrajani (2015:03), "Data adalah kenyataan kasar tentang individu, tempat, peristiwa, dan hal lain yang memiliki manfaat bagi bisnis Anda; data dengan sendirinya tidak memiliki makna."

Data adalah data asli dan tidak dapat diubah secara tidak sengaja dalam pengertian atau susunan dari apa yang telah dikembangkan untuk menghasilkan data yang dipahami dan berguna setelah dikirimkan. Data merupakan rangkaian angka dan juga berupa berbagai simbol. Dari definisi di atas, kita menyimpulkan bahwa data belum diolah dan oleh karena itu merupakan pembentukan informasi faktual mentah yang belum memiliki arti atau fungsi, dan kemudian dikelola dengan data asli yang sudah memiliki fungsi semantik data. dapat dilampirkan.

Berdasarkan (Helmi, 2021) Data terbagi menjadi 2 yaitu:

- a. Data Kualitatif berupa data yang tidak berisikan angka, data seperti ini mempunyai ciri yang tidak dijalankan pada sistem pembuatan

- b. rumus matematika, seperti tambah (+), kurang (-), kali (X) , maupun bagi (:). Data Kualitatif di bentuk menjadi 2 sistem yaitu Data Nominal, dan Data Ordinal.
- c. Data Kuantitatif berupa data yang berisikan angka, seperti nilai saham, penghasilan pendapat. Data kuantitatif bisa menjalankan rumus matematika seperti Data Interval dan Data Rasio.

Dari klarifikasi di atas, kita dapat menganggap bahwa informasi adalah realitas yang dikumpulkan dan ditangani oleh kerangka data. Organisasi perlu menyimpan jenis informasi tertentu. Aktivitas Bisnis, Sumber Daya yang Dipengaruhi oleh Aktivitas, dan Orang yang Berpartisipasi dalam Aktivitas tersebut.

2.1.2 Pengertian Informasi

Definisi informasi menurut Jaluanto Sunu Punjul Tyoso (2016: 21) "Informasi adalah melengkapi pengetahuan dan membantu membentuk kerangka umum konsep dan fakta yang diketahui".

Definisi informasi dari McLeod dan Schell (2007:9), "Informasi merupakan data yang telah diproses menjadi masuk akal, dan biasanya memberitahu pengguna sesuatu yang dia tidak tahu".

Definisi dari Gordon B. Davis, "Informasi merupakan data yang telah diproses menjadi bentuk yang berarti oleh penerimanya dan memiliki nilai aktual atau yang dirasakan dalam pengambilan keputusan saat ini atau di masa depan."

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat kita simpulkan bahwa kegiatan pengambilan keputusan merupakan kegiatan yang sangat mendasar yang membutuhkan informasi agar proses pengambilan keputusan bebas dari

kesalahan. Informasi juga dapat diartikan sebagai data yang dikelola dalam format yang lebih berguna dan bermakna bagi penerima informasi tersebut.

2.1.3 Pengertian Sistem

Sistem, yang berasal dari bahasa Latin (*systēma*) dan Yunani (*sustēma*), adalah suatu substansi yang terdiri dari beberapa komponen yang bergabung untuk mempercepat perkembangan data, materi, atau energi untuk mencapai suatu tujuan. Istilah ini sering digunakan untuk menggambarkan sekelompok zat penghubung dari mana model numerik dapat dikembangkan.

Kerangka kerja ini adalah "suatu organisasi kerja yang saling berhubungan yang dikaitkan dengan melakukan latihan atau mencapai tujuan tertentu" (Jeperson Hutahaean, 2015: 2).

Otoritas materi pelajaran setuju, kerangka kerja memiliki beberapa implikasi.

Seperti yang ditunjukkan oleh Sutarman (2012:13), "Kerangka adalah berbagai komponen yang digabungkan menjadi satu kesatuan untuk melakukan siklus untuk mencapai tujuan utama."

Seperti yang ditunjukkan oleh Fatansyah (2015:11), "Sebuah kerangka kerja terdiri dari beberapa bagian yang berguna (menghitung unit praktis dan tugas unik) yang saling berhubungan dan bersama-sama diharapkan untuk menyelesaikan siklus tertentu. campuran)." Menurut Abdul Kadir (2014:61), "Sebuah kerangka kerja terdiri dari beberapa komponen yang saling terkait yang dimaksudkan untuk menyelesaikan sebuah siklus".

Seperti yang ditunjukkan oleh Muhammad Arif (2017:41), "Kerangka kerja adalah bermacam-macam item yang dimaksudkan untuk menjalankan

peran tertentu atau mencapai tujuan tertentu. Misalnya, individu, aset, ide, program, dan sebagainya.

Seperti yang ditunjukkan oleh Lani Sidharta (1995: 9), kerangka kerja adalah "berbagai bagian yang saling terkait yang bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama".

Seperti yang ditunjukkan oleh Dr. Ir, Harijono Djojodihardjo (1984: 78), kerangka kerja adalah "bermacam-macam item yang mengandung hubungan praktis antara setiap artikel dan hubungan antara sifat-sifat setiap artikel, dan semuanya adalah unit yang berguna".

Dari sebagian penggambaran di atas, pencipta dapat menyimpulkan bahwa kerangka kerja adalah sekelompok komponen, sekelompok komponen, bagian praktis yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.

2.1.4 Pengertian Sistem Informasi

Seperti yang ditunjukkan Jogiyanto (2014), kerangka data adalah kerangka kerja yang berencana untuk membuat data. Data itu sendiri adalah informasi yang diawasi dalam struktur yang berharga bagi klien. Informasi yang digunakan secara eksklusif bukan data, informasi tersebut harus diawasi dan bermanfaat bagi klien.

Sesuai Tata Sutabri (2012a:38), "Kerangka data digunakan untuk membantu kebutuhan berbasis nilai sehari-hari dari sebuah asosiasi dalam mendukung kemampuan otoritatif dan fungsionalnya serta latihan penting dari sebuah asosiasi untuk memberikan laporan yang digunakan. pengaturan gabungan dari asosiasi yang dipengaruhi oleh individu yang terlibat erat dengan pihak luar tertentu.

Sesuai Wahyu Winarno, kerangka data adalah bagian yang bekerja sama untuk merekam informasi, mengawasi informasi, dan memberikan data kepada pemimpin untuk menentukan pilihan yang lebih baik.

Sesuai Sutarman (2012:13), “Kerangka kerja data adalah kerangka kerja yang dapat dicirikan dengan mengumpulkan, menangani, menyimpan, membedah, dan menyebarkan data untuk tujuan eksplisit. Seperti halnya kerangka kerja yang berbeda, kerangka kerja data terdiri dari sumber informasi (informasi dan pedoman) dan hasil (laporan dan perhitungan).

Data System sesuai Acai Sudirman et al (2020b:2) “Data framework adalah kerangka kerja yang berfungsi sebagai asosiasi sebagai pertukaran dan data untuk pengendalian batin sebagai alasan arah independen. yang dapat memberikan data dengan cepat dan tepat.

Seperti yang ditunjukkan oleh beberapa ahli di atas, kita dapat menganggap bahwa kerangka kerja data adalah gabungan dari inovasi data dan latihan individu yang menggunakan inovasi untuk membantu tugas dan dewannya.

Sebuah manual pragmatis untuk membuat kerangka data menggunakan PHP5 dan Mysql menggabungkan Lise Pujiastuti. (2020:4) nanti (Wahyono, 2004) (Simarmata, 2006) Sebuah kerangka data total memiliki kerangka kehormatan sebagai berikut:

a. Perangkat keras

Bagian ini merupakan bagian dari perangkat keras seperti komputer, printer dan teknologi jaringan komputer.

b. Perangkat Lunak

Sepotong perangkat lunak sistem informasi yang memerintahkan komputer untuk melakukan tugas yang harus dilakukan. B. Sistem Operasi, Aplikasi, Utilitas, dan Bahasa Pemrograman.

c.Data

Ini adalah bagian penting dari sistem informasi kami dan diproses lebih lanjut untuk membuat informasi seperti buku transaksi, memo, dan kwitansi.

yaitu

d.prosedur

Sepotong dokumentasi yang berisi program atau proses yang terjadi dalam suatu sistem. Prosedur dapat berupa manual operasional, seperti prosedur untuk sistem pengendalian internal, atau manual teknis, seperti manual eksekusi program komputer.

e.Orang

Orang adalah bagian utama dari sistem informasi.

2.1.5 Komponen Sistem

Menurut Definisi Jeperson Hutahaeen (2015: 3), bagian kerangka adalah bagian kerangka yang terdiri dari banyak bagian yang bekerja sama.

Bagian kerangka terdiri dari bagian-bagian sebagai subsistem atau bagian dari kerangka kerja.

Dari sebuah.

a.batas kerangka (batas)

Batas kerangka kerja adalah wilayah yang mengisolasi kerangka kerja dari kerangka kerja yang berbeda atau iklim luar. Batasan kerangka kerja ini mendorong kami untuk menganggap kerangka kerja sebagai satu kesatuan. Batas kerangka menunjukkan tingkat kerangka kerja.

b. Kerangka kerja tambahan iklim (iklim)

Iklim di luar kerangka (climate) berada di luar kerangka yang mempengaruhi cara berperilaku. Iklim dapat berharga, yang harus dipertahankan, atau menghambat, yang harus dipertahankan dan dikendalikan. Jika tidak, itu akan memengaruhi kerangka kerja langsung.

c. Antarmuka kerangka kerja (antarmuka)

Kerangka kontak adalah media kontak antara subsistem dengan subsistem yang berbeda. Asosiasi ini menjunjung tinggi perkembangan aset dimulai dengan satu subsistem kemudian ke yang berikutnya. Hasil (yield) subsistem menjadi masukan (kontribusi) bagi subsistem yang berbeda melalui asosiasi.

d. login (masuk) kerangka kerja

Input adalah energi yang ditempatkan ke dalam kerangka dan dapat sebagai pendukung (pemeliharaan sinyal input tanpa henti (sinyal info). Dukungan kerja adalah energi yang disimpan untuk menjaga kerangka tetap berjalan. Sinyal info adalah energi yang indah untuk mendapatkan Hasil Contoh program kerangka kerja PC adalah dukungan dan pemeliharaan informasi adalah sinyal info yang menjadi data.

e. Kerangka Shutdown (Keluar)

Presentasi kerangka adalah konsekuensi dari energi yang dikonsumsi dan dapat dipisahkan menjadi eksekusi yang bermanfaat dan pembuangan sampah. Misalnya, PC menghasilkan panas. Ini adalah pemborosan yang tersisa, data adalah eksekusi mendasar.

2.1.6 Klasifikasi Sistem

Definisi yang ditunjukkan Sutabri (2012:22), "Kerangka adalah jenis kombinasi antara satu bagian dengan bagian lain dengan alasan memiliki alasan alternatif untuk setiap kasus yang terjadi dalam kerangka". Selanjutnya, kerangka kerja dapat diklasifikasikan ke dalam sudut pandang yang berbeda, misalnya,

a. Kerangka kerja abstrak dan kerangka kerja aktual

Kerangka unik adalah kerangka sebagai pertimbangan dan pemikiran yang tidak benar-benar tampak. Misalnya, kerangka agama, yang merupakan susunan jenis pemikiran tentang hubungan antara manusia dan makhluk ilahi, dan kerangka aktual yang ada secara nyata. B. Kerangka kerja PC, kerangka pembuatan, kerangka diseminasi, kerangka fakultas eksekutif, dan sebagainya.

b. Kerangka kerja reguler dan palsu

Kerangka kerja normal adalah kerangka yang dibuat oleh siklus-siklus teratur yang bukan buatan manusia, seperti kerangka pergantian dunia, peristiwa yang terus-menerus, dan perbedaan musim. Kerangka kerja palsu, kerangka kerja yang mencakup kerja sama manusia-mesin, disebut kerangka kerja manusia-mesin. Kerangka kerja data berbasis PC adalah ilustrasi kerangka kerja manusia-mesin karena mencakup pemanfaatan PC untuk bekerja sama dengan manusia.

c. Kerangka kerja tertentu dan kerangka kerja yang tidak jelas

Kerangka kerja yang berkolaborasi dengan cara berperilaku yang tidak mengejutkan disebut kerangka kerja deterministik. Kerangka kerja PC adalah ilustrasi kerangka kerja yang perilakunya dapat diselesaikan berdasarkan program PC yang dijalankannya. Kerangka probabilistik, sekali lagi, adalah

kerangka kerja di mana keadaan masa depan tidak menentu karena mengandung komponen stokastik.

d. kerangka kerja tertutup dan kerangka kerja terbuka

Kerangka kerja tertutup adalah kerangka kerja yang tidak bergantung pada iklim luar. Kerangka kerja ini bekerja secara alami tanpa hambatan eksternal. Kerangka kerja terbuka adalah kerangka kerja yang terhubung dengan dan dipengaruhi oleh iklim luar. Kerangka kerja ini mengakui informasi dan menghasilkan hasil untuk subsistem yang berbeda.

2.1.7 Komponen Sistem Informasi

Definisi yang ditunjukkan Sutrabri (2012:39), “Kerangka kerja data terdiri dari bagian-bagian yang disebut blok perakitan yang terdiri dari blok info, blok model, blok hasil, blok inovasi, blok kumpulan data, dan blok kontrol. Sebagai kerangka kerja, blok berkomunikasi satu sama lain. buat solidaritas untuk mencapai tujuan Anda.

Dalam buku Pengenalan Sistem Informasi (Elisabet Yunaeti Anggraeni, 2017:2), bagian-bagian kerangka data adalah:

a. Bagian input adalah informasi yang masuk ke dalam kerangka data.

b. Bagian model adalah campuran teknik, alasan, dan model numerik yang mengontrol informasi yang disimpan dalam kumpulan data.

c. Bagian inovasi adalah perangkat kerangka data. Inovasi tersebut digunakan untuk mendapatkan input, mengeksekusi model, dan menyimpan serta mengakses informasi papan kontrol.

d. Bagian keluaran adalah konsekuensi dari data nilai dan dokumentasi yang berguna untuk semua tingkat eksekutif dan semua klien kerangka kerja.

e. Bagian kumpulan data adalah kumpulan informasi terkait yang disimpan di PC menggunakan pemrograman kumpulan data.

2.1.8 Pengertian Analisis Sistem

Menurut Yakub (2012: 142), "Analisis sistem adalah proses menganalisis jabatan dan deskripsi pekerjaan (pengguna bisnis), proses bisnis (Proses Bisnis), peraturan atau aturan (Aturan Bisnis), menganalisis masalah dan menemukan solusi. adalah proses memahami sistem yang ada (masalah dan solusi bisnis) dan perencanaan perusahaan (business planning).

Fase analisis sangat penting karena jika Anda gagal pada fase ini, Anda juga akan gagal pada fase berikutnya. Perbedaannya adalah analisis sistem memiliki ruang lingkup pekerjaan yang lebih detail. Berikut adalah beberapa tahapan analisis sistem.

- a. Investigasi sistem yang ada (investigasi sistem yang ada).
- b. Analisis Hasil Survey (Analisis Hasil Survey).
- c. Penentuan Kebutuhan Informasi (Information Needs Determination).
- d. Identifikasi kebutuhan sistem (Identify System Requirement).

2.1.9 Pengertian Perancangan Sistem

Definisi yang dikemukakan Kuusrini (2007:79), "Rencana adalah metode yang terlibat dengan mengembangkan detail kerangka kerja baru sehubungan dengan konsekuensi dari proposal pemeriksaan kerangka kerja".

Seperti yang ditunjukkan Whitten (2007: 160), "konfigurasi kerangka kerja adalah metode berpikir kritis yang sesuai yang mengubah bagian-bagian dari kerangka kerja total dengan harapan membuat kerangka kerja yang tak tertandingi".

Konfigurasi kerangka bermaksud untuk menghilangkan kekurangan kerangka kerja saat ini dan meningkatkan manfaatnya. Dengan cara ini, konfigurasi kerangka kerja memiliki dua target utama:

sebuah.

a. Untuk mengatasi masalah klien

b. Berikan gambar yang jelas dan rencana bangun

2.2 Teori Khusus

2.2.1 Pengertian Pemasaran

Seperti yang ditunjukkan oleh Philip Kotler Keller (2013: 27), "Mempromosikan terkait dengan mengenali dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Salah satu arti paling singkat dari mempromosikan adalah persyaratan untuk pertemuan yang bermanfaat.

Seperti yang ditunjukkan oleh Fandy Tjiptono (2015:11), "Pemajuan adalah jaminan atas apa yang akan ditawarkan kepada pembeli sebagai produk atau organisasi dengan manfaat, melalui metodologi, kondisi, dan saluran diseminasi tertentu, serta penciptaan dan perlakuan usaha untuk membuat, melayani, dan memperluas penawaran."

Membandingkan Hubungan Mempromosikan Amerika di Kotler dan Keller

(2009:5), "maju adalah kemampuan progresif dan berulang untuk membuat, menyampaikan nilai tanpa henti kepada klien dan mengatur asosiasi klien sedemikian rupa sehingga membantu afiliasi dan pendukungnya".

2.2.2 Pengertian Manajemen Pemasaran

Mempromosikan para eksekutif memainkan peran penting dalam suatu masalah, karena dewan mengelola semua latihan menampilkan organisasi. Arti menampilkan eksekutif menurut Kotler dan

Keller (2009:6) menggambarkan kemajuan sebagai pekerjaan dan penyelidikan untuk memilih area bisnis yang objektif dan memperoleh, mempertahankan, dan menciptakan klien dengan membuat dan menyampaikan imbalan klien yang tak tertandingi.

Dengan definisi di atas, dapat dikatakan bahwa mempromosikan eksekutif adalah keahlian atau struktur ilmu untuk memilih, mengikuti, mengikuti, dan meningkatkan klien melalui interaksi yang membantu untuk memperluas kemampuan dan kelayakan menampilkan latihan yang dilakukan oleh orang atau oleh sebuah organisasi.

2.2.3 Pengertian Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Dengan berpromosi ada sistem yang disebut dengan showcasing blend. Campuran menampilkan memainkan peran signifikan dalam meyakinkan pembeli untuk membeli barang atau jasa yang disajikan oleh perusahaan ke pasar. Setelah organisasi memutuskan teknik promosi yang serius secara akurat, organisasi siap untuk merancang seluk-beluk campuran iklan.

Sesuai Kotler Armstrong (2008: 62), "campuran promosi adalah bermacam-macam perangkat strategis yang dapat dikontrol yang bergabung dengan organisasi untuk memberikan reaksi yang dibutuhkan di pasar objektif."

Seperti yang diungkapkan oleh Buchari (2008:205), "mempromosikan paduan adalah sistem memadukan menampilkan latihan, sehingga campuran terbaik dicari dengan tujuan membawa hasil yang paling enak."

Dari dua pengertian campuran promosi di atas, cenderung diasumsikan bahwa promosi campuran adalah sekelompok perangkat waktu terbatas yang dilengkapi dengan bergabung dengan kegiatan khusus untuk mendapatkan hasil yang paling ekstrim dalam mencapai tujuan pemasaran di pasar tujuan, untuk mencapai tujuan. hasil yang bagus.

2.2.4 Pengertian Penjualan

Seperti yang ditunjukkan oleh Mulyadi (2008: 160), "deals adalah suatu gerakan yang terapkan pedagang dalam menjual tenaga kerja dan produk dengan harapan bahwa mereka akan mendapat keuntungan dari pertukaran ini dan kesepakatan dapat diartikan sebagai pertukaran atau pemindahan kebebasan kepemilikan atas tenaga kerja dan produk. dari dealer ke pembeli."

Seperti yang ditunjukkan oleh Jusup (2008:326), "transaksi adalah nama rekening pembayaran yang mencatat laporan pertukaran produk."

Dalam sebuah organisasi atau asosiasi, penjualan merupakan siklus yang signifikan untuk mendapatkan omset yang signifikan. Pada dasarnya, latihan penawaran dimulai dengan kemajuan yang menyertainya:

sebuah. Tentukan tingkat biaya dan persyaratan yang dianggap masuk akal oleh pembeli.

b. Foster item dan administrasi untuk mengatasi masalah atau keinginan pembeli.

c. Pilih atau putus dengan cepat kerangka saluran dispersi sehingga tenaga kerja dan produk yang dibuat dapat diakses secara efektif oleh pembeli.

d. Tentukan metode promosi dan pilih media yang digunakan.

Transaksi juga merupakan proses memindahkan tenaga kerja dan produk untuk mendapatkan aset lain seperti uang.

Dari gambaran di atas, cenderung dapat dimaklumi bahwa deal adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh pedagang dan pembeli dimana terjadi pertukaran melalui perdagangan tenaga kerja dan produk dengan pertukaran angsuran yang dapat dilakukan dengan uang asli atau kredit.

2.2.5 Pengertian E-Commerce

Sebagaimana ditunjukkan oleh Kadir (2009:10), "Bisnis elektronik adalah satu lagi pengaturan yang dapat digambarkan sebagai strategi yang terlibat dengan pertukaran pekerjaan dan barang di web atau pertukaran barang dagangan, organisasi dan informasi melalui jaringan informasi termasuk web."

Sesuai Vermaat (2007:83), "bisnis online adalah kesepakatan yang terjadi di organisasi elektronik seperti web. Setiap individu yang memiliki organisasi web dapat mengambil bagian dalam latihan bisnis online"

Sesuai Efraim Turban et al (2012:38), "Bisnis elektronik (perdagangan elektronik, EC dibatasi, atau bisnis online) menggabungkan metode yang terlibat dengan pembelian, penjualan, pemindahan, atau perdagangan item, administrasi atau data melalui organisasi PC, termasuk jaringan."

Beberapa orang berpendapat bahwa istilah bisnis online hanya untuk menggambarkan pertukaran yang dapat dilakukan antar rekan kerja. Dengan asumsi pemahaman ini digunakan, individu tertentu memahami bahwa istilah bisnis berbasis web sangat terbatas, sehingga banyak yang menggunakan istilah e-bisnis sebagai pengganti. E-bisnis mendorong arti yang lebih luas dari bisnis berbasis web, perdagangan produk, tetapi juga perawatan klien dan kerjasama dengan rekan kerja.

Dari beberapa pengertian bisnis berbasis web di atas, bisnis internet dapat diartikan sebagai suatu kerangka pertukaran elektronik yang dilakukan dengan memanfaatkan organisasi web.

2.2.6 Pengertian Analisis

Nasution (Sugiyono, 2014: 334) memimpin ujian adalah pekerjaan yang merepotkan, membutuhkan pekerjaan yang merepotkan. Tidak ada cara tegas yang dapat diikuti untuk memimpin suatu ujian, sehingga setiap ahli harus menemukan strateginya sendiri yang menurutnya sesuai untuk pemikiran penilaiannya. Jadi dapat dikatakan bahwa penilaian adalah kesengajaan subjek dalam memilih bagian-bagian, hubungan antara bagian-bagian dan hubungan mereka secara keseluruhan untuk memperoleh pemahaman yang benar tanpa henti.

Sesuai Spradley (Sugiyono, 2014:335) mengatakan bahwa penilaian adalah pengembangan untuk mencari model selain itu pemeriksaan adalah sudut pandang yang berhubungan dengan pengujian adat sesuatu untuk memilih bagian-bagian, hubungan antara bagian-bagian dan hubungannya dengan keseluruhan.

2.2.7 Pengertian Perancangan

“Konfigurasi adalah tindakan atau rencana perancangan yang dimulai dengan pemikiran imajinatif, atau suatu skill untuk menciptakan karya dan daya cipta yang benar-benar dapat menggambarkan kebutuhan pasar karena karya inovatif.” (M. Adhi Prasnowo dkk. 2020: 118).

"Konfigurasi adalah cara paling umum untuk memeriksa, menilai, meningkatkan, dan mengembangkan kerangka kerja, baik fisik maupun non-

fisik, yang ideal untuk masa depan dengan memanfaatkan data yang ada."

(Rusdi Nur dan Muhammad Arsyad Suyuti 2018:15)

2.3 Teori Perancangan

2.3.1 Pengertian *Website*

Menurut Hakim Lukmanul, situs tersebut merupakan web office yang menghubungkan kearsipan di lingkungan sekitar dan daerah terpencil. Arsip di situs ini dikenal sebagai web pagi dan koneksi di situs mengizinkan klien untuk berpindah mulai dari pagi hari lalu ke pagi berikutnya (teks hiper), baik di antara pagi hari disimpan di server yang sama atau server di seluruh dunia.

Menurut Suwanto Raharjo, situs tersebut merupakan akses web yang umumnya digunakan secara luas dibandingkan dengan berbagai administrasi seperti yippee, linkedin, news atau bahkan email.

Seperti yang dikemukakan oleh Murya (Lilian, 2012: 38), "WEB (Internet) adalah suatu bantuan yang menyajikan data dengan menggunakan konsep hyperlink (bergabung), media mempermudah para peselancar (sebutan untuk klien PC yang mencari data dengan cara dari web)."

Seperti yang ditunjukkan oleh Kustiyahningsih (Lilian, 2011:37), "web adalah bantuan yang bisa didapatkan oleh klien PC yang berhubungan dengan web".

Dari penilaian di atas, dapat diduga bahwa web adalah kumpulan halaman yang terdiri dari beberapa halaman yang berisi data dalam struktur yang terkomputerisasi, baik itu teks, gambar, keaktifan yang diberikan melalui web sehingga cenderung digunakan dari mana saja. dunia yang memiliki asosiasi web.

2.3.2 Jenis Website

Menurut Hidayat (Lilian, 2010:36), macam-macam elektronik pada gagasan

atau sebaliknya gaya sebagai berikut:

a. Situs Dinamis, adalah web yang menampilkan informasi dan dapat berbicara dengan klien web. Web unik mengantisipasi bahwa klien harus berinteraksi menggunakan konstruksi sehingga mereka dapat menangani informasi yang ditampilkan. web yang kuat itu alami, tidak terlihat merepotkan, dan terlihat menyenangkan.

b. Situs Statis, adalah situs yang menampilkan informasi yang bersifat statis (tetap). Disebut statis karena klien tidak dapat berkomunikasi dengan web. Jadi, untuk mengambil keputusan membuat sebuah situs statis atau dinamis, harus dilihat dari tampilannya. Jika sebuah situs hanya terhubung ke halaman lain dan berisi informasi tetap, situs tersebut disebut sebagai situs statis.

2.3.3 Fungsi Website

Seperti yang dikemukakan oleh Hidayat (Lilian, 2010:37), berdasarkan kemampuannya, situs dipartisi menjadi:

- a. sebuah. Situs Individu; Situs yang berisi data pribadi individu.
- b. Situs Bisnis; Situs diklaim oleh organisasi.
- c. Situs Pemerintah; Situs yang diklaim oleh kantor pemerintah.
- d. Situs Asosiasi Non-Manfaat yang diklaim oleh asosiasi.

2.3.4 Activity Diagram

Bagan Gerakan adalah jenis visual dari proses kerja yang berisi latihan dan kegiatan, yang juga dapat berisi pilihan, atau lingkaran. Di UML, grafik gerakan dibuat untuk menggambarkan latihan PC dan perkembangan latihan dalam

suatu asosiasi. Terlebih lagi, grafik pergerakan juga menggambarkan aliran kontrol dalam bingkai.

Bagan gerakan memiliki bagian-bagian dengan bentuk tertentu, yang dihubungkan dengan baut. Baut mengarahkan rangkaian latihan yang terjadi, dari awal hingga akhir. Perlu diperhatikan bahwa action chart tidak menggambarkan latihan kerangka yang dilakukan oleh penghibur, tetapi menggambarkan latihan yang dapat dilakukan oleh kerangka tersebut.

Garis Besar Tindakan secara efektif memodelkan bagian-bagian unik dari kerangka kerja. Grafik Aksi pada dasarnya mirip dengan diagram alur atau diagram alur, menunjukkan perkembangan kontrol dimulai dengan satu gerakan kemudian ke yang berikutnya.

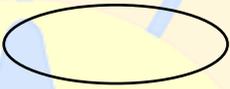
No	Simbol	Nama	Keterangan
1		Status awal	Status awal dari kegiatan sistem.
2		Aktivitas	Kegiatan yang dijalankan sistem
3		<i>Decision</i>	Asosiasi pencabangan dimana apabila ada 2 pilihan kegiatan atau lebih
4		<i>Join</i>	Asosiasi penggabungan dimana 2 atau lebih aktivitas menjadi 1
5		Status Akhir	Status akhir yang dilakukan sistem.
6		<i>Swimlane</i>	Memisahkan organisasi bisnis yang bertanggung jawab pada aktifitas yang terjadi

Tabel 2.1 Komponen Activity Diagram

2.3.5 Use Case Diagram

Adalah untuk menunjukkan melakukan (melakukan) informasi casing yang akan dibuat. Kasus pemanfaatan menggambarkan hubungan antara sesuatu seperti satu pemain dan tepi informasi yang akan dibuat. Sebagai aturan, use case digunakan untuk mengetahui kapasitas mana yang ada dalam situasi informasi dan siapa yang memiliki pilihan untuk mengeksploitasi kapasitas tersebut. Gambar dan penggambaran grafik kasus tujuan seperti yang ditampilkan pada tabel 2.1

Tabel 2.2 Komponen Use Case Diagram

No	Simbol	Deskripsi
1		Use Case : Refleksi dan kerjasama antara framework dan entertainer
2		Penghibur : Alamat pekerjaan individu, kerangka kerja atau instrumen yang berbeda saat berbicara dengan kasus penggunaan.
3		Afiliasi: Musyawarah hubungan antara penghibur dan kasus penggunaan.
4		Spekulasi: Menunjukkan spesialisasi penghibur untuk mengambil bagian dalam kasus pemanfaatan
5	 <<Include>>	<<Include>> Menunjukkan bahwa satu use case sama-sama berguna dari use case lainnya.

6	<<Extend>> 	<<Perpanjang>> Menunjukkan bahwa kasus pemanfaatan adalah kegunaan tambahan dari kasus pemanfaatan lain jika suatu kondisi terpenuhi.
---	-------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2.3.6 Database

Anhar (2010:45) kumpulan data adalah kumpulan tabel yang berisi informasi dan merupakan kumpulan bidang atau bagian. Struktur dokumen yang membentuk basis informasi adalah Information Record and Field. Kumpulan data adalah bermacam-macam informasi yang terkoordinasi dan terorganisir sehingga informasi tersebut dapat dikendalikan, dipulihkan dan dilihat dengan cepat (Raharja 2011: 3).

2.3.7 MySQL

MySQL (2010:181) adalah pemrograman kerangka kerja administrasi basis informasi SQL atau dikenal sebagai DBMS (data set administrasi kerangka kerja), kumpulan data ini multithreaded, multi-client. SQL adalah ide aktivitas berbasis informasi, terutama untuk pemilihan atau penentuan dan berbagai informasi, yang memungkinkan tugas-tugas informasi dilakukan secara efektif secara konsekuen.

Menurut Gerlan Apriandy Manu, MySQL adalah (2020: 17) basis informasi penting yang dapat dijalankan di berbagai jenis tahapan seperti Linux dan Windows.

Menurut Budhi Raharjo mencirikan bahwa "MySQL adalah RDBMS (Social Dataset Administration Framework) yang dapat mengawasi kumpulan data dengan cepat, dapat menampung sangat banyak informasi, dapat diakses oleh banyak klien".

Berdasarkan penilaian para ahli, sangat mungkin beralasan bahwa "MySQL adalah salah satu pemrograman yang paling banyak digunakan untuk server kumpulan data, MySQL adalah OpenSource dan menggunakan SQL".

2.3.8 PHP

Oktavian (2010:31) PHP merupakan Hypertext Preprocessor, yang merupakan bahasa pemrograman (script) berbasis kode yang digunakan untuk menangani data dan mengirimkannya kembali ke program web ke dalam kode HTML. PHP adalah bahasa pemrograman untuk membuat koordinasi web sisi server. PHP memungkinkan Anda untuk membuat halaman situs dinamis. PHP dapat berjalan pada berbagai struktur, misalnya: kerangka kerja Windows, Linux dan Macintosh. Selain Apache, PHP juga mendukung beberapa web server lainnya, seperti Microsoft IIS, Caudium, PWS dan lain-lain (Ramadhan 2006:3).

Sesuai Zaki (2008:2) sifat-sifat yang menyertainya: "PHP adalah bahasa pemrograman yang telah dikoordinasikan untuk membuat halaman dinamis. Meskipun dikenal sebagai bahasa untuk membuat halaman website, PHP sangat digunakan untuk membuat halaman website, jalur permintaan dan aplikasi GUI. .

Menurut penilaian para ahli, secara umum akan dianggap bahwa PHP adalah bahasa pemrograman yang dapat digunakan untuk membuat web dinamis, meskipun juga dapat digunakan untuk membuat berbagai tugas. Sama sekali tidak seperti HTML, kode yang dibuat dalam PHP tidak dapat ditampilkan pada halaman situs web tersebut, namun harus diurus terlebih dahulu oleh server web dan kemudian ditampilkan sebagai halaman situs dalam program web.

2.3.9 XAMPP

Sesuai Purbadian (2016: 1), itulah yang dia katakan "XAMPP adalah pemrograman open source yang merupakan peningkatan dari Light (Linux, Apache, MySQL, PHP dan Perl)".

XAMPP merupakan definisi dari pemrograman yang menjunjung banyak kerangka kerja, merupakan kumpulan dari beberapa proyek. XAMPP adalah instrumen yang memberikan bundel produk yang terdiri dari Apache, PHP dan MySQL.

2.3.10 HTML

Sesuai yang ditunjukkan Castro (2007:14) “HTML adalah jenis catatan di web yang dapat dibaca oleh suatu program. HTML telah berubah menjadi laporan standar di web karena memiliki dua sorotan mendasar. Perama dapat membuat gabungan pada halaman yang membawa klien ke halaman yang berbeda dan selain itu, arsip HTML disimpan sebagai laporan teks yang dapat dibaca oleh hampir semua PC”.

2.3.11 CSS

Castro (2007:14) Flowing Templates (CSS) adalah aturan yang dikumpulkan dalam laporan yang memberikan rencana, efek, dan kapasitas kepekaan yang berbeda pada halaman situs. CSS sudah digunakan untuk mengoordinasikan halaman situs web, tetapi digunakan untuk membuat desain terlihat modern. Streaming Template (CSS) adalah tambahan untuk HTML, CSS menetapkan standar untuk tampilan atau gaya yang digunakan di lokal, sehingga biasanya akan dipisahkan antara konten situs web yang ditulis dalam HTML dan tampilan web yang ditulis dalam CSS. Pada umumnya CSS digunakan untuk menentukan variasi, gaya cetak, desain dan hal-hal lain yang berhubungan dengan penampilan (Ollie 2008: 50).

2.3.12 Javascript

Castro (2007:14) Flowing Templates (CSS) adalah arah yang dikumpulkan dalam catatan yang memberikan kemampuan desain, dampak, dan pengaturan yang berbeda pada halaman situs web. CSS hadir untuk mengatur halaman, tetapi digunakan untuk membuat desain terlihat mahir. Flowing Template (CSS) adalah suplemen untuk HTML, CSS menyusun standar untuk tampilan atau gaya yang digunakan di situs,

sehingga sangat mungkin dipisahkan antara konten situs yang ditulis dalam HTML dan tampilan web yang ditulis dalam CSS. Umumnya CSS digunakan untuk menentukan warna, gaya teks, format dan berbagai hal yang berhubungan dengan tampilan (Ollie 2008:50).

2.3.13 Laravel

Seperti yang ditunjukkan oleh Imroatun Nurul Jannah (2021:42) “Laravel adalah sistem aplikasi web berbasis PHP yang bersifat open source, memanfaatkan ide Model-View-Regulator (MVC).

Sesuai Naista (2017: 10) merekomendasikan bahwa sistem adalah struktur perhitungan mendasar yang digunakan untuk menangani atau menangani masalah yang rumit. Sederhananya, struktur adalah sistem dari mana sebuah situs akan dibangun. Dengan memanfaatkan struktur ini, waktu yang diharapkan untuk membuat situs menjadi lebih terbatas dan membuat interaksi pemeliharaan menjadi lebih sederhana.

2.3.14 HTTP

HTTP (Hypertext Move Convention) (2020: 1) adalah konvensi jaringan lapisan aplikasi yang dibuat untuk membantu interaksi pertukaran antar PC. Konvensi ini digunakan untuk memindahkan data seperti laporan, dokumen, gambar, dan rekaman antar PC. Konvensi HTTP terdiri dari sekelompok perintah dalam korespondensi antar jaringan. Korespondensi terjadi antara PC klien dan server web atau sebaliknya, PC klien membuat permintaan dengan mendapatkan alamat IP atau ruang untuk memberikan dan kemudian server web menangani permintaan dengan kode yang dimasukkan. HTTP dianggap sangat mudah beradaptasi dan baru-baru ini terus dikembangkan dengan berbagai fitur baru sehingga konvensi HTTP menjadi konvensi yang paling dapat diandalkan dan perdagangan informasi penanganan tercepat.

2.3.15 Gantchart

Sesuai Herry Grantt (Thomson) adalah salah satu strategi untuk pekerjaan pemesanan untuk usaha luar biasa dengan menggambarkan waktu yang dinilai untuk setiap pekerjaan dalam siklus penciptaan.

Diagram Gantt sebagaimana ditunjukkan oleh Indra Rianto (2021: 34) adalah "presentasi terstruktur yang digunakan untuk menunjukkan latihan pada usaha serta jadwal dan waktu untuk pelaksanaannya."

Diagram Gantt menurut Eko Reddish Cahyadi dan Musa Hubeis (2022) adalah "semacam bagan referensi yang digunakan untuk menunjukkan usaha pada suatu usaha dan jadwal dan waktu untuk pelaksanaannya, misalnya, musim awal tugas dan selanjutnya sebagai sejauh mungkin digunakan untuk menyelesaikan pekerjaan yang dirujuk."

Gantchart adalah salah satu teknik dalam pemesanan proyek. Teknik ini memanfaatkan tampilan yang seperti jadwal biasa.

2.3.16 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2016:10) pemeriksaan SWOT adalah prosedur penyusunan strategi yang digunakan untuk mensurvei kualitas, kekurangan, (kekurangan), pintu terbuka yang berharga (potensi pintu terbuka), dan bahaya (bahaya) dalam suatu hipotesis tugas atau bisnis. Keempat variabel ini membentuk bentuk singkat SWOT (kualitas, kekurangan, pintu terbuka yang berharga, dan bahaya).

Pemeriksaan SWOT dapat diterapkan dengan mendobrak dan mencari tahu hal-hal berbeda yang mempengaruhi keempat elemen tersebut, kemudian menerapkannya dalam gambaran kisi-kisi SWOT, dimana penerapannya adalah cara kualitas dapat memanfaatkan pintu terbuka yang ada, cara mengatasi kekurangan (kekurangan) yang menjaga manfaat dari pintu-pintu terbuka yang ada, kemudian, kemudian bagaimana

sifat-sifat itu dapat mengatasi bahaya yang ada, dan terakhir bagaimana mengatasi kekurangan-kekurangan yang dapat menyampaikan intimidasi menjadi nyata. atau di sisi lain membuat bahaya lain.

2.4 Tinjauan Studi – (State of The Art)

2.4.1 Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online

No	Data Jurnal / Makalah	Keterangan
1	Judul	IMPLEMENTASI E-COMMERCE SEBAGAI MEDIA PENJUALAN ONLINE
2	Jurnal	Jurnal Idealis
3	Volume dan halaman	Vol 3 dan 8 halaman
4	Tanggal dan Tahun	1 januari 2020
5	Penulis	Gusti adia pamungkas noor
6	Penerbit	H. Himawan
7	Tujuan Penelitian	Untuk Memberikan jawaban pilihan bagi Lumi Distro dengan membuat situs bisnis online dengan tujuan agar transaksi akan meningkat karena sangat baik bisa didapatkan dimana saja dan kapan saja.
8	Lokasi dan Subjek Penelitian	Jl raya ciledug , kebayoran lama , Jakarta selatan . subjek : toko lumi distro
9	Teknik Pengumpulan Data	<p>a.Wawancara dipimpin oleh pencipta untuk mendapatkan Bagaimana perkembangan proses bisnis deal di Distro Lumi.</p> <p>b. Persepsi Dalam tindakan ini para analis melihat persepsi langsung dalam siklus transaksi, sepenuhnya berniat untuk memperoleh informasi yang paling ekstrim.</p> <p>c.Laporkan Investigasi Dalam gerakan ini, para ahli mengumpulkan catatan di Distro Lumi seperti catatan dan laporan. Investigasi tulisan</p>

		<p>Studi penulisan ini diarahkan untuk mendapatkan referensi serupa Dengan masalah yang terjadi pada Distro Lumi.</p>
10	Metode yang digunakan	<p>Strategi yang digunakan dalam pembuatan bisnis online ini menggunakan teknik Item Sulated dan pelaksanaan kerangka bisnis internet menggunakan Substance Board Framework (CMS). Teknik ilmiah yang digunakan adalah memanfaatkan Plan of Action Material (BMC) yang berfokus pada sistem dispersi sehingga kesepakatan dapat diatur dengan tepat dan ideal.</p>
11	Alat Bantu Perancangan Sistem	<p>Rencana tindakan Bahan adalah instrumen untuk mengubah rencana tindakan baru organisasi untuk menghasilkan teknik-teknik tambahan yang tepat.</p> <p>Dalam BMC ada 9 komponen. Komponen-komponen ini membantu mempermudah organisasi untuk menemukan latihan baru yang dapat diselesaikan untuk kemajuan prosedur bisnisnya.</p> <p>sebuah.</p>

12	Hasil Penelitian	<p>sebuah. Fragmen Klien</p> <p>Sasaran yang diharapkan adalah pria dewasa dari usia 13-30 tahun mengingat barang yang dijual oleh Lumi Distro sudah pasti.</p> <p>hanya untuk pria dan untuk anak muda muda. Pelajar yang lebih muda, misalnya pelajar SMP dan SMA menjadi sasaran Distro Lumi, serta pelajar dan buruh yang difokuskan untuk transaksi.</p> <p>b. Insentif</p> <p>Keunggulan yang diberikan Lumi Distro adalah barang yang dijual terjamin, barang berasal dari merek ternama, rencana barang terkini, mengikuti perkembangan desain, dan harga jual di Lumi Distro lebih murah.</p> <p>c.</p> <p>Saluran Instagram adalah media yang digunakan oleh Lumi Distro untuk menarik klien yang diharapkan untuk membeli barang tersebut. Lumi Distro melibatkan Whatsapp sebagai media korespondensi untuk melayani klien langsung. Selanjutnya dapat mengatur barang secara lugas melalui situs bisnis online yang telah dibuat.</p> <p>d. Hubungan Klien</p> <p>Metode Lumi Distro untuk mendapatkan klien baru dan terencana Tahan klien yang ada untuk memilih dan membeli item di Lumi Distro dengan memberikan data tentang kemajuan seperti kupon. setiap akhir bulan Lumi Distro mencuci gudang, misalnya, barang dengan batas hingga setengahnya.</p> <p>e. Aliran Pendapatan</p> <p>Di Lumi Distro barang-barang pokok yang dijual adalah pakaian, jas, celana, tas, sepatu dan perhiasan. Dengan penawaran barang-barang ini akan membuat jenis pendapatan utama di Lumi Distro.</p>
----	------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

13	Kekuatan Penelitian	<p>Manfaat dalam buku harian utama adalah bahwa materinya sangat selesai, seperti yang harus terlihat dalam sub-judul total dan seluk-beluk dalam buku harian, kemudian, pada titik itu, keuntungan dari buku harian adalah bahwa pencipta dapat membina beberapa fokus kecil namun cukup signifikan untuk direnungkan, dan pencipta melakukannya dengan hati-hati. sangat bagus..</p>
14	Kelemahan Penelitian	<p>Buku harian ini memiliki kelemahan, khususnya bahwa buku harian itu juga memiliki kepentingan yang meragukan dalam keterangan tertentu dan membuat pembaca agak bingung.</p>
15	Kesimpulan	<p>sebuah. Dengan fitur truck highlight di situs bisnis internet Lumi Distro, pelanggan tentunya dapat mengatur barang kapanpun dan dimanapun sehingga transaksi Lumi Distro akan semakin meningkat.</p> <p>b. Dengan fitur Instagram, Lumi Distro dapat memajukan barang-barangnya dan kemudian berinteraksi dengan situs yang telah dibuat.</p> <p>Selain itu, Lumi Distro memanfaatkan elemen optimasi Yoast Web untuk didaftarkan oleh Google, sehingga jangkauan pasar menjadi lebih luas.</p> <p>c. Dengan elemen permintaan seperti truk dan kasir di situs Lumi Distro, pelanggan dapat mengatur melalui situs tanpa harus langsung ke sirkulasi.</p> <p>d. Dengan fitur pengoptimalan Web dari situs Lumi Distro, ia dapat menyaingi dispersi yang ada di web sekarang</p>

		dengan tujuan agar penawaran barang lazim.
--	--	--------------------------------------------

2.4.2 Media Sosial dan E-Commerce Sebagai Solusi Tantangan Pemasaran

No	Data Jurnal / Makalah	Keterangan
1	Judul	Hiburan Virtual dan Bisnis Berbasis Web Sebagai Jawaban untuk Menampilkan Kesulitan Selama Pandemi Coronavirus
2	Jurnal	Jurnal administrasi bisnis
3	Volume dan halaman	Vol 6 dan 9 halaman
4	Tanggal dan Tahun	2 Desember 2020
5	Penulis	Teti Sumarni , Linda Daniati Melinda
6	Penerbit	A.W Bertrand
7	Tujuan Penelitian	Kajian ini diharapkan dapat membantu perusahaan swasta khususnya UMKM Warung Salapan memiliki pilihan untuk menjawab kesulitan periklanan di masa Pandemi Corona. Sarapan Bandung dan UKM melambat
8	Lokasi dan Subjek Penelitian	Bandung dan UMKM Warung salapan

9	Teknik Pengumpulan Data	Dalam pengumpulan data ini, pembuat langsung menuju objek pemeriksaan untuk memperoleh data. Wawasan ini menggunakan penegasan partisipatif, di mana ahli secara langsung terlibat dengan praktik sehari-hari dari individu yang diperhatikan atau digunakan sebagai sumber penilaian (Sugiyono, 2006).
10	Metode yang digunakan	Jenis pemeriksaan ini adalah eksplorasi subjektif ekspresif, dimana informasi yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, bukan angka (Danim, 2002). Sesuai Bogdan dan Taylor, seperti dikutip oleh (Moleong, 2000),
11	Alat Bantu Perancangan Sistem	Hiburan virtual berubah menjadi instrumen khusus terkenal yang mungkin jauh lebih penting daripada jenis publikasi apa pun konvensional lainnya. Organisasi harus memanfaatkan peralatan yang disediakan hiburan berbasis web sejauh berinteraksi dengan kerumunan mereka. Rencana hiburan online yang terbuka dan penting telah terbukti berhasil dalam hal menjaga orang-orang setia pada suatu merek.
12	Hasil Penelitian	Hasil pemeriksaan berupa pembuatan logo, stiker, akun google, akun WhatsApp Business, Rekor Instagram dan Gofood. Kepercayaan adalah seorang wirausahawan Warung Salapan dapat membangun transaksinya selama pandemi Coronavirus.
13	Kekuatan Penelitian	Dalam Jurnal yang dibuat sudah mencakup semua informasi yang diperlukan, serta contoh yang tepat dan cocok dengan pembahasan. Keseluruhan isi yang umum dibaca oleh orang-orang.

14	Kelemahan Penelitian	Tidak ada penyajian table ataupun grafik dalam jurnal diatas. Terdapat beberapa Bahasa yang sulit dipahami khususnya bagi pembaca dari kalangan umum.
15	Kesimpulan	Selama Pandemi Coronavirus, pelaku bisnis harus mendorong diri mereka sendiri untuk mendapatkan dengan terus mengirimkan, memasarkan, dan mengeksekusi barang-barang mereka di web. Merebaknya infeksi ini membuka pintu baru dan metodologi mengenai pembuatan, promosi, pertukaran dan pengiriman barang kepada pembeli. Saat ini, upaya terkoordinasi ini telah dilakukan oleh UKM Warung Salapan dengan menggandeng panggung online dan hiburan virtual untuk memamerkan barang-barang mereka. Untuk alat angkut yang selama ini menggunakan teknik tradisional sudah mulai sepi dan menggunakan transportasi online untuk memiliki pilihan dalam menyampaikan barangnya kepada pembeli. Dengan membuat logo, stiker, akun google, akun WhatsApp Business, akun Instagram dan Gofood. Kepercayaan adalah seorang wirausahawan Warung Salapan dapat memperluas penawarannya selama pandemi Coronavirus.

2.4.3 Analisa Pengaruh Masa New Normal

No	Data Jurnal / Makalah	Keterangan
1	Judul	ANALISA PENGARUH MASA NEW NORMALPADA PENJUALAN ONLINE MELALUI E-COMMERCE SHOPEE
2	Jurnal	Jurnal Ekonomi Manajemen Sumber Daya
3	Volume dan halaman	Volume 22 dan 9 halaman
4	Tanggal dan Tahun	2 Desember 2020

5	Penulis	Lina Ayu Safitri S.E.,M.M., Chriswardana Bayu Dewa S.E.,M.M.
6	Penerbit	Andi yogyakarta
7	Tujuan Penelitian	untuk menyelidiki dampaknya periode biasa baru pada penawaran online melalui bisnis berbasis web shopee
8	Lokasi dan Subjek Penelitian	Jl. Ringroad Barat Ambarketawang Gamping Sleman Yogyakarta dan mata kuliah ujiannya adalah Perguruan Tinggi Bina Sarana Teknik Informatika Yogyakarta
9	Teknik Pengumpulan Data	Pemilahan informasi yang dilakukan oleh ilmuwan adalah dengan mengambil polling dan mengharapkan responden untuk menyelesaikan survei
10	Metode yang digunakan	Strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik eksplorasi kuantitatif dengan memanfaatkan informasi esensial.
11	Alat Bantu Perancangan Sistem	Diagram, tabel
12	Hasil Penelitian	Hasil eksplorasi ini menunjukkan bahwa periode adat baru meningkatkan pertukaran online di shopee bisnis elektronik. Hal ini menunjukkan bahwa new normal sedang membangun roda perekonomian yang dapat dirasakan oleh para peritel online.
13	Kekuatan Penelitian	Ini adalah setiap kali pemeriksaan ini pertama kali diarahkan. Jadi penjelajahan ini bisa dijadikan alasan untuk memimpin ujian lain dengan poin yang sama,

		namun dengan strategi alternatif
14	Kelemahan Penelitian	Ini adalah setiap kali pemeriksaan ini pertama kali diarahkan. Jadi penjelajahan ini bisa dijadikan alasan untuk memimpin ujian lain dengan poin yang sama, namun dengan strategi alternatif spesialis
15	Kesimpulan	Mengingat efek dari percakapan di atas, cenderung beralasan bahwa periode tipikal baru meningkatkan transaksi online di shopee bisnis berbasis web. Hal ini menunjukkan bahwa masa normal baru membangun roda perekonomian yang dapat dirasakan oleh peritel online.

2.4.4 Strategi Meningkatkan Penjualan E-Commerce

No	Data Jurnal / Makalah	Keterangan
1	Judul	STRATEGI MENINGKATKAN PENJUALAN E-COMMERCE
2	Jurnal	Jurnal Ekonomi
3	Volume dan halaman	Volume 30 dan 10 halaman
4	Tanggal dan Tahun	2 Januari 2020
5	Penulis	Robin Muhammad S.E.,M.M.
6	Penerbit	Reza hardiansyah
7	Tujuan Penelitian	Untuk menganalisis strategi Meningkatkan penjualan ecommerce

8	Lokasi dan Subjek Penelitian	Innocera , Cengkareng Jakarta barat
9	Teknik Pengumpulan Data	Kumpulan informasi yang diselesaikan oleh spesialis adalah dengan melakukan survei dan mengharapkan responden untuk menyelesaikan jajak pendapat
10	Metode yang digunakan	Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah strategi eksplorasi kuantitatif dengan memanfaatkan informasi esensial.
11	Alat Bantu Perancangan Sistem	Diagram, tabel
12	Hasil Penelitian	Efek samping dari penelitian ini menunjukkan bahwa ada teknik yang berbeda untuk meningkatkan transaksi bisnis online. Salah satunya adalah melakukan promosi, mengawasi kenaikan pangkat, mengembangkan administrasi lebih lanjut, dan sebagainya..
13	Kekuatan Penelitian	Ini adalah kapan eksplorasi ini pertama kali diarahkan. Jadi ujian ini bisa dijadikan alasan untuk memimpin eksplorasi lain dengan topik yang sama, namun dengan strategi alternatif
14	Kelemahan Penelitian	Tidak ada tampilan tabel atau informasi faktual secara detail tanpa henti.

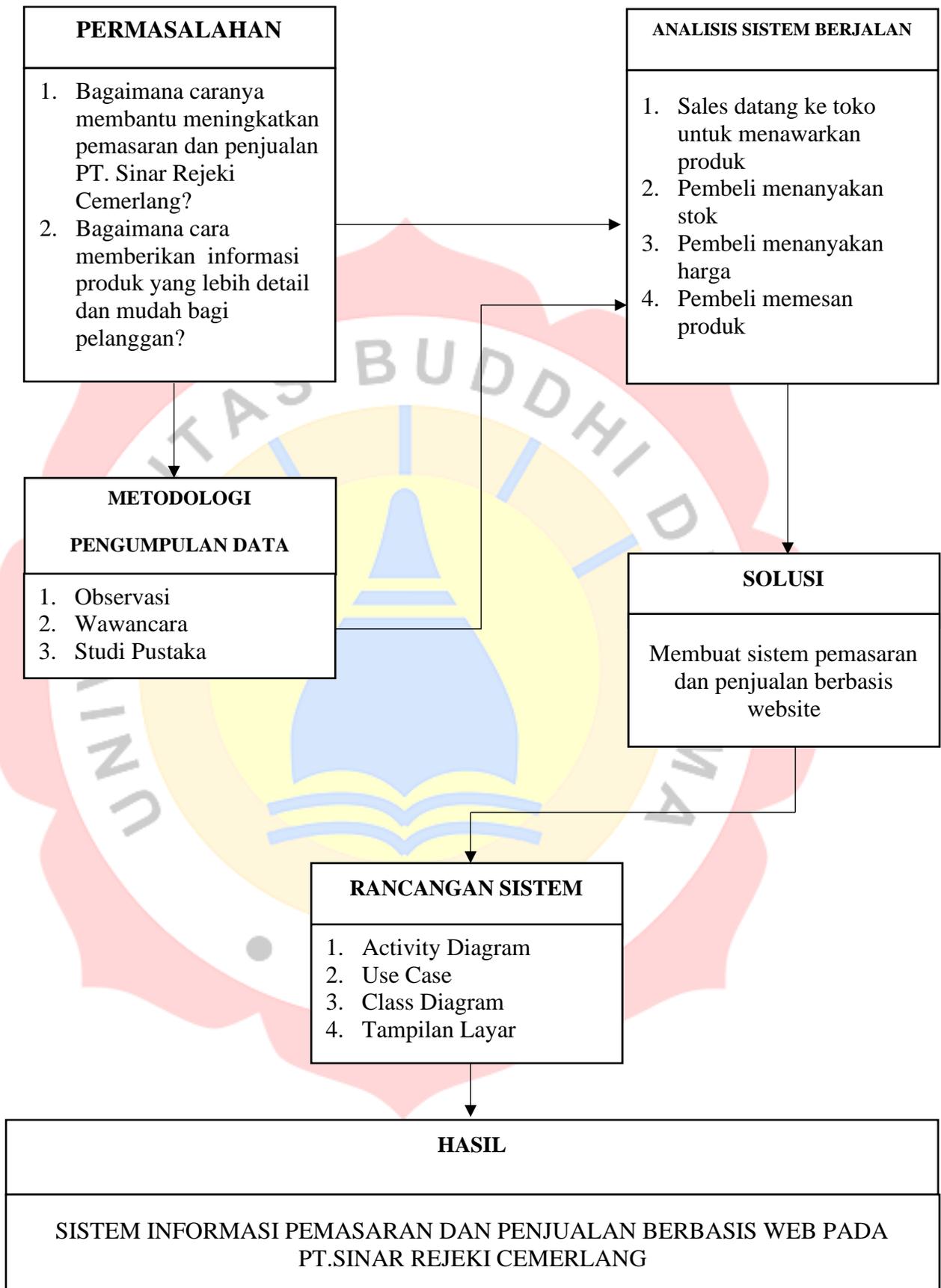
15	Kesimpulan	Mengingat konsekuensi dari percakapan di atas, cenderung beralasan bahwa ada sistem yang berbeda untuk meningkatkan kesepakatan. Masalah ini menunjukkan bahwa mengawasi bisnis internet harus terus ditingkatkan sehingga kesepakatan terus berjalan sesuai rencana.
----	------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2.4.5 Kendala dan Masalah dalam Bertransaksi di E-Commerce

No	Data Jurnal / Makalah	Keterangan
1	Judul	KENDALA DAN MASALAH DALAM BERTRANSAKSI DI ECOMMERCE
2	Jurnal	Jurnal Ekonomi
3	Volume dan halaman	Volume 25 dan 8 halaman
4	Tanggal dan Tahun	2 Februari 2019
5	Penulis	Agung Maulana S.E.,M.M.
6	Penerbit	Jumalis Hakum
7	Tujuan Penelitian	untuk menganalisa masalah dan kendala yang kerap terjadi saat transaksi di e-commerce
8	Lokasi dan Subjek Penelitian	Toko Lucky , Grogol Jakarta barat
9	Teknik Pengumpulan Data	Berbagai-bagai informasi yang diselesaikan oleh para ilmuwan adalah dengan memimpin memenuhi dan membubarkan struktur informasi untuk diisi
10	Metode yang digunakan	Sistem yang digunakan dalam penelitian ini adalah prosedur penilaian kuantitatif, dengan menggunakan data fundamental.
11	Alat Bantu Perancangan Sistem	Diagram, table, grafik

12	Hasil Penelitian	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam transaksi ecommerce terdapat banyak kendala seperti pesanan dikomplain, pengiriman terlambat , barang rusak dll
13	Kekuatan Penelitian	Keseluruhan informasi yang disajikan sudah cukup lengkap dan memudahkan pembaca untuk memahami isinya.
14	Kelemahan Penelitian	Wawancara yang dilakukan terkesan monoton dan pengumpulan data kurang efektif
15	Kesimpulan	Berdasarkan hasil pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat berbagai kendala dan masalah dalam transaksi e-commerce. Hal ini menyatakan yaitu semua penjual dan pembeli harus tau cara mengatasi kendala agar dapat memecahkan masalahnya .

2.5 Kerangka Berpikir



Gambar 2.2 Kerangka Berpikir

BAB III

ANALISIS SISTEM BERJALAN

3.1 Tinjauan Umum

3.1.1 Sejarah PT. Sinar Rejeki Cemerlang

PT. SINAR REJEKI CEMERLANG adalah sebuah institusi yang dibangun mulai Juli 1999 yang bergerak dibidang elektronik audio dan elektronik lainnya.

Memproduksi :

1. Speaker
2. Microphone
3. Mixer
4. Power Amplifier

3.1.2 Visi dan Misi

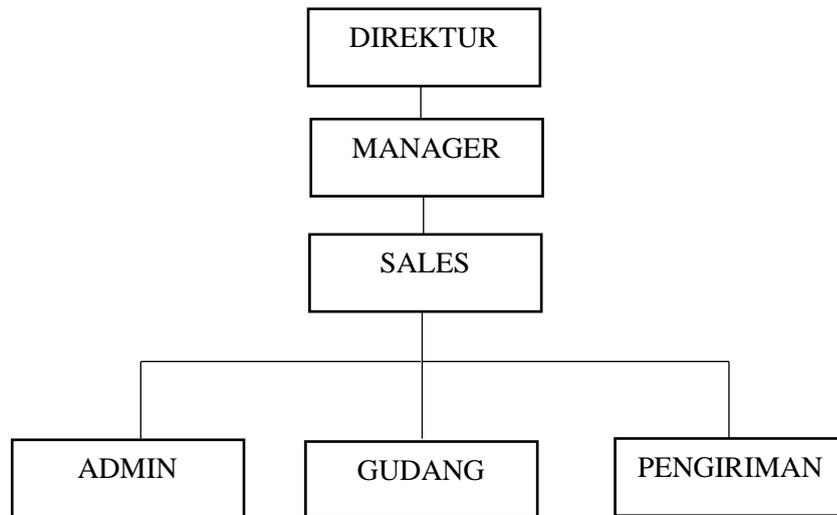
1. Visi PT Sinar Rejeki Cemerlang.

Menjadi perusahaan elektronik audio terbesar di indonesia dan menjual produk dengan kualitas terbaik.

2. Misi PT Sinar Rejeki Cemerlang

- a. Mengutamakan kepentingan pembeli
- b. Memberikan service berkualitas terhadap konsumen
- c. Kualitas produk adalah prioritas kami

3.1.3 Struktur Organisasi



Gambar 3.1 Struktur Organisasi

3.1.4 Tugas dan Wewenang

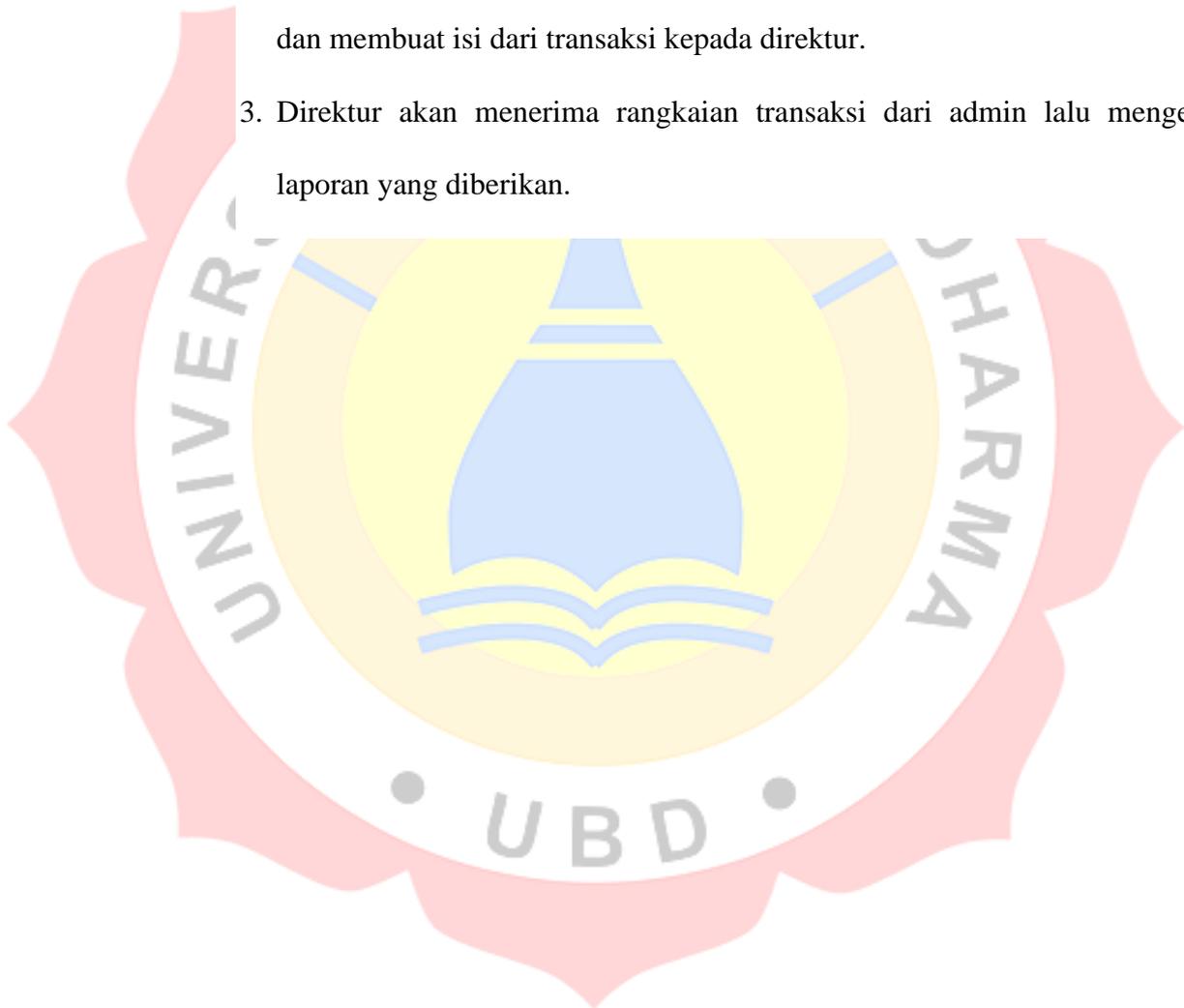
1. **Direktur:** Memimpin institusi. Membuat karyawan mematuhi peraturan kantor. Menerapkan aturan perusahaan yang wajib diikuti oleh semua karyawan di kantor.
2. **Manajer:** Mengawasi dan mengatur pekerjaan karyawannya agar berjalan dengan efektif. Memberikan tugas dan pekerjaan kepada setiap karyawan sesuai dengan jabatannya. Mengambil keputusan, menyusun rencana dan menyusun organisasi
3. **Sales:** Memproses pesanan, membuat laporan omset, memastikan produk terjual dengan standar tertinggi.
4. **Admin:** Mengisi faktur pembelian dan faktur penjualan. Mengatur uang kas perusahaan dan membuat laporan yang diperlukan oleh atasan.
5. **Bagian pengiriman:** Memuat dan mengantarkan barang kepada ekspedisi.
6. **Gudang:** Observasi stok barang di gudang dan memberitahu hal tersebut kepada admin. Packing barang yang sudah disiapkan dikirim ke bagian

pengiriman. Melakukan packing barang serta memastikan barang di gudang tidak terjadi masalah

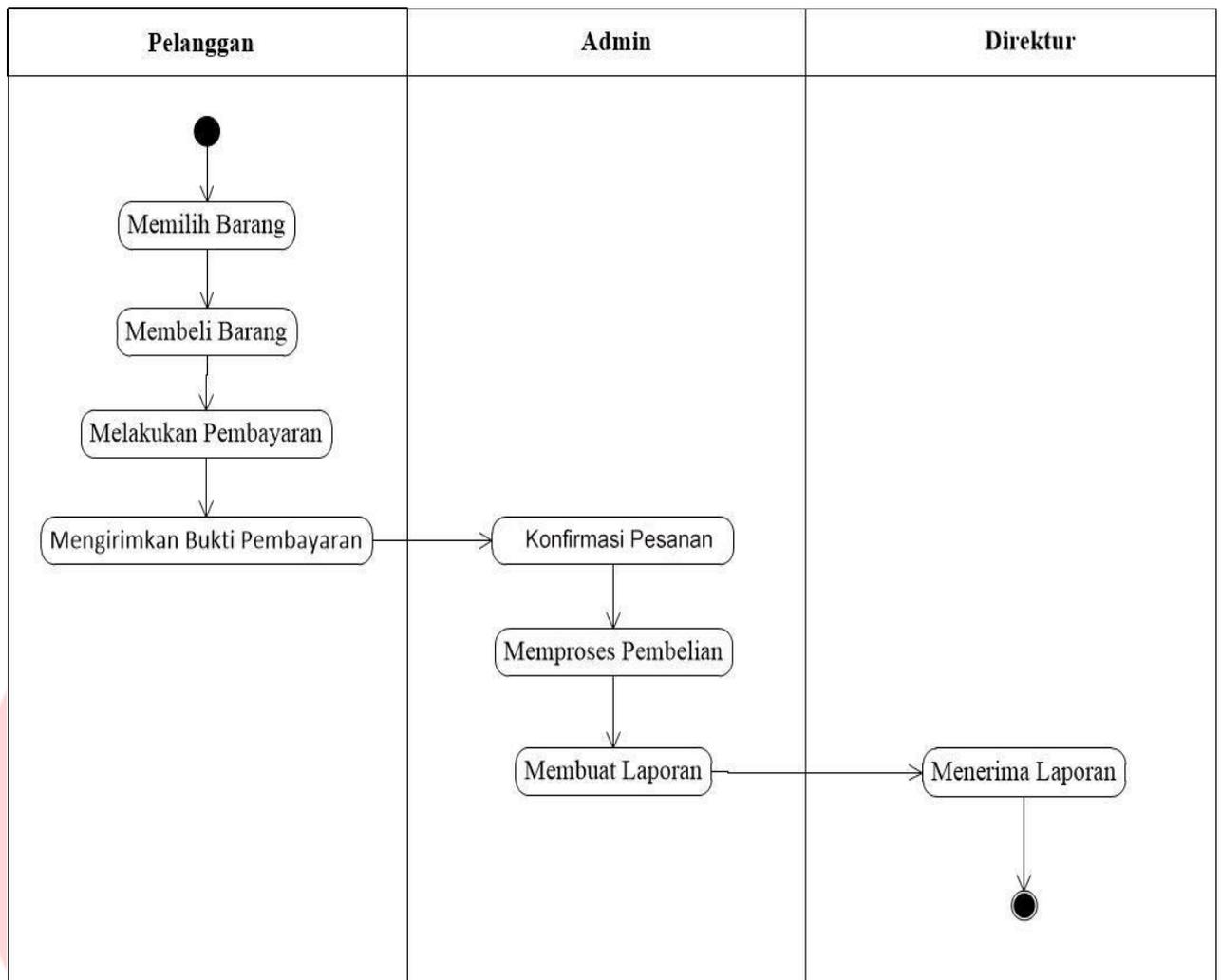
3.2 Prosedur Sistem Berjalan

3.2.1 Prosedur Sistem Informasi Berjalan Pada PT Sinar Rejeki Cemerlang

1. Pelanggan akan memilih barang kemudian membeli barang lalu melakukan pembayaran dan mengirimkan bukti pembayaran kepada admin.
2. Admin akan konfirmasi pesanan dari pelanggan , lalu memproses pembelian dan membuat isi dari transaksi kepada direktur.
3. Direktur akan menerima rangkaian transaksi dari admin lalu mengecek laporan yang diberikan.



3.2.2 Activity Diagram Berjalan Pada PT Sinar Rejeki Cemerlang



Gambar 3.2 Activity Diagram Sistem Informasi PT Sinar Rejeki Cemerlang

3.3 Analisa Masalah

3.3.1 Permasalahan

Permasalahan yang terdapat di PT Sinar Rejeki Cemerlang adalah:

1. Dalam mempromosikan produknya PT. SINAR REJEKI CEMERLANG masih kesulitan untuk mempromosikan produk lebih luas.
2. Sistem penjualan yang masih kurang maksimal.
3. Pelanggan kurang mendapat informasi produk secara detail .

3.3.2 Solusi Pemecahan Masalah

Solusi untuk permasalahan dari indentifikasi diatas yaitu menciptakan sistem penjualan dan pemasaran berbasis website agar omset perusahaan meningkat dan mendapat pasar yang lebih luas. Membuat website yang menyajikan informasi produk secara detail dan akurat.

3.4 Dokumen Input dan Output

3.4.1 Dokumen Input

Pada dokumen ini berisi data masukan yang nantinya data ini akan diproses menjadi keluaran yang digunakan sesuai dengan kebutuhan, adapun file-file yang dipakai adalah berikut ini:

1. Nama : Data Customer

Fungsi : Berisi rincian Data Customer

Frekuensi : Transaksi Customer

Sumber : Marketplace

Distribusi : Sales Marketplace ke Bagian Admin

Media : Formulir

2. Nama : Data Faktur Penjualan

Fungsi : Berisi rincian Data Transaksi Penjualan

Frekuensi : Penjualan kepada customer

Sumber : Marketplace

Distribusi : Sales Marketplace ke Bagian Admin

Media : Formulir

3.4.2 Dokumen Output

Dokumen keluaran adalah hasil dari proses penginputan data yang kemudian diolah sehingga menghasilkan output keluaran berupa:

1. Nama : Data Invoice Marketplace Fungsi :

Berisi rincian Data Invoice

Frekuensi : Invoice marketplace

Sumber : Marketplace

Distribusi : Admin ke Manajer

Media : Kertas

3.5 Requirement Elicitation

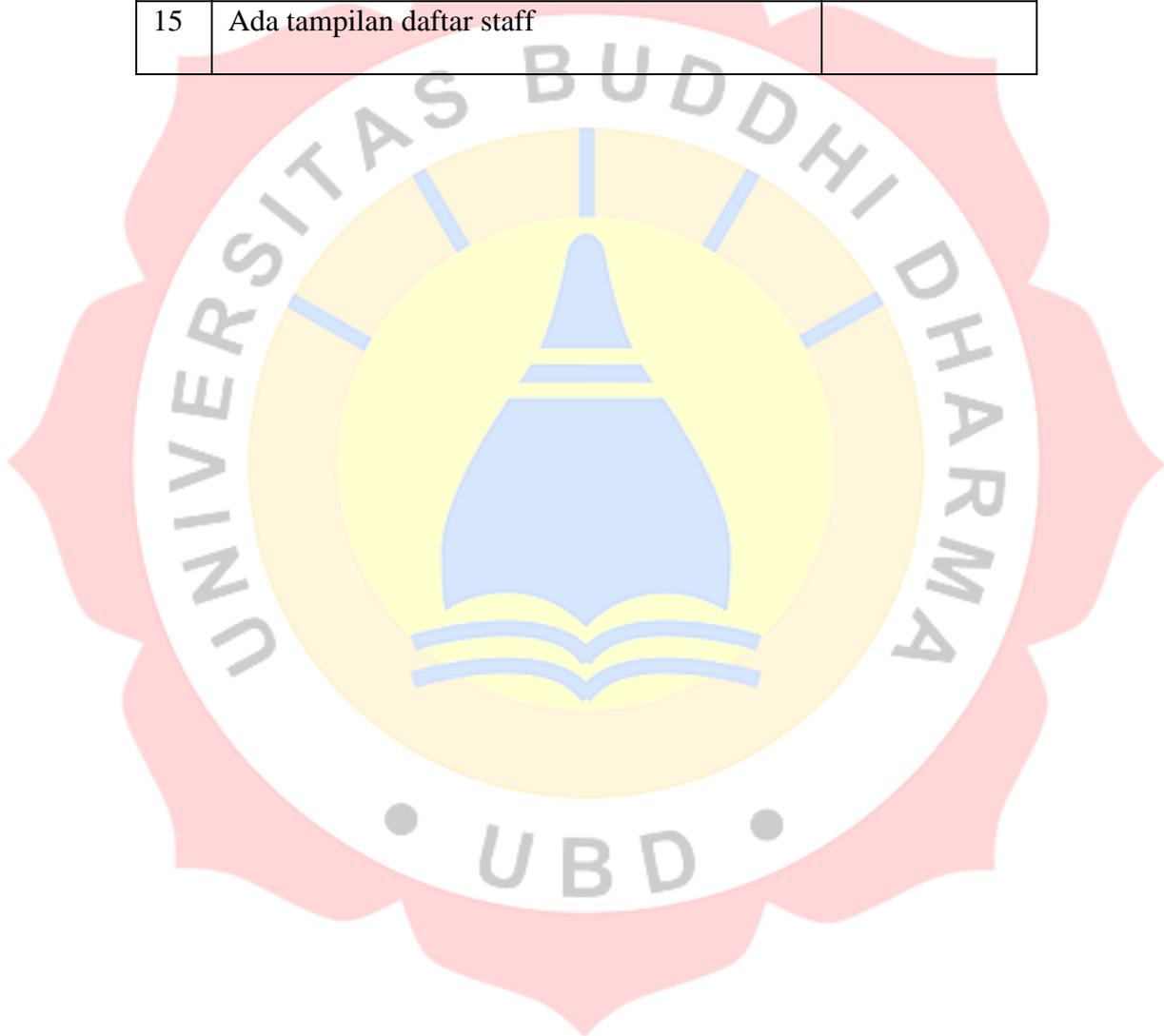
Pada merancang adanya suatu sistem yang berbasis website perlu digunakan untuk pemasaran dan penjualan, sehingga sistem tersebut nantinya dapat disesuaikan dengan kebutuhan customer. Maka dari itu peneliti membagikan Requirement Elicitation pada orang-orang yang akan melakukan transaksi . Agar dapat melakukan transaksi dengan baik tanpa adanya kendala.

Berikut merupakan hasil dari penyebaran Requirement Elicitation.

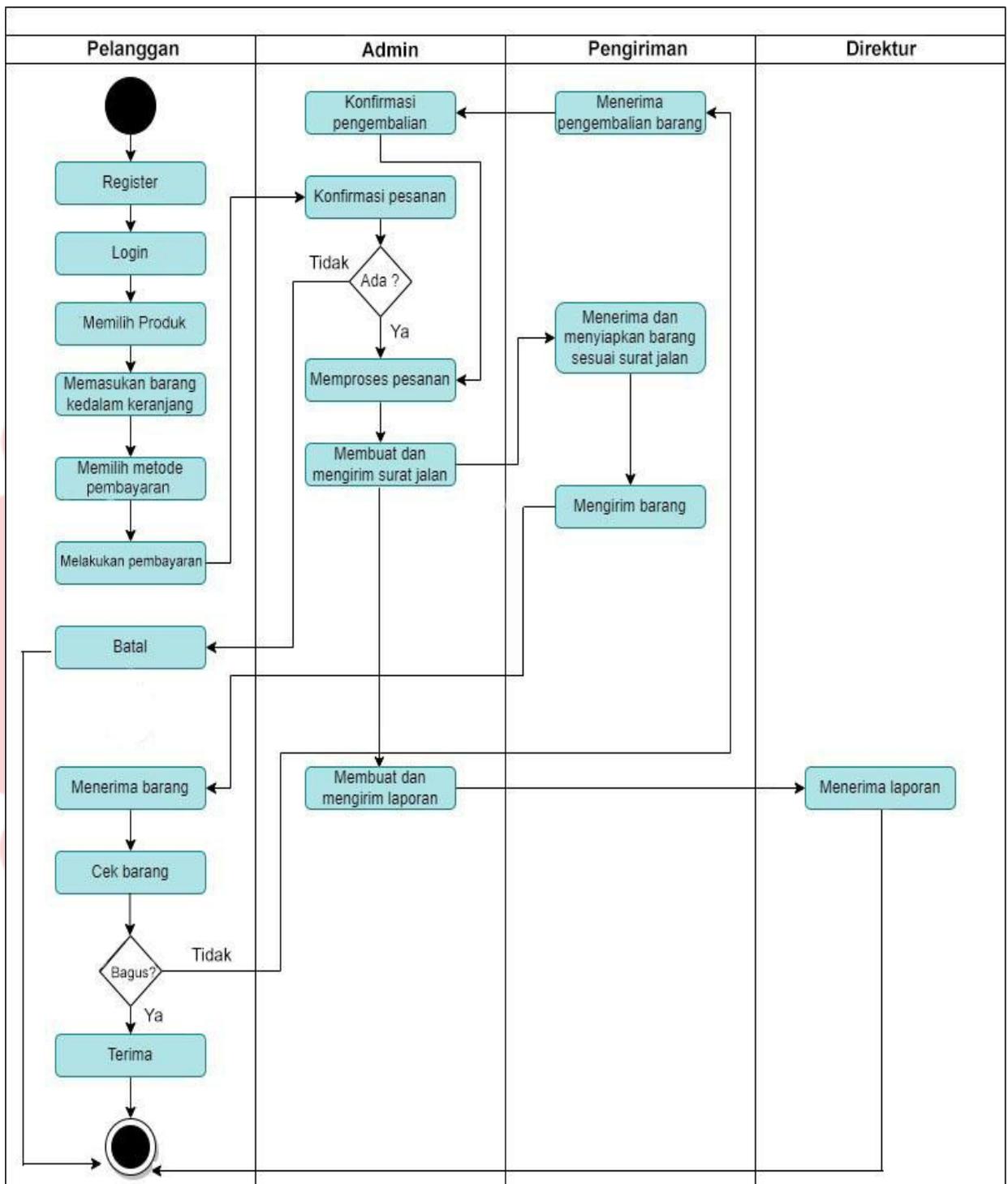
Tabel 3.1 Requirement Elicitation

	Requirement Elicitation	Keterangan
NO	Saya ingin sistem dapat :	
1	Ada tampilan home	
2	Ada menu login	
3	Ada menu register	
4	Ada tampilan informasi produk	
5	Ada tampilan spesifikasi detail produk	
6	Ada menu keranjang belanja / cart	
7	Ada menu update dan hapus keranjang barang	
8	Ada menu tambah produk	

9	Ada menu tambah kategori	
10	Ada menu daftar produk	
11	Ada tampilan daftar pesanan	
12	Ada menu ekspor data pesanan	
13	Ada tampilan daftar metode pembayaran	
14	Ada tampilan daftar pelanggan	
15	Ada tampilan daftar staff	

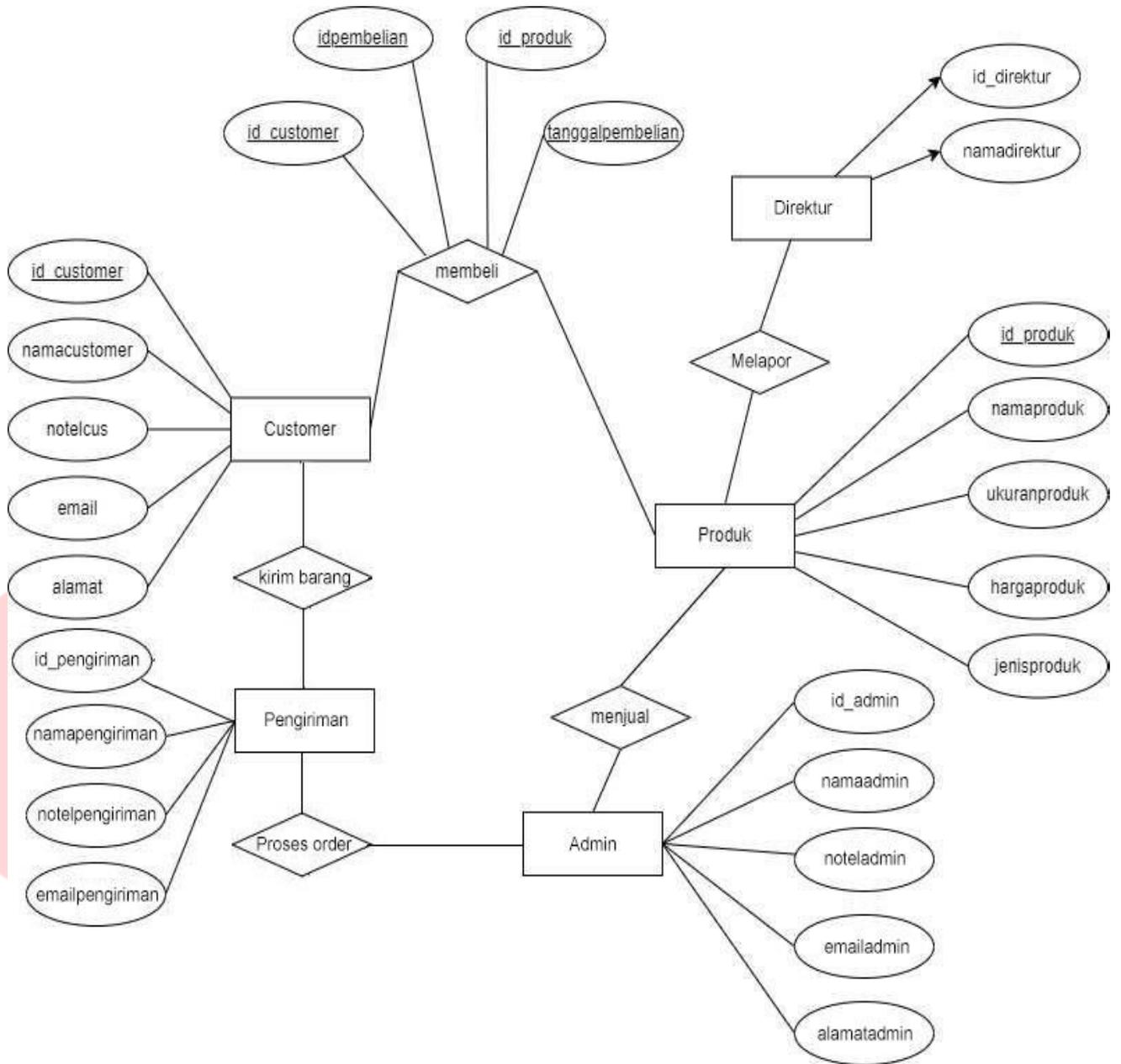


3.6 Activity Diagram Sistem yang Diusulkan



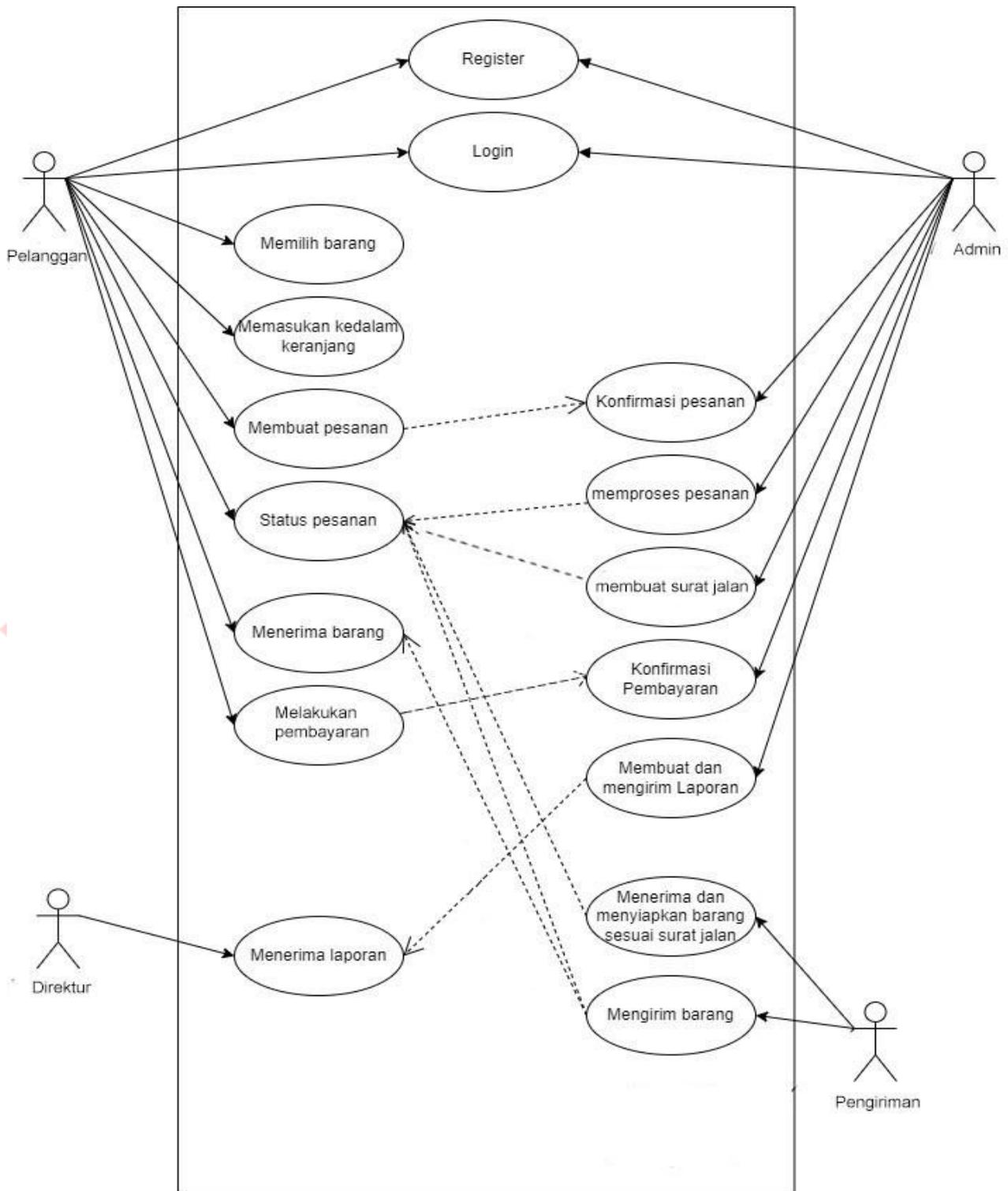
Gambar 3.3 Activity Diagram Sistem yang diusulkan

3.7 ERD



Gambar 3.4 Entity Relationship Diagram

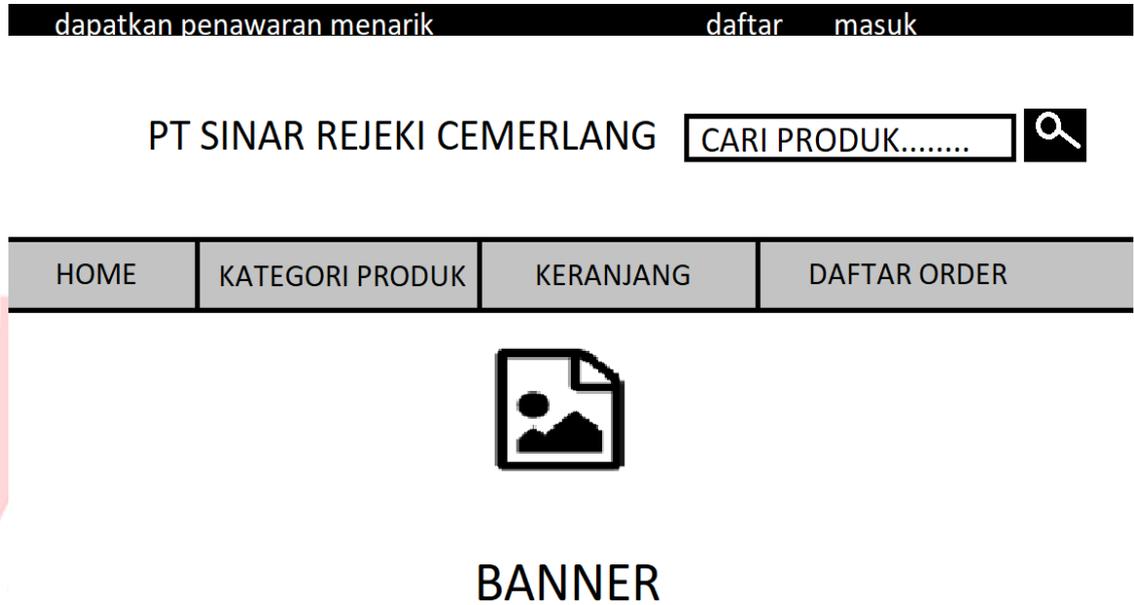
3.8 Use Case Sistem yang Diusulkan



Gambar 3.5 Use Case Sistem yang diusulkan

3.9 Perancangan Tampilan

3.9.1 Rancangan Tampilan *Home*



Gambar 3.6 Rancangan Tampilan Home

3.9.2 Rancangan Tampilan *Login*



Gambar 3.7 Rancangan Tampilan *Login*

3.9.3 Rancangan Tampilan *Register*

The wireframe shows a registration form with a navigation bar at the top containing 'HOME' and 'KATEGORI PRODUK'. The form is divided into two sections: 'INFORMASI PRIBADI' and 'INFORMASI LOGIN'. Under 'INFORMASI PRIBADI', there are three input fields labeled 'NAMA LENGKAP', 'NO TELP', and 'ALAMAT'. Under 'INFORMASI LOGIN', there are two input fields labeled 'EMAIL' and 'PASSWORD'. At the bottom of the form is a 'DAFTAR' button.

Gambar 3.8 Rancangan Tampilan *Register*

3.9.4 Rancangan Tampilan *Product*

The wireframe shows a product listing page with a navigation bar at the top containing 'HOME' and 'KATEGORI PRODUK'. The main content area features a grid of three product cards. Each card consists of a placeholder image, followed by the text 'NAMA PRODUK', 'RATING', and 'HARGA'. Below each card is a 'LIHAT PRODUK' button.

Gambar 3.9 Rancangan Tampilan *Product*

3.9.5 Rancangan Tampilan *Cart*

HOME		KATEGORI PRODUK			
NO	PRODUK	NAMA PRODUK	JUMLAH	HARGA SATUAN	HAPUS
1		MICROPHONE	1	Rp. 150.000	<input type="button" value="update"/> <input type="button" value="hapus"/>
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"><div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">TOTAL HARGA :</div><div><input type="button" value="CONTINUE"/> <input type="button" value="CHECKOUT"/></div></div>					

Gambar 3.10 Rancangan Tampilan *Cart*

3.9.6 Rancangan Tampilan Tambah Kategori

HOME		KATEGORI PRODUK	
TAMBAH KATEGORI			
NAMA KATEGORI			
<input type="text"/>			
<input type="button" value="BATAL"/>		<input type="button" value="TAMBAH"/>	

Gambar 3.11 Rancangan Tampilan Tambah Kategori

3.9.7 Rancangan Tampilan Tambah Produk

HOME KATEGORI PRODUK

TAMBAH PRODUK

nama produk

nama kategori

deskripsi

rating

harga normal

harga diskon

BATAL TAMBAH

Gambar 3.12 Rancangan Tampilan Tambah Produk

3.9.8 Rancangan Tampilan Daftar Produk

DAFTAR PRODUK

TAMBAH PRODUK

SHOW ENTRIES

NO	GAMBAR	PRODUK	KATEGORI	HARGA	DESKRIPSI	TANGGAL
1		MIC BMA	MICROPHONE	150.000	TIPE TERBARU	24/04/2022

PREVIOUS 1 NEXT

Gambar 3.13 Rancangan Tampilan Daftar Produk

3.9.9 Rancangan Tampilan Daftar Pesanan

HARI / TANGGAL

DAFTAR PESANAN
SHOW ENTRIES

SEARCH :

NO	ID PESANAN	CUSTOMER	TANGGAL ORDER	TOTAL	STATUS
1	80671238	Admin	24/04/2022	Rp.150.000	CONFIRMED

EXPORT DATA

PREVIOUS

1

NEXT

Gambar 3.14 Rancangan Tampilan Daftar Pesanan

3.9.10 Rancangan Tampilan Daftar Metode Pembayaran

HARI / TANGGAL

DAFTAR METODE PEMBAYARAN
SHOW ENTRIES

SEARCH :

NO	NAMA METODE	NO REK	ATAS NAMA	URL LOGO
1	BANK BCA	1080657789	SINAR REJEKI	IMAGES/BCA.JPG

PREVIOUS 1 NEXT

Gambar 3.15 Rancangan Tampilan Daftar Metode Pembayaran

3.10 Gant Chart

No	Kegiatan	Maret				April				Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Observasi	■	■																		
2	Analisa Kebutuhan			■	■	■															
3	Tinjauan Pustaka	■	■			■	■														
4	Tinjauan Studi Pustaka									■	■										
5	Prosedur sistem									■	■										
6	Perancangan													■	■	■	■	■	■	■	■
7	Dokumentasi					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Gambar 3.16 Jadwal Implementasi Sistem

