

SKRIPSI

PERANCANGAN DAN IMPLEMENTASI *WEBSITE* SEBAGAI MEDIA

PROMOSI PADA *INCESBOUTIQUE*



POLITEKNIK NEGERI BALI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana Terapan

Program Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan Administrasi Bisnis

Politeknik Negeri Bali

Oleh:

Putu Sri Mahayuni

NIM: 2015744044

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2024

SKRIPSI
PERANCANGAN DAN IMPLEMENTASI *WEBSITE* SEBAGAI MEDIA
PROMOSI PADA *INCESBOUTIQUE*



POLITEKNIK NEGERI BALI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana Terapan
Program Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Bali

Oleh:

Putu Sri Mahayuni

NIM: 2015744044

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2024

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI



POLITEKNIK NEGERI BALI

KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI BALI
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PRODI MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL

Laman: www.bisnis.pnb.ac.id Email: bisnis@pnb.ac.id
Telp. (0361) 701981 (hunting) 701128

SURAT KETERANGAN PENYELESAIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini, dosen pembimbing Skripsi Prodi Manajemen Bisnis Internasional, Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali, menerangkan bahwa:

Nama Mahasiswa : Putu Sri Mahayuni
Nomor Induk : 2015744044
Prodi/Jurusan : Manajemen Bisnis Internasional/Administrasi Bisnis
Judul Skripsi : Perancangan Dan Implementasi *Website* Sebagai Media Promosi Pada Incesboutique

Telah diperiksa ulang dan dinyatakan selesai serta dapat diajukan dalam ujian komprehensif Diploma Empat Manajemen Bisnis Internasional, Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali.

Pembimbing I,

Ni Kadek Dessy Hariyanti, S.Kom., MM.
NIP. 197612012002122002

Badung, 7 Agustus 2024

Pembimbing II,

I Putu Okta Priyana, S.kom.,M.Kom.
NIP. 18108809

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

PERANCANGAN DAN IMPLEMENTASI *WEBSITE* SEBAGAI MEDIA PROMOSI
PADA *INCESBOUTIQUE*

Oleh:

Putu Sri Mahayuni

NIM: 2015744044

Disahkan:

Ketua Penguji,

I Putu Okta Priyana, S.Kom., M.Kom.
NIP. 0018108809

Penguji I,

Penguji II,



Kadek Cahya Dewi, S.T., M.Cs.
NIP. 198409092014042001



Kadek Jemmy Waciko, S.Pd., M.Sc., Ph.D
NIP. 0018108809

Mengetahui
Jurusan Administrasi Bisnis
Ketua,



Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE, MBA, Ph.D
NIP. 196409291990032003

Badung, 28 Agustus 2024
Prodi Manajemen Bisnis Internasional
Ketua,



Ketut Vini Elfarosa, SE.,M.M
NIP. 197612032008122001

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

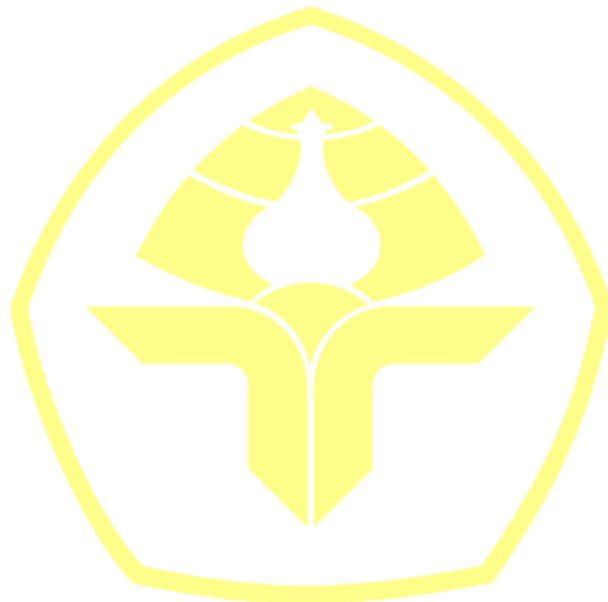
Segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala cinta dan kasih sayang-Nya yang melimpah, yang telah memberikan saya kekuatan, pengetahuan, dan memperkenalkan saya kepada cinta. Dengan segala karunia dan kemudaha yang diberikan oleh-Nya, akhirnya skripsi sederhana ini dapat diselesaikan. Karya sederhana ini saya dedikasikan kepada orang-orang yang saya cintai.

Perjuangan saya hingga titik ini saya persembahkan kepada tiga orang yang paling berharga dalam hidup saya, keluarga kecil saya yang tercinta. Kehidupan menjadi lebih mudah dan lancar ketika kita memiliki saudara dan orangtua yang sangat memahami kita lebih dari diri kita sendiri. Saya ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang mendalam kepada adik saya dan kedua orang tua saya yang terkasih dan tersayang atas segala doa, dukungan, dan cinta kasih yang selalu mereka berikan. Tanpa diduga dan diragukan lagi, mereka telah menjadi sumber semangat dan motivasi luar biasa dalam perjalanan penulisan skripsi ini.

Saya juga ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu selama penyelesaian skripsi ini.

“Perlakukan Orang Lain Sebagaimana Kamu Ingin Diperlakukan”

PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA SKRIPSI



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bahwa Skripsi dengan judul: **Perancangan Dan Implementasi Website Sebagai Media Promosi Pada Incesboutique** adalah hasil karya saya. Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di suatu perguruan tinggi, dan atau sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah Skripsi ini, dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, dengan ini saya menyatakan menarik Skripsi yang saya ajukan sebagai hasil karya saya.

Badung, 7 Agustus 2024

Yang menyatakan,



Putu Sri Mahayuni

NIM 2015744044

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merancang dan mengimplementasikan sebuah website sebagai media promosi untuk Incesboutique menggunakan metode *waterfall* dan *Content Management System* (CMS) berbasis web *WordPress*. Incesboutique, sebagai sebuah butik online, membutuhkan platform digital yang efektif untuk mempromosikan produk-produk fashion mereka serta meningkatkan jangkauan pasar. Metode penelitian yang digunakan adalah metode *waterfall*, yang terdiri dari tahap analisis kebutuhan, desain sistem, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan.

Pada tahap analisis kebutuhan, dilakukan pengumpulan data melalui wawancara dengan pemilik butik & survey. Tahap desain sistem merancang *Flowchart back end*, *Flowchart Front end*, *Use Case Diagram*, *GUI*. Selanjutnya, tahap implementasi dilakukan dengan menggunakan CMS *WordPress*, yang dipilih karena kemudahan penggunaannya dan fleksibilitas dalam pengembangan website. Fitur-fitur utama yang diimplementasikan meliputi foto produk, harga produk dan *contact person*.

Pengujian dilakukan menggunakan rubrik penilaian untuk memastikan bahwa website berfungsi sesuai dengan spesifikasi dan dapat memberikan pengalaman pengguna yang optimal. Rubrik penilaian mencakup berbagai aspek seperti kualitas website, kualitas informasi dan interaksi fitur yang terdapat pada website *Incesboutique*. Kualitas informasi adalah penjelasan detail produk yang terdapat pada website *Incesboutique*. Interaksi fitur adalah kemudahan pengguna atau customer saat menggunakan website *Incesboutique*. Hasil pengujian menunjukkan bahwa website berjalan dengan baik dan memenuhi kebutuhan promosi *Incesboutique*. Dengan adanya website ini, diharapkan dapat meningkatkan visibilitas butik di dunia maya dan menarik lebih banyak pelanggan.

Kata Kunci: website, media promosi, *Incesboutique*, metode *waterfall*, *WordPress*, CMS, rubrik penilaian.

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

ABSTRACT

This research aims to design and implement a website as a promotional medium for Incesboutique using the waterfall method and a web-based Content Management System (CMS) WordPress. Incesboutique, as an online boutique, requires an effective digital platform to promote their fashion products and expand their market reach. The research method used is the waterfall method, consisting of the stages of requirements analysis, system design, implementation, testing, and maintenance.

In the requirements analysis stage, data collection was conducted through interviews with the boutique owner and surveys. The system design stage involved creating backend flowcharts, frontend flowcharts, use case diagrams, and GUIs. Subsequently, the implementation stage was carried out using the WordPress CMS, chosen for its ease of use and flexibility in website development. The main features implemented include product photos, product prices, and contact information.

Testing was conducted using an assessment rubric to ensure that the website functions according to specifications and provides an optimal user experience. The assessment rubric covered various aspects such as website quality, information quality, and feature interaction on the Incesboutique website. Information quality refers to detailed product descriptions available on the Incesboutique website. Feature interaction refers to the ease of use for users or customers when using the Incesboutique website. The test results showed that the website operates well and meets the promotional needs of Incesboutique. With this website, it is expected to increase the boutique's visibility online and attract more customers.

Keywords: website, promotional media, Incesboutique, waterfall method, WordPress, CMS, assessment rubric.

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

PRAKATA

Puji Syukur dipanjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan berkah-Nya sehingga skripsi yang berjudul **“Perancangan Dan Implementasi Website Sebagai Media Promosi Pada *Incesboutique*”** dapat diselesaikan dengan baik.

Penyusunan skripsi ini untuk diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyusun skripsi Program Studi Sarjana Terapan Manajemen Bisnis Internasional, Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Bali. Dalam kesempatan ini juga disampaikan ucapan terima kasih kepada orang-orang berikut yang selalu memberikan bimbingan, dukungan, dan bantuan kepada penulis selama proses pengumpulan data dan penulisan:

1. Bapak I Nyoman Abdi, SE ,M.eCom. selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas untuk menimba ilmu di Program Studi Sarjana Terapan Manajemen Bisnis Internasional, Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Bali.
2. Ibu Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE., MBA., Ph.D. selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali telah memberikan petunjuk dan arahan selama penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Ketut Ketut Vini Elfarosa, SE., M.M. selaku Ketua Program Studi D4 Manajemen Bisnis Internasional, Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan bimbingan dan arahan selama penyusunan skripsi ini.

4. Ni Kadek Dessy Hariyanti, S.Kom.,MM. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, petunjuk, dan semangat dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak I Putu Okta Priyana, S.Kom., M.Kom. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, petunjuk, dan semangat dalam penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Jurusan Administrasi Bisnis, terutama Program Studi D4 Manajemen Bisnis Internasional yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis.
7. Para *staff* dan Bapak/Ibu dosen pengajar di Jurusan Administrasi Niaga yang telah memberikan bantuan atas pelayanan yang baik dan ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat.
8. Ibu Putu Nadya Santika Dewi, S.Ars. dari *Incesboutique* yang telah memberi kesempatan untuk melaksanakan Penelitian dan mengumpulkan data yang diperlukan.
9. Orang Tua saya, Ibu Triani dan Bapak Gilih yang selalu mendoakan, mendukung, memberikan semangat dan membantu pembiayaan dalam proses penyusunan skripsi ini. Memberikan kasih sayang yang sangat tulus untuk saya tanpa kurang apapun. Terimakasih karena telah menjadi orang tua yang sangat sempurna bagi saya.
10. Gendis, adik perempuan saya yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat secara emotional selama saya nyusunan skripsi ini. Terimakasih telah mendengarkan keluh kesah saya selama ini.

11. Keluarga kecil dari pasangan saya, Mama Inces, Papah Yoga dan Choi-Mujiin yang selalu mendukung dan menjaga kestabilan mental saya selama mengerjakan penelitian ini. Selalu memberikan kasih sayang dan perhatian kepada saya selayaknya anak kandung dan keluarga mereka sendiri. Terimakasih telah membuat saya menjadi orang yang paling beruntung karena mengenal keluarga ini.
12. Keluarga tidak sedarah yang saya cintai (Ce Haruka, Ce Eno & Ce Martha). Tanpa kehadiran dan cinta kasih mereka, mungkin sampai saat ini saya tidak akan punya sahabat. Terimakasih karena sudah menerima kekurangan saya, selalu membantu & memberikan semangat untuk saya.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan banyak dukungan dan informasi selama menyelesaikan skripsi ini.

Semoga semua dukungan, semangat, dan bantuan yang diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini akan dibalas dengan setimpal oleh Tuhan Yang Maha Esa. Disadari jika skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih memiliki kekurangan di dalamnya sehingga diharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak.

Badung, 7 Agustus 2024

Penulis

Putu Sri Mahayuni

NIM. 2015744044

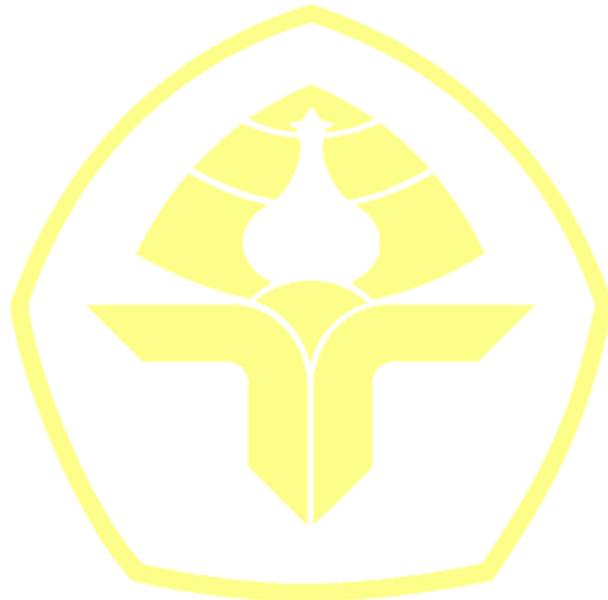
DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	i
SKRIPSI.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA SKRIPSI.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	ix
PRAKATA	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan.....	9
1.4 Kontribusi Hasil Penelitian	9
1.5 Metode yang Digunakan.....	10
1.6 Sistematika Penulisan	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1 Landasan Teoritis	12
2.1.1 Sistem Informasi	12
2.1.2 Basis Data.....	14
2.1.3 Manajemen Basis Data	15
2.1.4 CMS (<i>Content Management System</i>).....	19

2.1.5	Media Promosi	21
2.1.6	Website	21
2.1.7	SDLC (<i>System Development Life Cycle</i>)	22
2.1.8	Rubik Penilaian	25
2.2	Kajian Terdahulu	25
2.3	Kerangka Teoritis	33
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....		34
3.1	Sejarah Perusahaan	34
3.2	Bidang Usaha	36
3.3	Struktur Organisasi	37
3.3.1	Stuktur Organisasi	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		42
4.1	Bentuk Kegiatan	42
4.2	Sumber Daya Yang Digunakan	42
4.2.1	Hardware	43
4.2.2	Software	43
4.2.3	Sumber Daya Manusia	44
4.2.4	Sumber Daya yang Dibutuhkan	44
4.3	Hasil Desain dan Inovasi	45
4.4	Uji Pakar	84
4.5	Implikasi Ekonomi	87
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		88
5.1	Kesimpulan.....	88
DAFTAR PUSTAKA		89
LAMPIRAN.....		90

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Kajian Terdahulu.....	25
Tabel 4. 1 Deskripsi Kebutuhan Website Incesboutique	51
Tabel 4. 2 Tabel Admin	55
Tabel 4. 3 Tabel Product	56
Tabel 4. 4 Tabel Kategori.....	56
Tabel 4. 5 Tabel Laporan	57
Tabel 4. 6 Hasil Testing	83
Tabel 4. 7 Skala Pengukuran Rubik Penilaian.....	83
Tabel 4. 8 Uji Pakar Untuk Indikator Keberhasilan	85
Tabel 4. 9 Skala Pengukuran Rubik Penilaian.....	87



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

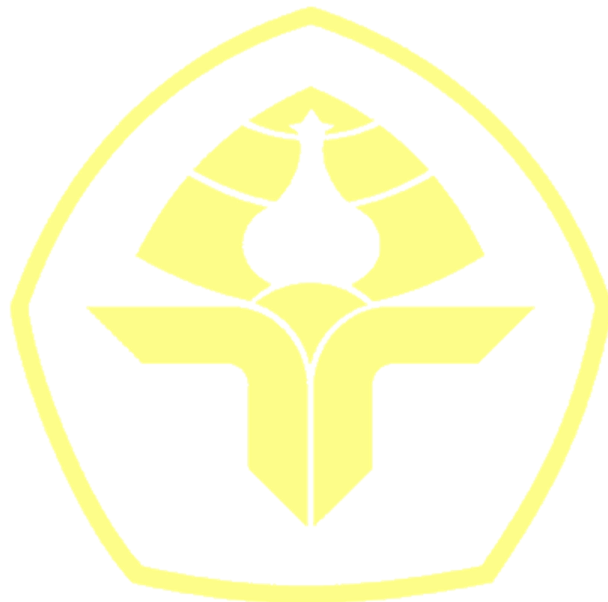
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 symbol flowchart	18
Gambar 2. 2 Metode Waterfall.....	23
Gambar 3. 1 Logo Perusahaan	34
Gambar 3. 2 Struktur Organisasi.....	37
Gambar 4. 1 Flowchart Tahapan Pelaksanaan.....	46
Gambar 4. 2 Flowchart Sistem Berjalan.....	49
Gambar 4. 3 Flowchart Front End.....	52
Gambar 4. 4 Flowchart Back End Sistem.....	53
Gambar 4. 5 Entity Relationship Diagram (ERD).....	54
Gambar 4. 6 Use Case Diagram	58
Gambar 4. 7 GUI Halaman Login (use case scenario #1)	64
Gambar 4. 8 GUI Halaman Home.....	65
Gambar 4. 9 GUI Halaman Products (Use Case Scenario#2).....	66
Gambar 4. 10 Gambar GUI Halaman Detail Produk (Use Case Scenario#3).....	67
Gambar 4. 11 GUI Halaman Produk dalam Menyewa Kebaya (Use Case Scenario#4) ...	69
Gambar 4. 12 GUI Halaman Creat Product (Use Case Scenario#5).....	70
Gambar 4. 13 Halaman Update Product (Use Case Scenario#6).....	71
Gambar 4. 14 GUI Halaman Delete (Use Case Scenario#7)	72
Gambar 4. 15 GUI Halaman Generate Report (Use Case Scenario #8).....	73
Gambar 4. 16 GUI Halaman Contact Admin (Use Case Scenario#9)	74
Gambar 4. 17 Dashboard Admin Pada Website Incesboutique	75
Gambar 4. 18 Mengelola Produk Pada Website Incesboutique	75
Gambar 4. 19 Mengelola Kategori Produk Pada Website Incesboutique	76
Gambar 4. 20 Mengelola Laporan Pada Website Incesboutique	76
Gambar 4. 21 Tampilan Home Page Website Incesboutique	77
Gambar 4. 22 Tampilan Produk Pada Website Incesboutique.....	78
Gambar 4. 23 Tampilan Menyewa Kebaya	79
Gambar 4. 24 Halaman About Us	80
Gambar 4. 25 Sistem Mengarahkan ke WhatsApp Business Incesboutique.....	81

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Form Tabel rubrik penilaian	90
Lampiran 1. 2 Tabel Rubrik Penilaian Pemilik Incesboutique	91
Lampiran 1. 3 Rubrik Penilaian Divisi Marketing Incesboutique	92
Lampiran 1. 4 Tabel Rubrik Penilaian Divisi Finance Incesboutique	93
Lampiran 1. 5 Tabel Rubrik Penilaian Customer Incesboutique	94
Lampiran 1. 6 Hasil Uji Pakar Responden 1	95
Lampiran 1. 7 Hasil Uji Pakar Responden 2	99



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara yang sangat luas dan memiliki banyak penduduk, maka dari itu Indonesia dikenal sebagai Negara yang kaya akan Sumber Daya Alam (SDA) dan Sumber Daya Manusia (SDM). Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah penduduk Indonesia diproyeksikan sebanyak 278,8 juta jiwa pada 2023. Jumlah tersebut naik 1,1% dibandingkan pada tahun lalu sebanyak 275,7 juta jiwa (Sensus penduduk 2023). Indonesia dikenal sebagai negara yang kaya akan adat dan kebudayaan, meskipun Indonesia memiliki adat dan kebudayaan yang berbeda - beda, namun masyarakat Indonesia dapat hidup berdampingan dan saling menghormati keberagaman yang telah ada dan sudah berkembang dimasyarakat Indonesia hingga saat ini. Seperti yang disebutkan dalam jurnal (Hazim, et, Al 2023) Indonesia adalah negara yang identik dengan masyarakat yang kaya akan keberagaman. Warna-warni bentuk bahasa, ras, suku, agama, dan budaya dapat berdampingan, ini merupakan kekayaan yang harus dilestarikan sebagai bentuk kecintaan dan kebanggaan kepada bangsa Indonesia.

Di Indonesia, Pulau Bali merupakan salah satu wilayah yang memiliki unsur kebudayaan serta sejarah yang kuat terutama busana adatnya yakni kita kenal sebagai kebaya, walaupun sebenarnya kebaya tersebut merupakan pengaruh budaya luar yang masuk ke Bali (Leliana Sari, 2022). Dahulu wanita Bali mengenakan selambar kain atau yang kerap disebut sebagai selendang

untuk menutupi tubuh bagian atas sebagai baju dengan cara melilitkannya pada areal dada hingga pinggang dan juga mengenakan selembur kain panjang untuk menutupi tubuh bagian bawah atau yang biasa disebut sebagai kamen, cara mengenakan kamen yakni dengan melilitkan selembur kain panjang pada pinggang dan menutupi panggul hingga mata kaki seperti mengenakan rok. Wanita Bali biasa mengenakan busana adat Bali yang dikenal dengan sebutan kebaya dalam setiap pelaksanaan prosesi adat di Bali

Pada awalnya kebaya Bali merupakan pakaian tradisional yang digunakan dalam berbagai acara budaya dan *ritual* di Bali, Namun, dengan perkembangan zaman dan industri fashion, kebaya Bali mulai diminati sebagai pilihan busana *formal* atau *semi-formal* oleh banyak orang, baik lokal maupun turis.

Bali merupakan salah satu pulau wisata yang terkenal di mancanegara karena keindahan alamnya dan tradisi yang masih dijalankan oleh masyarakat. Salah satu tradisi yang masih berjalan di lingkungan masyarakat adalah melakukan upacara agama dimana seluruh masyarakat menggunakan pakaian adat Bali. Pakaian adat Bali yang digunakan oleh perempuan disebut dengan kebaya. Perkembangan fashion mengakibatkan model dan *motif* kebaya Bali semakin beraneka ragam. Mulai dari model *tradisional* hingga ke model *modern* yang sudah dimodifikasi sedemikian rupa untuk mengikuti perkembangan *fashion* masyarakat. Salah satu tempat yang menyediakan kebaya adat Bali disebut dengan butik. Butik penyewaan baju kebaya Bali muncul sebagai respons terhadap permintaan yang meningkat untuk memiliki

akses terhadap kebaya Bali tanpa harus membeli dengan harga yang tinggi. Seiring waktu bisnis penyewaan baju kebaya Bali dibutik menjadi semakin populer karena memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk memperoleh busana berkualitas tinggi dengan biaya yang terjangkau. Butik ini juga sering menawarkan jasa konsultasi *fashion* untuk membantu pelanggan memilih kebaya yang sesuai dengan acara yang akan dihadiri serta memberikan sentuhan personalisasi sesuai dengan selera dan preferensi individu.

Perkembangan butik penyewaan kebaya Bali semakin pesat sehingga dapat meningkatkan persaingan yang *kompetitif*. Hal tersebut terlihat semakin banyaknya butik kebaya yang memberikan penawaran harga yang terjangkau. Pihak butik harus memperhatikan media promosi yang digunakan untuk memasarkan produk, oleh karena itu akan ada banyak customer dan calon customer yang mengetahui produk dan kualitas produk yang dimiliki butik tersebut. Pelanggan yang mengetahui kualitas produk yang bagus akan tertarik untuk menyewa kebaya di butik tersebut, hal ini menyebabkan pelanggan akan *loyal* dan dapat melakukan penyewaan kembali. Kesuksesan perusahaan ditandai dengan banyaknya pelanggan yang *loyal*. Semakin lama *loyalitas* seorang pelanggan, semakin besar laba yang dapat diperoleh pelanggan dari perusahaan tersebut. *Loyalitas* pelanggan akan terbangun ketika terdapat kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan (Dwi Harumi, 2016).

Incesboutique merupakan salah satu bisnis penyewaan baju kebaya Bali yang beralamatkan di Jalan Trijata No. 52 Denpasar – Bali. Dari tahun ke tahun *Incesboutique* berkembang cukup pesat dalam promosi penyewaan kebaya

melalui social media yakni instagram, *Incesboutique* memiliki sekitar 15.000 pengikut di akun sosial media *Instagram*. Proses administrasi penyewaan kebaya Bali di *Incesboutique* dapat dilakukan secara *online* maupun *offline*. Untuk pelayanan secara *offline* pelanggan bisa langsung mendatangi *Incesboutique*. Sedangkan untuk pelayanan secara *online* dilakukan melalui media sosial seperti halnya *Whatsapp* dan *Instagram*. *Incesboutique* sendiri belum memiliki website resmi untuk menampilkan koleksi produk yang dimiliki, sehingga customer dan calon customer kurang memiliki informasi mengenai produk apa saja yang ada di *Incesboutique* Dimana hal ini dapat dikatakan kurang dalam segi promosi dan jumlah penyewaan produk. Seperti pada penjualan *Incesboutique* tahun 2024, data penjualan mengalami pertumbuhan yang sangat lambat, sehingga apabila ini dibiarkan akan menimbulkan permasalahan yang serius.

Data Penjualan Incesboutique Pada Tahun 2024			
No	Bulan	Nama Barang	Harga Paket
1	Januari	Paket Kebaya	Rp 250,000
2		Kebaya Full Payet	Rp 250,000
3		Kamen	Rp 250,000
4		Kebaya Full Payet Modif	Rp 250,000
5		Kebaya Full Payet	Rp 250,000
6		Kebaya Full Payet	Rp 100,000
7		Paket Kebaya	Rp 100,000
8		Paket Kebaya	Rp 100,000
9		Kamen	Rp 100,000
10		Kebaya Full Payet	Rp 100,000
11		Kebaya Full Payet	Rp 100,000
12		Kebaya Full Payet	Rp 100,000
13		Kebaya Full Payet	Rp 100,000
14		Kebaya Full Payet	Rp 100,000
15		Kamen	Rp 100,000
16		Kebaya Full Payet Modif	Rp 100,000
17		Paket Kebaya	Rp 100,000
18		Kamen	Rp 100,000
19		Kebaya Full Payet	Rp 100,000
20		Paket Kebaya	Rp 100,000
Total Penjualan Bulan Januari			Rp 2,750,000

1	Februari	Kebaya Full Payet Modif	Rp	150,000
2		Kebaya Full Payet	Rp	150,000
3		Kebaya Full Payet	Rp	150,000
4		Kebaya Full Payet	Rp	150,000
5		Kamen	Rp	150,000
6		Paket Kebaya	Rp	150,000
7		Paket Kebaya	Rp	150,000
8		Kamen	Rp	150,000
9		kebaya full payet	Rp	150,000
10		kebaya full payet	Rp	150,000
11		kebaya full payet	Rp	150,000
12		kebaya full payet	Rp	150,000
13		kebaya full payet	Rp	150,000
14		kebaya full payet	Rp	150,000
15		kebaya full payet	Rp	150,000
16		kebaya full payet modif	Rp	150,000
17		kamen	Rp	150,000
18		kebaya full payet	Rp	150,000
Total Penjualan Bulan Februari			Rp	2,700,000

1	Maret	Kebaya Full payet	Rp	100,000
2		Kebaya Full payet	Rp	100,000
3		Kebaya Full payet	Rp	100,000
4		Kebaya Full payet	Rp	100,000
5		Kebaya Full payet	Rp	100,000
6		Kebaya Full payet	Rp	100,000
7		Kebaya Full payet	Rp	100,000
8		Kebaya Full payet	Rp	100,000
9		Kebaya Full payet	Rp	100,000
10		Kebaya Full payet	Rp	100,000
11		Kebaya Full payet	Rp	100,000
12		Paket Kebaya	Rp	100,000
13		Paket Kebaya	Rp	100,000
14		Paket Kebaya	Rp	100,000
15		Paket Kebaya	Rp	100,000
16		Kamen	Rp	100,000
17		Kamen	Rp	100,000
18		Kamen	Rp	100,000
19		Kebaya Full Payet Modif	Rp	100,000
20		Kebaya Full Payet Modif	Rp	100,000
21		Kebaya Full Payet Modif	Rp	100,000
22		Kebaya Full Payet Modif	Rp	100,000
Total Penjualan Bulan Maret			Rp	2,200,000

POLITEKNIK NEGERI BALI

1	April	Kamen	Rp	100,000
2		Kamen	Rp	100,000
3		Kamen	Rp	100,000
4		Kamen	Rp	100,000
5		Kamen	Rp	100,000
6		Kebaya full payet	Rp	100,000
7		Kebaya full payet	Rp	100,000
8		Kebaya full payet	Rp	100,000
9		Kebaya full payet	Rp	100,000
10		Kebaya full payet	Rp	100,000
11		Kebaya full payet	Rp	100,000
12		Kebaya full payet	Rp	100,000
13		Kebaya full payet	Rp	100,000
14		Kebaya full payet	Rp	100,000
15		Paket Kebaya	Rp	100,000
16		Paket Kebaya	Rp	100,000
17		Paket Kebaya	Rp	100,000
18		Paket Kebaya	Rp	100,000
19		Paket Kebaya	Rp	100,000
20		Kebaya full payet modif	Rp	100,000
21		Kebaya full payet modif	Rp	100,000
22		Kebaya full payet modif	Rp	100,000
23		Kebaya full payet modif	Rp	100,000
24		Kebaya full payet modif	Rp	100,000
Total Penjualan Bulan April			Rp	2,400,000

1	Mei	Kamen	Rp	100,000
2		Kamen	Rp	100,000
3		Kamen	Rp	100,000
4		Kamen	Rp	100,000
5		Kamen	Rp	100,000
6		Kebaya full payet	Rp	100,000
7		Paket Kebaya	Rp	100,000
8		Paket Kebaya	Rp	100,000
9		Paket Kebaya	Rp	100,000
10		Paket Kebaya	Rp	100,000
11		Paket Kebaya	Rp	100,000
12		Paket Kebaya	Rp	100,000
13		Paket Kebaya	Rp	100,000
14		Paket Kebaya	Rp	100,000
15		Paket Kebaya	Rp	100,000
Total Penjualan Bulan Mei			Rp	1,500,000

POLITEKNIK NEGERI BALI

Gambar 1.1 Data Penjualan Incesboutique Tahun 2024

Dari data tersebut dan hasil penyewaan pada Incesboutique masih kurang maksimal, hal tersebut dapat diatasi dengan meningkatkan kegiatan promosi, kegiatan promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara. Seperti yang kita ketahui bahwa persaingan dunia digital saat ini sangat ketat, Dimana hampir

semua Bisnis dibidang fashion memiliki website untuk mempromosikan produk mereka, mulai dari foto produk, keunggulan produk, deskripsi produk, produk terlaris dan harga produk tersebut. Seperti yang dijelaskan sebelumnya *Incesboutique* belum memiliki website resmi untuk mempromosikan koleksi produk yang dimiliki, hal ini dapat berdampak buruk dalam persaingan dunia fashion. Bentuk promosi sebenarnya dapat dilakukan dengan dukungan sistem informasi berbasis *website*, promosi ini dapat dilakukan untuk meningkatkan promosi digital. Sejauh ini kegiatan promosi pada butik ini dinilai belum maksimal, karena proses promosi bisnis yang dilakukan masih melalui *whatsapp business* dan *instagram* saja, belum ada *website* resmi yang dimiliki *Incesboutique* untuk mempromosikan produk yang ada di butik penyewaan ini. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dari (Chantika Qintara Fatharani dan Ira Wirasari, 2024) implementasi strategi digital marketing yang dilakukan yakni dengan penggunaan website yang dioptimalkan dapat memperluas jangkauan, meningkatkan visibilitas produk, dan mencapai target audiens dengan lebih efektif. Semua ini berkontribusi dalam meningkatkan penjualan produk dan memperkuat kehadiran merek di pasar digital. Terdapat penelitian terhadulu yang dibuat oleh Made Suci Ariantini dan Yuri Prima Fittryani pada penelitiannya di tahun 2019 dengan judul Perancangan Sistem Informasi Reservasi Pakaian Adat Bali Berbasis *Website* (Studi Kasus: Bali Klasik Wedding Organizer), penelitian tersebut menggunakan metode waterfall. Hasil akhir dari penelitian ini adalah rancangan sistem informasi reservasi pakaian adat Bali berbasis website dimana input data berupa data barang dan data

reservasi yang menghasilkan output berupa laporan data reservasi pakaian adat Bali. Laporan tersebut dijadikan sebagai bahan pendataan reservasi pakaian adat Bali di Bali Klasik Wedding Organizer. Kemudian penelitian selanjutnya yakni penelitian yang diteliti oleh Tri Wahyuni, Indriyanti Indriyanti, Erni Ermawati, Haerul Fatah dan Nurul Ichsan pada tahun 2021 dengan judul Rancangan Bangun Sistem Penyewaan Baju Dan Dekorasi Berbasis Web Pada Nita Wedding Organizer yang menggunakan metode waterfall dan menghasilkan fitur dari pengembangan sistem ini antara lain *back-end* penyewaan baju dan dekorasi pada Nita Wedding Organizer, sehingga mempermudah dalam mengelola data-data penyewaan, baik penyewaan baju maupun dekorasi pernikahan, serta memudahkan dalam pembuatan laporan pada Nita Wedding Organizer. Dari kedua penelitian tersebut menggunakan metode waterfall, namun hasil akhirnya masih berupa perancangan dan pengembangan, maka dari itu peneliti kali ini menggunakan metode waterfall untuk perancangan dan implementasi website sebagai media promosi pada *Incesboutique*.

Berdasarkan dengan hal tersebut maka dengan kurangnya aktifitas promosi di *Incesboutique*, perlu dibuatkan suatu *website* untuk mengatasi masalah dalam promosi di *Incesboutique*. Peneliti memiliki pandangan bahwa *website* yang dapat meningkatkan media promosi atau kegiatan promosi pada *Incesboutique* yakni menggunakan CMS berbasis *website* *wordpress*, karena dianggap efisien dan sangat cocok untuk menunjang media promosi pada butik penyewaan kebaya. Mengingat CMS berbasis *website* *wordpress* sangat luas

cakupannya, maka dari itu penulis memfokuskan pembuatan website sebagai media promosi pada *Incesboutique*.

Maka menurut penulis untuk menentukan suatu strategi yang dapat meningkatkan kualitas promosi produk yang disewakan di butik, penulis mengambil judul “**Perancangan Dan Implementasi Website Sebagai Media Promosi Pada *Incesboutique***”. Yang diharapkan mampu membantu *Incesboutique* dalam upaya meningkatkan media promosi pada penyewaan produk.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan dengan latar belakang yang telah dipaparkan, maka adapapun rumusan masalah dari penelitian ini yaitu bagaimana perancangan dan implementasi website penyewaan kebaya sebagai media promosi pada *Incesboutique*?

1.3 Tujuan

Berdasarkan dengan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka adapun tujuan dari penelitian ini adalah merancang website penyewaan kebaya sebagai media promosi pada *Incesboutique*.

1.4 Kontribusi Hasil Penelitian

Berdasarkan penjabaran yang telah diuraikan penulis pada latar belakang, rumusan masalah dan tujuan penelitian, maka hasil dari kegiatan ini diharapkan mampu memberikan manfaat sebagai berikut:

- 1) Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menjadi landasan mahasiswa dalam mengimplementasikan teori yang telah diperoleh selama masa perkuliahan, serta mampu membantu menambah dan memperluas wawasan mahasiswa terkait dengan penelitian yang dilakukan.

2) Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terkait dengan proses promosi penyewaan kebaya sebagai upaya untuk meningkatkan penjualan dan pengenalan produk kepada customer.

3) Bagi Jurusan

Penelitian ini dapat memberikan tambahan wawasan pengetahuan serta kepastakaan Kampus Politeknik Negeri Bali sebagai sumber referensi bagi pengajar maupun mahasiswa.

4) Bagi Peneliti Selanjutnya

Harapan untuk peneliti berikutnya dapat memperoleh informasi serta menambah wawasan yang nantinya akan bermanfaat sebagai rujukan tambahan referensi kepada peneliti yang akan meneliti perihal yang sama.

1.5 Metode yang Digunakan

Secara teoritis penelitian ini menggunakan metode *waterfall*, metode ini merupakan metode yang sangat familiar digunakan mengingat kerangka kerja pengerjaan metode *waterfall* sangat berurutan sehingga proses pengerjaannya sangat terperinci. Nama *waterfall* sendiri diambil mengingat konsep pengerjaan metode ini yang bertahap, seperti air terjun yang mengalir dari satu tahapan ke tahapan lainnya secara berurutan. Dalam proses

pengerjaan pada metode *waterfall* tidak bisa dikerjakan bersamaan, step pengerjaan metode ini harus diselesaikan fase demi fasenya atau dengan kata lain setiap fasenya harus dituntaskan terlebih dahulu untuk bisa mengerjakan fase selanjutnya. Adapun tahapan dalam metode *waterfall* adalah:

1) *Requirement*

Analisis pertama yang harus diselesaikan dalam metode *waterfall* adalah analisis kebutuhan. Dalam tahapan ini peneliti harus melakukan riset dan pengumpulan informasi tentang apa saja yang dibutuhkan dan ingin dikembangkan. Kemudian analisis mencari informasi lengkap pengguna yang ingin menggunakan produk dengan tujuan untuk mengetahui kebutuhan sistem serta batasan software yang ingin dikembangkan.

2) *Design*

Tahapan selanjutnya dalam metode *waterfall* adalah perancangan design perangkat lunak sesuai kebutuhan user. Pembuatan design itu sendiri memiliki tujuan agar programmer memiliki informasi dan bayangan terperinci mengenai software tersebut. Fase design ini akan berfokus pada perancangan software, arsitektur, struktur data dan fungsi.

3) *Implementation*

Tahapan berikutnya dalam metode *waterfall* adalah implementasi, pada tahapan ini modul akan dipecah atau dibagi menjadi bagian yang kecil. Modul-modul yang dibagi kecil ini nantinya akan digabungkan pada tahap selanjutnya. Pada tahapan implementation ini terdapat juga tahapan pemeriksaan lebih detail mengenai modul yang sudah dibuat, tujuannya

untuk memeriksa apakah modul yang sudah dibuat memenuhi fungsi seperti yang diinginkan atau belum.

4) *Testing*

Pada tahap testing ini akan dilakukan penggabungan dari modul-modul kecil yang telah dibuat sebelumnya, setelah penggabungan modul maka akan dilakukan pengujian, dimana tahap ini berfungsi untuk menguji dan mengetahui apakah software sudah sesuai dengan apa yang diinginkan atau belum. Tahapan ini juga berfungsi untuk mengetahui apakah ada kesalahan yang harus diperbaiki dari software atau tidak.

5) *Maintenance*

Tahapan dari metode *waterfall* selanjutnya adalah tahapan maintenance, tahapan ini merupakan tahapan dimana software yang sudah jadi akan dijalankan dan dioperasikan oleh pengguna. Pada tahapan maintenance akan dilakukan pemeliharaan, pemeliharaan tersebut meliputi perbaikan kesalahan yang tidak ditemukan pada Langkah sebelumnya.

Pada penelitian kali ini, peneliti menggunakan metode SDLC *waterfall*, dimana terdapat 5 tahapan yakni requirement, design, implementation, testing dan maintenance. Penelitian kali ini menggunakan metode *waterfall* dari tahapan requirement, design, implementation dan testing saja, atau dengan kata lain hanya menggunakan 4 tahapan dalam metode SDLC *waterfall*.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini pelaksanaan penulisannya memiliki enam bagian. Adapun enam bagian dalam pelaksanaan penulisannya antara lain:

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil mengenai perancangan dan implementasi website sebagai media promosi pada Incesboutique, website yang dirancang dan diimplementasikan sebagai media promosi untuk Incesboutique terbukti efektif dalam meningkatkan visibilitas dan jangkauan pasar. Kemudahan akses dan informasi website yang telah dirancang memberikan kemudahan akses bagi pelanggan untuk memperoleh informasi terkait produk yang ditawarkan oleh Incesboutique. Desain yang responsif dan user-friendly mempermudah navigasi dan pencarian produk. Adapun kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah Incesboutique merupakan butik yang menyewakan budaya adat bali atau kebaya modern.

5.2 Saran

Adapun saran yang penulis dapat berikan peneliti dalam implementasi website sebagai media promosi pada Incesboutique yakni yakni:

- 1) Perlu dilakukan pemeliharaan dan pembaruan berkala, untuk memastikan website tetap relevan dan fungsional
- 2) Disarankan untuk melakukan pemeliharaan dan pembaruan konten secara berkala.
- 3) Perlu dilakukan pembaruan katalog produk, informasi promosi, dan berita terbaru terkait butik.

- 4) Perlu dikembangkan lagi strategi pemasaran digital, mengembangkan strategi pemasaran digital yang komprehensif, termasuk penggunaan media sosial, email marketing, dan kampanye iklan online, dapat meningkatkan efektivitas promosi dan menarik lebih banyak pelanggan ke website.
- 5) Perlu dilakukan kolaborasi atau kerjasama, kolaborasi dengan influencer dan partner yakni menjalin kerjasama dengan influencer atau partner bisnis yang relevan dan dapat membantu meningkatkan visibilitas sehingga mampu menarik audiens baru.
- 6) Membuat program afiliasi atau endorsement juga dapat menjadi strategi yang efektif dalam mempromosikan produk Incesboutique.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Hasyim, A. A., Inayati, N. I., Kusbandiyah, A., & Pandansari, T. (2023). Pengaruh Transfer Pricing, Kepemilikan Asing, dan Intensitas Modal Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 23(2).
- Atmaja, E. H. (2017). Manajemen Operasional Paket Wisata City Tour Surakarta di PT. Kirana Surya Gemilang Yogyakarta. *Jurnal Pariwisata Terapan*, 1(2).
- Harumi, S. D. (2016). Pengaruh kepercayaan dan kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan di Perusahaan Seiko Laundry Medan. *Analitika: Jurnal Magister Psikologi UMA*, 8(2), 115-128.
- Henry Februariyanti, E. Z. (2012). Rancang Bangun Sistem Perpustakaan untuk Jurnal Elektronik. *Jurnal Teknologi Informasi DINAMIK*, 17(2), 124–132.
- Heriyanto, I. F. (2018). Analisa Fungsi Manajemen Operasional PT. Cahaya Baru Abadi Jaya. *Agora*, 6(2).
- Kadir, A., & Ch, T. (2013). Triwahyuni. *TC*.
- Lestari, Y. P., Maslihah, S., Lestari, S., Kusnadi, F., Yusuf, M. P., Fauziah, S., & Setiawan, C. N. (2024). Artpsy Fusion Program: Upaya Pencegahan Residivisme Pada Juvenile Sex Offender Sebagai Bentuk Retrogresi Moral Melalui Teatrikal Wayang Golek. *Indonesian Psychological Research*, 6(1), 51-60.

- Lubis, A. (2016). Perancangan Sistem Informasi Usaha Ekonomi Kelurahan Simpan Pinjam (UEK-SP) Mekar Sari Pada Lembaga Pemberdayaan Kelurahan Rejosari Pekanbaru Berbasis Web. *Riau Journal Of Computer Science*, 2(1), 77-88.
- Negara, B. H. A. (2012). Ilmu Administrasi Negara.
- Risdiansyah, D. (2017). Perancangan Sistem Informasi Bimbingan Konseling Berbasis Desktop pada SMA Kemala Bhayangkari 1 Kubu Raya. *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 5(2).
- Sari, D. A. P. L. (2022). Thrift Fashion Dalam Perubahan Paradigm Pandemi; Dilarang Tapi Digemari. *Dasa citta desain: e-book chapter desain*, 130-145.
- Setiawan, H. (2014). Proses Pembekuan Searah pada Produk Cor Propeler Kuningan. In *Prosiding Seminar Sains Nasional dan Teknologi* (Vol. 1, No. 1).
- Sutrisno, W. (2015). Pengaruh Persepsi Karyawan Tentang Keadilan Kompensasi Terhadap Kepuasan Kerja Di Perusahaan X. *Teknoin*, 21(4).
- Veza, O., Ropianto, M., & Kunci, K. (2017). Perancangan Sistem Informasi Inventory Data Barang Pada PT. Andalas Berlian Motors. *Jurnal Teknik Ibnu Sina (JT-IBSI)*, 2(2), 121-134.