

**PROYEK
TUGAS AKHIR**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**SISTEM INFORMASI PEMASARAN
PADA KHANIA SALON & SPA BERBASIS WEB**

OLEH :

NI KADEK DENTISIA ADIANITA / 2115323014

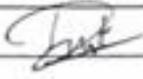
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN INFORMATIKA
JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2024**

**LEMBAR PENGESAHAN
PROYEK TUGAS AKHIR**

**SISTEM INFORMASI PEMASARAN PADA KHANIA SALON & SPA
BERBASIS WEB**

Proyek Tugas Akhir ini Diajukan untuk Menyelesaikan
Program Pendidikan Diploma DIII di
Program Studi DIII Manajemen Informatika
Jurusan Teknologi Informasi - Politeknik Negeri Bali

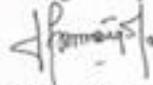
Oleh :

No	NIM	Nama Mahasiswa	Tanda Tangan
1	2115323014	Ni Kadek Dentisia Adianita	

Bukit Jimbaran, 8 Agustus 2024

Disetujui Oleh :

Manager Proyek



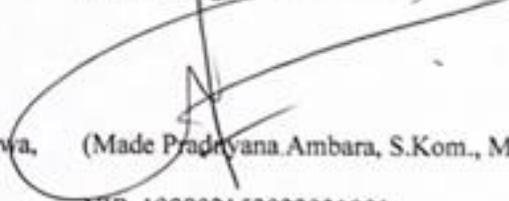
(Ni Nengah Sugriani)

Pembimbing 1



(Prof. Dr. I Nyoman Gede Arya Astawa,
ST.,M.Kom)
NIP. 196902121995121001

Pembimbing 2



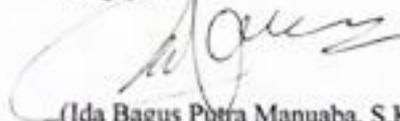
(Made Pradyana Ambara, S.Kom., M.T)
NIP. 198802152022031001

Penguji 1



(Putu Gde Sukarata, ST.MT)
NIP. 197203142001121001

Penguji 2



(Ida Bagus Putra Manuaba, S.Kom.,
MT)
NIP. 198707052015041002

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
LAPORAN PROYEK TUGAS AKHIR
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ni Kadek Dentisia Adianita

NIM : 2115323014

Program Studi : Manajemen Informatika

Jurusan : Teknologi Informasi

Jenis Karya : Proyek Tugas Akhir

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Bali Hak **Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas proyek tugas akhir saya yang berjudul: Sistem Informasi Pemasaran Pada Khania Salon & Spa Berbasis Web beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Politeknik Negeri bali berhak menyimpan, mengalihmedia atau mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Bukit Jimbaran, 08 Agustus 2024

Yang menyatakan

Ni Kadek Dentisia Adianita

NIM. 2115323014

FORM PERNYATAAN PLAGIARISME

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Ni Kadek Dentisia Adianita

NIM : 2115323014

Program Studi : Manajemen Informatika

Jurusan : Teknologi Informasi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Laporan Proyek Tugas Akhir berjudul Sistem Informasi Pemasaran Pada Khania Salon & Spa Berbasis Web bebas dari plagiarisme dan bukan hasil karya orang lain. Apabila di kemudian hari ditemukan bahwa proyek tugas akhir terdapat indikasi plagiarisme, saya **bersedia menerima sanksi** akademik berupa pencabutan Tugas Akhir dan gelar yang saya peroleh dari Tugas Akhir tersebut.

Bukit Jimbaran, 08 Agustus 2024

Yang membuat pernyataan



Ni Kadek Dentisia Adianita

NIM. 2115323014

ABSTRAK

Proyek Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengembangkan **Sistem Informasi Pemasaran** berbasis web untuk **Khania Salon & Spa**. Sistem ini dirancang untuk meningkatkan visibilitas dan jangkauan bisnis, membangun kepercayaan pelanggan, serta meningkatkan efisiensi operasional. Proyek ini menggunakan metode Waterfall yang terdiri dari tahapan perencanaan, desain, pengembangan, pengujian, dan penerapan. Teknologi yang digunakan meliputi Laravel sebagai framework, PHP sebagai bahasa pemrograman, serta Bootstrap untuk antarmuka pengguna. Hasil dari proyek ini diharapkan dapat memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam mengakses informasi dan melakukan transaksi, serta membantu UMKM dalam memasarkan layanan mereka secara lebih efektif.

Kata Kunci: Sistem Informasi, Web, Laravel, Pemasaran.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Ida Sang Hyang Widi Wasa atau Tuhan Yang Maha Esa, Karena atas rahmatnyalah proyek tugas akhir dengan judul “**Sistem Informasi Pemasaran Pada Khania Salon & Spa Berbasis Web**” ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Penyusunan Tugas Akhir ini diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan Program Diploma III pada Program Studi Manajemen Informatika Jurusan Teknologi Informasi Politeknik Negeri Bali.

Dalam penyusunan laporan ini, penulis banyak mendapatkan masukan dan dukungan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, melalui kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom. selaku Direktur Politeknik Negeri Bali.
2. Bapak I Wayan Suasnawa, ST,MT selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Informatika Politeknik Negeri Bali.
3. Bapak Prof. Dr. I Nyoman Gede Arya Astawa, ST.,M.Kom selaku Ketua Jurusan Teknologi Informasi sekaligus dosen pembimbing 1 pada proyek tugas akhir ini yang sudah membimbing penulis selama pengerjaan proyek tugas akhir.
4. Bapak Made Pradnyana Ambara, S.Kom., M.T. selaku dosen pembimbing 2 pada proyek tugas akhir ini yang sudah membimbing penulis selama pengerjaan proyek tugas akhir.
5. Ibu Ni Nengah Sugariani selaku pemilik Khania Salon & Spa yang sudah mengizinkan penulis untuk mengangkat topik terkait Khania Salon.
6. Seluruh keluarga dan teman-teman yang selalu memberikan dukungan, semangat dan juga mendengarkan keluh kesah penulis selama proses pengerjaan proyek tugas akhir.
7. Semua pihak yang berperan secara langsung maupun secara tidak langsung pada proses pengerjaan proyek tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa proyek tugas akhir ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun agar mampu menjadi lebih baik lagi kedepannya. Harapan dari penulis, semoga proyek tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis, Khania Salon & Spa maupun pembaca dan dapat digunakan sebaik-baiknya. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih.

Jimbaran, 7 Agustus 2024

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	iii
LAPORAN PROYEK TUGAS AKHIR.....	iii
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iii
FORM PERNYATAAN PLAGIARISME	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I.....	13
INFORMASI UMUM PROYEK.....	13
1.1 Informasi Global Proyek	13
1.2 Latar Belakang	14
1.3 Deskripsi Proyek / Gambaran Umum Proyek	15
1.4 Tujuan Proyek	17
1.5 Keuntungan Proyek	17
BAB II.....	20
PERENCANAAN PROYEK.....	20
2.1 Teknologi Digunakan	20
2.2 Pembagian Tugas dan Pelaksanaan	22
2.3 Perancangan Proyek	22
BAB III	44
PELAKSANAAN PROYEK	44
3.1 Hasil Proyek Aplikasi.....	44
3.2 Implementasi Proyek	51
BAB IV	53
PENUTUP.....	53

4.1	Kesimpulan.....	53
4.2	Saran.....	53
	DAFTAR PUSTAKA	54

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Informasi Global Proyek.....	14
Tabel 2. 1 Pelaksanaan Aktivitas Proyek.....	22
Tabel 2. 2 Usecase Glossary	23
Tabel 2. 3 Anggaran Biaya.....	43
Tabel 3. 1 Pengujian Sistem.....	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Use Case Diragram.....	23
Gambar 2. 2 Flowmap Booking Melalui WA.....	24
Gambar 2. 3 Flowmap Booking Langsung	25
Gambar 2. 4 Flowmap Bertanya Melalui WA	25
Gambar 2. 5 Flowmap Bertanya Langsung	26
Gambar 2. 6 Flowmap Customer Dengan Halaman Home (FB).....	26
Gambar 2. 7 Flowmap Customer Dengan Halaman Home (IG).....	27
Gambar 2. 8 Flowmap Customer Dengan Halaman Home (WA)	28
Gambar 2. 9 Flowmap Customer Dengan Halaman Treatment.....	29
Gambar 2. 10 Flowmap Customer Dengan Halaman FAQ	29
Gambar 2. 11 Flowmap Customer Dengan Halaman Booking.....	30
Gambar 2. 12 Flowmap Admin Dengan Master Data Product	31
Gambar 2. 13 Flowmap Admin Dengan Master Data Slides.....	32
Gambar 2. 14 Flowmap Admin Dengan Master Data FAQ	33
Gambar 2. 15 Flowmap Admin Dengan mAster Data Booking	34
Gambar 2. 16 Entity Relationship Diagram (ERD)	35
Gambar 2. 17 Desain Halaman Home.....	35
Gambar 2. 18 Desain Halaman FAQ	36
Gambar 2. 19 Desain Halaman Treatment.....	36
Gambar 2. 20 Desain Halaman Booking.....	37
Gambar 2. 21 Desain Halaman Booking List	37
Gambar 2. 23 Desain Halanan Dashboard Admin	38
Gambar 2. 22 Desain Halaman List Product.....	38
Gambar 2. 24 Desain Halaman Edit Product	39
Gambar 2. 25 Desain Halmaan Add Product	39
Gambar 2. 26 Desain Halaman List FAQ	40
Gambar 2. 27 Desain Halaman Add FAQ	40

Gambar 2. 28 Desain Halaman Edit FAQ.....	41
Gambar 2. 29 Desain Halaman List Slide.....	41
Gambar 2. 30 Desain Halaman Add Slide.....	42
Gambar 2. 31 Desain Halaman Edit Slide.....	42
Gambar 2. 32 Desain Halaman List Booking Admin.....	43
Gambar 3. 1 Halaman Home.....	44
Gambar 3. 2 Halaman Treatment 1.....	44
Gambar 3. 3 Halaman Treatment 2.....	45
Gambar 3. 4 Halaman FAQ.....	45
Gambar 3. 5 Halaman Login.....	46
Gambar 3. 6 Halaman Registrasi.....	46
Gambar 3. 7 Halaman Booking.....	46
Gambar 3. 8 Halaman My Booking.....	47
Gambar 3. 9 Halaman Logout.....	47
Gambar 3. 10 Halaman Login Admin.....	48
Gambar 3. 11 Halaman Dashboard Admin.....	48
Gambar 3. 12 Halaman Manage Products.....	49
Gambar 3. 13 Halaman Manage Slides.....	49
Gambar 3. 14 Halaman Manage FAQ.....	50
Gambar 3. 15 Halaman Manage Bookings.....	51
Gambar 3. 16 Halaman Logout Admin.....	51

BAB I

INFORMASI UMUM PROYEK

1.1 Informasi Global Proyek

Pengembangan website untuk Khania Salon & Spa adalah langkah strategis untuk mentransformasi bisnis ini menjadi lebih modern dan efisien. Di era digital saat ini, keberadaan website bukan hanya menjadi pilihan, melainkan keharusan bagi bisnis untuk tetap relevan dan kompetitif. Melalui website yang dirancang secara profesional, Khania Salon & Spa dapat menampilkan informasi lengkap mengenai layanan yang ditawarkan, mulai dari daftar perawatan, harga, jam operasional, hingga portofolio hasil kerja. Dengan adanya website, calon pelanggan dapat dengan mudah menemukan semua informasi yang dibutuhkan, sehingga memudahkan mereka untuk membuat keputusan dalam memilih layanan salon. Selain itu, website ini akan berfungsi sebagai pusat informasi yang dapat diakses 24/7, yang tentunya meningkatkan kenyamanan dan kepuasan pelanggan.

Proyek pengembangan website ini tidak hanya memberikan keuntungan bagi Khania Salon & Spa, tetapi juga membawa manfaat yang luas bagi berbagai pihak yang terlibat. Bagi UMKM seperti Khania Salon & Spa, kehadiran website membuka peluang untuk menjangkau lebih banyak pelanggan potensial di luar wilayah geografis mereka. Dengan menyediakan informasi yang lengkap dan transparan secara online, tim layanan pelanggan dapat menghemat waktu dan tenaga dalam menjawab pertanyaan umum yang sering diajukan. Ini memungkinkan mereka untuk fokus pada tugas yang lebih kompleks dan bernilai tambah. Dari sisi pelanggan, website ini memberikan kemudahan dalam mengakses informasi dan melakukan transaksi, yang pada akhirnya meningkatkan pengalaman pelanggan dan mendorong loyalitas.

Selain itu, proyek ini juga memberikan peluang belajar yang berharga bagi mahasiswa yang terlibat. Mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan dalam dunia nyata, mulai dari perencanaan, desain, pengembangan, hingga implementasi sistem informasi berbasis web. Pengalaman praktis ini tidak hanya membantu mereka dalam memenuhi kewajiban akademik, tetapi juga memperkaya portofolio mereka, yang akan menjadi aset penting dalam

membangun karir di masa depan. Secara keseluruhan, proyek pengembangan website ini memberikan manfaat yang saling menguntungkan, baik bagi UMKM, pelanggan, maupun mahasiswa, dengan tujuan akhir untuk mendorong pertumbuhan bisnis dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Tabel 1. 1 Informasi Global Proyek

Jenis Proyek	Proyek Dari Tempat PKL
Pengerjaan Proyek	Individu
Pemilik Proyek	Ni Kadek Dentsia Adianita
Manajer Proyek	Ni Nengah Sugariani
Ketua Tim Proyek	Ni Kadek Dentisia Adianita
Anggota Proyek	Ni Kadek Dentisia Adianita

1.2 Latar Belakang

"Membangun kepercayaan pelanggan adalah pondasi yang kokoh bagi setiap bisnis, tak terkecuali Khania Salon & Spa. Di era digital seperti sekarang, keberadaan website bukan hanya sekadar pilihan, melainkan keharusan. Bayangkan, seorang calon pelanggan yang tertarik dengan layanan salon Anda akan lebih mudah memutuskan untuk datang jika mereka bisa menemukan semua informasi yang dibutuhkan secara lengkap dan terpercaya di website. Mulai dari daftar perawatan yang tersedia, harga, jam operasional, hingga portofolio hasil kerja, semuanya bisa disajikan secara visual dan interaktif.

Dengan memiliki website, Khania Salon & Spa tidak hanya memberikan kemudahan bagi pelanggan, tetapi juga meningkatkan kredibilitas bisnis. Website yang dirancang dengan baik dan profesional akan memberikan kesan pertama yang positif bagi pengunjung. Pelanggan akan merasa lebih yakin untuk memilih salon Anda karena informasi yang disajikan transparan dan mudah diakses. Selain itu, website juga berfungsi sebagai pusat informasi yang selalu siap diakses 24/7, sehingga pelanggan tidak perlu lagi menunggu balasan pesan atau panggilan telepon.

Sayangnya, potensi besar dari website belum sepenuhnya dimanfaatkan oleh Khania Salon & Spa. Meskipun memiliki akun media sosial, aktivitas promosi yang dilakukan masih terpusat pada siaran langsung melalui akun

pribadi. Padahal, dengan website, promosi bisa dilakukan secara lebih tertarget dan efektif. Anda bisa membuat blog yang berisi tips perawatan kecantikan, mengunggah foto-foto sebelum dan sesudah perawatan, atau bahkan menawarkan promo-promo menarik secara eksklusif melalui website. Ini akan membuat pelanggan merasa lebih terhubung dengan bisnis Anda dan mendorong mereka untuk menjadi pelanggan setia."

1.3 Deskripsi Proyek / Gambaran Umum Proyek

1.3.1 Analisis Sistem

Analisis sistem untuk pengembangan website Khania Salon & Spa mencakup identifikasi kebutuhan bisnis, pengguna, dan teknologi yang relevan untuk menciptakan platform digital yang efektif. Website ini dirancang untuk meningkatkan visibilitas, membangun kepercayaan pelanggan, dan meningkatkan efisiensi operasional dengan fitur-fitur seperti halaman layanan yang informatif, sistem pemesanan online, serta panel admin untuk pengelolaan konten.

a. Analisis Fitur Pengunjung

Fitur pengunjung pada website Khania Salon & Spa dirancang untuk memberikan pengalaman yang optimal dan memuaskan. Halaman Home menyajikan logo, slider promosi, layanan unggulan, dan informasi kontak serta peta lokasi untuk memudahkan akses. Halaman Treatment menyajikan detail lengkap layanan, termasuk gambar dan harga, sehingga pengunjung dapat membuat keputusan yang informasional. Bagian FAQ menyediakan jawaban atas pertanyaan umum, mengurangi kebutuhan untuk menghubungi layanan pelanggan. Fitur pemesanan memungkinkan pengunjung untuk memilih layanan, menentukan jadwal, dan membayar uang muka secara online, sementara sistem login memungkinkan pengunjung melakukan pemesanan.

b. Analisis Fitur Admin

Fitur admin merupakan akses khusus untuk dapat mengelola data website seperti treatment, slide, FAQ, dan booking. Pada halaman manage product, terdapat list data product yang sudah diinput. Pada halaman ini admin juga dapat menambahkan product, mengedit product dan menghapus product. Pada halaman manage slide, terdapat list data product yang sudah diinput. Pada halaman ini

admin juga dapat menambahkan product, mengedit product dan menghapus product. Pada halaman manage FAQ, terdapat list pertanyaan dan jawaban yang sudah diinput. Pada halaman ini admin juga dapat menambahkan data, mengedit data dan menghapus data. Pada halaman manage booking, terdapat list booking customer. Pada halaman ini admin dapat melakukan update status booking.

1.3.2 Metode pembangunan sistem

Metode Waterfall adalah pendekatan tradisional dalam pengembangan perangkat lunak yang mengikuti urutan langkah-langkah yang sistematis dan berurutan. Metode ini dirancang untuk proyek dengan kebutuhan yang jelas dan stabil

- a. **Kebutuhan (Requirements):** Mengumpulkan dan mendokumentasikan semua kebutuhan sistem dari pemangku kepentingan untuk memastikan fitur dan spesifikasi yang jelas.
- b. **Desain (Design):** Membuat desain sistem dan antarmuka pengguna berdasarkan kebutuhan yang telah dikumpulkan. Ini meliputi arsitektur sistem dan desain detail seperti basis data dan alur pemesanan.
- c. **Pengembangan (Implementation):** Menulis kode untuk setiap komponen sistem sesuai dengan desain. Pengujian unit dilakukan selama pengembangan untuk memastikan setiap bagian berfungsi dengan benar.
- d. **Pengujian (Testing):** Menguji sistem secara menyeluruh untuk memastikan semua fitur berfungsi sesuai spesifikasi. Ini termasuk pengujian fungsionalitas, integrasi, dan uji coba pengguna untuk mendapatkan umpan balik.
- e. **Penerapan (Deployment):** Meluncurkan website ke lingkungan produksi dan memberikan pelatihan kepada staf untuk mengelola sistem. Konfigurasi hosting dan server juga dilakukan
- f. **Pemeliharaan (Maintenance):** Melakukan pemeliharaan rutin untuk memperbaiki bug, menangani masalah keamanan, dan melakukan pembaruan yang diperlukan. Dukungan pengguna juga disediakan untuk menangani masalah pasca-peluncuran.

1.3.3 Batasan proyek

Dari permasalahan yang dibahas, penulis membatasi masalah menjadi perancangan sistem yang membahas informasi seputar treatment, FAQs, slide dan juga booking.

Dari permasalahan yang dibahas pada latar belakang, tujuan dari pengerjaan proyek ini adalah memudahkan customer maupun pihak umkm. Penulis membatasi proyek ini hanya untuk memberikan informasi seputar treatment, FAQ, kontak dan juga booking dan pengujian sistem menggunakan sistem blackbox

1.4 Tujuan Proyek

Tujuan dari proyek ini adalah untuk membantu meringankan baik dari sisi UMKM, Pelanggan dan juga Mahasiswa. Adapun tujuan dari dibuatnya sistem informasi pemasaran pada khania salon & spa adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan visibilitas dan jangkauan bisnis. Dengan memiliki website, Khania Salon & Spa dapat menjangkau lebih banyak calon pelanggan, baik di wilayah lokal maupun secara online.
- b. Membangun kepercayaan pelanggan. Website yang profesional dan informatif akan memberikan kesan yang baik kepada pelanggan dan membangun kepercayaan terhadap kualitas layanan yang ditawarkan.
- c. Meningkatkan efisiensi operasional. Website dapat membantu mengotomatisasi beberapa proses, seperti pemesanan, sehingga menghemat waktu dan tenaga karyawan.
- d. Memperkuat branding. Website menjadi identitas digital salon dan dapat digunakan untuk membangun brand yang kuat dan konsisten.
- e. Mendorong pertumbuhan bisnis. Dengan adanya website, diharapkan jumlah pelanggan akan meningkat, sehingga berdampak positif pada pertumbuhan bisnis secara keseluruhan.

1.5 Keuntungan Proyek

Pengembangan sistem informasi pemasaran pada khania salon & spa ini diharapkan dapat memberi keuntungan pada berbagai pihak. Dibawah ini merupakan keuntungan yang akan didapat oleh UMKM, pelanggan dan juga mahasiswa dari di laksanakannya proyek ini.

a. Dari Sisi UMKM:

Pembuatan website bagi UMKM, seperti Khania Salon & Spa, merupakan langkah strategis untuk meningkatkan daya saing dan jangkauan pasar. Dengan kehadiran website, UMKM dapat menjangkau pelanggan potensial secara lebih luas, tidak terbatas oleh wilayah geografis. Pelanggan dapat mengakses informasi mengenai produk atau jasa yang ditawarkan kapan saja dan di mana saja, sehingga mempermudah proses pengambilan keputusan.

Salah satu keuntungan signifikan dari memiliki website adalah efisiensi operasional. Tim layanan pelanggan tidak perlu lagi menjawab pertanyaan yang sama berulang kali, karena informasi yang dibutuhkan oleh pelanggan sudah tersedia secara lengkap di website. Hal ini memungkinkan tim untuk fokus pada tugas-tugas yang lebih kompleks dan bernilai tambah. Selain itu, website juga dapat berfungsi sebagai alat pemasaran yang efektif, dengan memungkinkan UMKM untuk menampilkan produk atau jasa mereka secara profesional dan menarik.

b. Dari Sisi Pelanggan:

Bagi pelanggan, keberadaan website UMKM memberikan kemudahan dalam memperoleh informasi yang dibutuhkan. Pelanggan dapat dengan mudah mencari tahu jenis perawatan yang tersedia, harga, serta promo-promo yang sedang berlangsung. Fitur Frequently Asked Questions (FAQ) yang komprehensif juga sangat membantu pelanggan untuk menemukan jawaban atas pertanyaan umum tanpa harus menghubungi layanan pelanggan. Dengan demikian, pengalaman pelanggan menjadi lebih memuaskan dan kemungkinan untuk melakukan transaksi pembelian pun meningkat.

c. Dari Sisi Mahasiswa:

Proyek pengembangan website untuk UMKM seperti Khania Salon & Spa memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan. Melalui proyek ini, mahasiswa dapat melatih kemampuan dalam merancang dan membangun sistem informasi berbasis web, mulai dari tahap perencanaan, desain,

pengembangan, hingga implementasi. Selain itu, proyek ini juga dapat menjadi sarana untuk memenuhi kewajiban akademik dan mengembangkan portofolio yang dapat berguna untuk karir di masa depan.

Secara keseluruhan, proyek pengembangan website ini memiliki manfaat yang saling menguntungkan bagi berbagai pihak. UMKM mendapatkan platform digital yang kuat untuk mengembangkan bisnisnya, pelanggan memperoleh kemudahan dalam mengakses informasi dan melakukan transaksi, serta mahasiswa mendapatkan pengalaman praktis dalam menerapkan ilmu yang telah dipelajari.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Pengembangan Sistem Informasi Pemasaran berbasis web untuk Khania Salon & Spa berhasil memberikan berbagai manfaat yang signifikan baik bagi UMKM, pelanggan, maupun mahasiswa. Dengan adanya website ini, Khania Salon & Spa kini memiliki platform digital yang kuat untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan kepercayaan terhadap bisnis mereka. Fitur-fitur seperti pemesanan online dan informasi layanan yang terstruktur membuat proses operasional menjadi lebih efisien. Selain itu, proyek ini juga memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa dalam mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan.

4.2 Saran

Untuk pengembangan selanjutnya, disarankan untuk menambahkan fitur **Live chat** pada website guna meningkatkan interaksi dengan pelanggan dan penggunaan metode pembayaran yang lebih mendukung. Selain itu, **Khania Salon & Spa** dapat mempertimbangkan integrasi dengan platform media sosial lain untuk memperluas jangkauan pemasaran. Dalam jangka panjang, penting untuk terus melakukan pemeliharaan dan pembaruan pada sistem guna memastikan keandalannya dan mengakomodasi perubahan kebutuhan bisnis dan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Maghfiroh, S.H., Faidah, M., 2020, Strategi Pemasaran di Nurayya Salon dan Spa Muslimah Surabaya, *Jurnal Tata Rias*, 9(2), 43-50.
- [2]. Taufani, M.K., Riyadi, Dewantara, R.Y., 2016, Analisis dan Desain Sistem Informasi Pemasaran (Studi pada Sistem Informasi Pemasaran untuk Promosi CV. Intan Catering), *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 38(2), 1-10.
- [3]. Irsandi, J.S., Fitri, I., Nathasia, N.D., 2021, Sistem Informasi Pemasaran dengan Penerapan CRM (Customer Relationship Management) Berbasis Websitemenggunakan Metode Waterfalldan Agile, *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 5(4), 347-353.
- [4]. Okto, J., 2022, Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Rumah pada PT. Nakama Berbasis Web dengan Menggunakan Metode Waterfall, *Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 6(2), 304-317.
- [5]. Lutfhiyah, V.D., Adikara, G.J., 2023, Strategi komunikasi pemasaran salon Diana Spa Mataram dalam membangun brand awareness, *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 6(4), 387-393
- [6]. Jannah, A., Arsyanita, P., Yuni, A.A., Harniati, W., Hasanah, N.L., 2020, Sistem Informasi Pemasaran Rumah Kost Berbasis Web, *Jurnal SimanteC*, 8(2), 78-86