

Penerapan *E-CRM* Pada Sistem Informasi Penjualan Di Toko Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih Menggunakan Metode *Fast*

Yugi Apriansyah

Universitas Prabumulih

Article Information:

Received: March 22, 2025, Accepted: April 08, 2025, Published: April 10, 2025

Abstract

A sales information system is a system that provides information services that can make it easier to create sales transaction data, product data and customer data. In this case, the Jati Aisyah Furniture Store was used as a place for research because the sales system is still manual so errors often occur. The aim of the research is to build a sales information system to help shop owners make sales so that they can develop and be better in the future. The method used by the author is the FAST method, the data collection method used is primary and secondary data, the software used is Windows 10 Home, Visual Studio Code, and Xampp as database storage media.

Keywords: Information Systems, Sales, Furniture Store, FAST

1. Pendahuluan

Teknologi informasi telah berkembang terus-menerus dalam berbagai aspek kehidupan manusia, Pemanfaatan teknologi dalam dunia semakin dirasakan manfaatnya dan telah menjadi suplemen yang penting bagi semua orang. Teknologi informasi diartikan sebagai ilmu pengetahuan dalam bidang informasi yang berbasis komputer dan perkembangannya sangat pesat. Penggunaan teknologi informasi tak luput dengan yang namanya *internet*, dengan adanya *internet* kita akan dengan mudah mendapatkan informasi. Salah satu sarana untuk mendapatkan informasi yaitu dengan membuka *website* yang diinginkan. *website* adalah sejumlah halaman *web* yang topiknya saling berkaitan antara satu halaman dengan halaman lainnya, biasanya ditempatkan pada sebuah *web server* yang dapat diakses melalui jaringan *internet* atau jaringan area lokal (*local area network*). Yeni Susilowati (2019).

Perkembangan aplikasi *website* semakin pesat sejak munculnya teknologi *internet* yang membantu dalam kemudahan serta kecepatan dalam pengiriman, penyampaian dan penerimaan informasi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membangun sistem informasi penjualan dengan menerapkan *Electronic Costumer Relationship Management (E-CRM)* sebagai strategi bisnis yang dapat membantu Toko Jati Aisyah *Furniture* dalam meningkatkan penjualan.

Toko Jati Aisyah *Furniture* merupakan salah satu toko mebel di Prabumulih yang masih menggunakan cara penjualan dengan prosedur konvensional. Sehingga proses penjualan masih dianggap kurang efektif karena pembeli harus datang langsung ke toko. Oleh karena itu, di era globalisasi ini pelaku bisnis dituntut untuk dapat berpikir lebih kreatif dan inovatif dalam mempertahankan bisnis dan meningkatkan kualitas penjualan.

Published by:

Untuk mengatasi permasalahan diatas maka diperlukannya suatu sistem informasi penjualan dengan menerapkan strategi bisnis yang dapat membantu membangun loyalitas pelanggan yaitu *Electronic Costumer Relationship Management (E-CRM)*. *E-CRM* adalah manajemen pelanggan dalam bisnis elektronik yang menangani manajemen kompleks, keterlibatan pelanggan, dan mitra bisnis diberbagai media, termasuk media *online* dan *offline*, kontak pribadi dan sarana komunikasi lainnya. Heri purwanto, dkk (2021)

Oleh karena itu penulis berharap dengan adanya sistem informasi penjualan ini maka dapat membantu toko Jati Aisyah *Furniture* dalam proses mengelola data produk dan informasi mengenai pelanggan, pengelolaan laporan penjualan, mempermudah pelanggan dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan dan proses transaksi pembelian tanpa harus datang langsung ke toko. Selain itu, diterapkannya strategi *E-CRM* pada sistem informasi penjualan ini dapat membantu dalam memasarkan produk penjualan untuk mendapatkan pelanggan baru dan meningkatkan penjualan, layanan *customer service* yaitu fitur *message* antara admin dengan pelanggan sebagai peningkatan hubungan antara pihak toko dengan pelanggan dan fitur penyampaian kritik dan saran oleh pelanggan sebagai *feedback* yang dapat membantu pihak toko Jati Aisyah *Furniture* dalam mempertahankan pelanggan lama dan memperbaiki kualitas pelayanan.

Berdasarkan latar belakang diatas, identifikasi masalah yang akan menjadi pokok bahasan dalam penelitian ini yaitu:

Proses penjualan pada toko mebel Jati Aisyah *Furniture* masih kurang efektif karena pembeli harus datang langsung ke toko dan itu menjadi kendala waktu yang dialami pembeli.

Kurangnya informasi mengenai produk yang ada pada toko mebel Jati Aisyah *Furniture* dan belum adanya sistem yang digunakan dalam penjualan pada toko mebel Jati Aisyah *Furniture*.

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka penulis merumuskan masalah yaitu “Bagaimana Membangun Suatu Sistem Informasi Penjualan Dengan Menerapkan *Electronic Costumer Relationship Management (E-CRM)* Pada Toko Jati Aisyah *Furniture*”

Berdasarkan rumusan masalah diatas dan agar tidak menyimpang dari topik permasalahan, maka penulis membatasi masalah yang akan dibahas yaitu:

Sistem informasi yang dirancang dapat memberikan informasi mengenai yaitu kesedian barang, detail dan harga masing-masing produk *furniture*, transaksi pembelian , *frequently asked question (FAQ)*, layanan *message* sebagai sarana komunikasi antara pemilik usaha dan pelanggan , dan penyampain keluhan atau kritik saran pelanggan.

Analisis yang dilakukan hanya pada proses transaksi pembelian pada toko mebel Jati Aisyah *Furniture*.

2. Tinjauan Pustaka

2.1. Pengertian *E-CRM*

Heri purwanto, dkk (2021). *E-CRM* adalah manajemen pelanggan dalam bisnis elektronik yang menangani manajemen kompleks, keterlibatan pelanggan, dan mitra bisnis diberbagai media, termasuk media *online* dan *offline*, kontak pribadi dan sarana komunikasi lainnya.

Menurut Gil Gomez et. al yang dikutip dari jurnal Adiiba Dwinkanthi, dkk (2019:2). *E-CRM* adalah “sebagai interaksi proses, modal manusia dan teknologi mencari pemahaman yang terbaik dari tempat pelanggan perusahaan dan fokus terutama pada retensi pelanggan dan manajemen hubungan”.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *E-CRM* adalah proses strategi bisnis, yang mengintegrasikan proses internal dan fungsi, dan jaringan *external*, untuk menciptakan dan memberikan nilai kepada pelanggan yang ditargetkan pada keuntungan.

Pengertian PHP (Hypertext Processor)

Menurut Pungky Indra Permana dan Alia Nutrisiany Purnomo (2019:5). *PHP* adalah bahasa pemrograman untuk membuat *web* yang bersifat *server-side scripting*.

Menurut Franky Rawung (2019). *PHP* adalah *software* yang diperoleh secara gratis karena bersifat *open source* dan dapat digunakan berbagai jenis platform sistem operasi.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *PHP* adalah suatu bahasa pemrograman yang digunakan dalam pembuatan suatu *website* dan ditanamkan pada sebuah *script HTML*.

Pengertian MySQL

Menurut Respaty Namruddin, dkk (2023:32). *MySQL* adalah *DBMS* yang *open source* dengan dua bentuk lesensi, yaitu perangkat lunak bebas dan perangkat lunak pemilik yang penggunaannya terbatas.

Menurut Dwiny Meidelfi, dkk (2021:103). *MySQL* adalah sebuah *DBMS* yang menggunakan perintah *SQL* yang banyak digunakan saat ini dalam pembuatan aplikasi *website*.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *MySQL* adalah perangkat lunak (*software*) yang mendukung dalam pembuatan basis data.

Pengertian XAMPP

Menurut Franky Rawung (2019:23). *Xampp* adalah *software* yang diperoleh secara gratis karena bersifat *open source* dan dapat digunakan berbagai jenis platform sistem operasi.

Menurut Pungky Indra Permana dan Alia Nutrisiany Purnomo (2019:6). *Xampp* adalah sebuah *software web server apache* yang didalamnya sudah tersedia *database server MySQL* dan *support PHP programming*.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *Xampp* adalah paket *PHP* dan *MySQL* berbasis *open source*, yang dapat digunakan sebagai *tool* pembantu pengembangan aplikasi berbasis *PHP*.

3. Metode Penelitian

Dalam penyusunan penelitian ini penulis mengambil objek penelitian pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture*. Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* merupakan sebuah usaha yang bergerak di manufaktur yang menawarkan berbagai jenis *furniture* seperti kursi tamu, kursi teras, meja makan, bufet, lemari pakaian, tempat tidur dan masih banyak yang lainnya.. Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* berdiri pada tahun 2017 tepatnya 7 tahun yang lalu. Toko ini didirikan oleh

Ibu Evi Silvia Rohimah, yang terletak di Jl. Jendral Sudirman No.33 Patih Galung, Kecamatan Prabumulih Barat, Kota Prabumulih, Provinsi Sumatra Selatan.

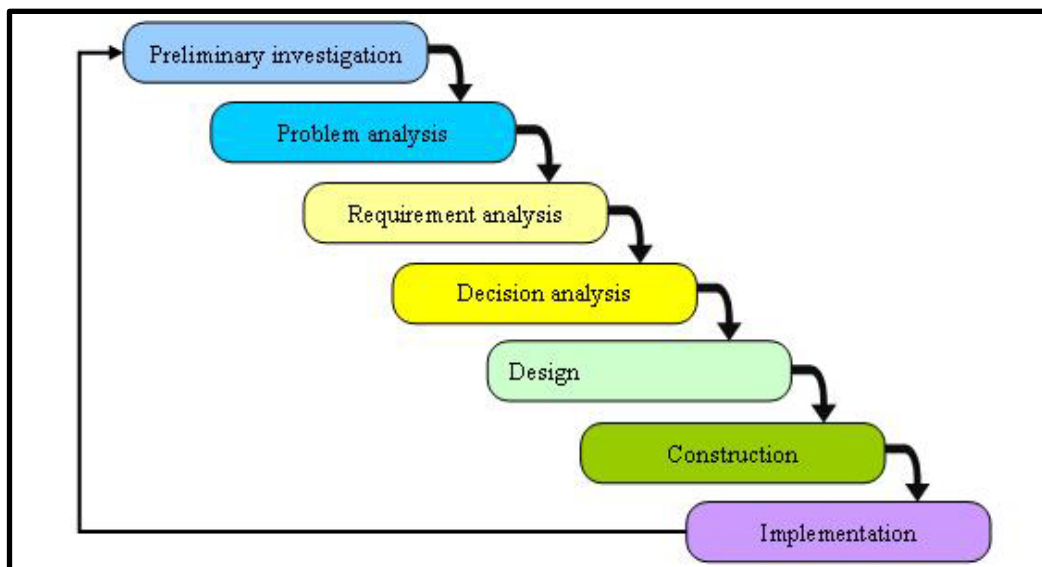
Pada penelitian ini penulis menggunakan Metode Deskriptif Kualitatif. Deskriptif Kualitatif adalah data informasi yang berbentuk kalimat verbal berupa simbol angka atau bilangan. Data Kualitatif dapat melalui suatu proses menggunakan teknik analisa mendalam dan tidak bisa diperoleh secara langsung.

Dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian dapat berupa orang, lembaga, masyarakat dan yang lainnya pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang ada.

Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem yang akan digunakan penulis adalah metode *FAST*. Metode *Framework for the Application of System Thinking (FAST)* merupakan salah satu metode pengembangan sistem yang merinci setiap proses pengembangan sistem kedalam beberapa tahapan.

Secara terperinci, metode *FAST* dapat digambarkan :



Adapun tahapan pengembangan sistem menggunakan metode *FAST* pada Sistem Informasi Penjualan di Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih antara lain:

Tahap Investigasi awal (*Preliminary Investigation*)

Pada tahap ini terdiri dari proses mendefinisikan lingkup sistem dan masalah-masalah, kesempatan-kesempatan dan perintah-perintah diterima yang memicu sistem tersebut. Pada tahap pendefinisian ruang lingkup sistem *E-CRM* untuk meningkatkan kualitas pelayanan pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih ini akan dilakukan analisis mengenai :

Tujuan proyek

Menjelaskan tujuan dilakukannya pengembangan sistem *E-CRM* untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih.

Published by:

Gambaran pengembangan proyek

Menjelaskan mengenai konsep pengembangan sistem *E-CRM* untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih.

Pernyataan masalah dan kesempatan

Menganalisa masalah-masalah dan kesempatan-kesempatan, dijelaskan pula mengenai solusi yang ditawarkan pada sistem. Serta mengkombinasikan solusi yang ditawarkan dengan tahapan penerapan *ECRM*

Hambatan pengembangan sistem

Menjelaskan mengenai hambatan-hambatan dalam pengembangan sistem

E-CRM untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih.

Studi kelayakan

Menjelaskan tentang kelayakan proyek dari aspek ekonomis/bisnis dan aspek teknologi pada pengembangan sistem *E-CRM* untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih.

Ide solusi tahap awal proyek dan ruang lingkup awal proyek.

Dalam hal ini akan dijelaskan solusi yang ditawarkan adalah solusi dengan adanya implementasi *E-CRM*.

Tahap Analisis Masalah (*Problem Analysis*)

Pada tahap ini, dilakukan analisa lebih mendalam mengenai pengembangan sistem *E-CRM* untuk meningkatkan kualitas pelayanan pada pelanggan Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih.

a. Pada tahap analisis domain permasalahan menjelaskan analisis data yang berisikan penjelasan mengenai data-data terkait dengan sistem, process yang berisi penjelasan mengenai proses bisnis pada sistem berjalan, dan interfaces yang dilakukan terhadap sistem yang lama.

b. Pada tahap analisis permasalahan dijelaskan mengenai guna mempelajari dan memahami sistem yang berjalan.

3. Tahap Analisis Kebutuhan (*Requirement Analysis*)

Analisis kebutuhan bertujuan untuk menentukan kebutuhan fungsional dan nonfungsional, mengidentifikasi dan menyatakan persyaratan sistem, membuat prioritas persyaratan sistem, memperbarui atau memperhalus rencana proyek, dan mengkomunikasikan pernyataan persyaratan. Kebutuhan fungsional yang utama pada sistem ini harus mampu menangani sistem informasi pemasaran pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih.

4. Tahap Analisis Keputusan (*Desicion Analysis*)

Tahapan ini menganalisis solusi terbaik untuk kebutuhan sistem yang akan dikembangkan. Analisis keputusan bertujuan mengidentifikasi berbagai alternatif kandidat solusi untuk pengembangan sistem. Kandidat solusi sistem akan dibandingkan berdasarkan karakteristik proses bisnis yang terkomputerisasi, keuntungan, software dan hardware yang digunakan

Published by:

sebagai pendukung sistem guna memilih kandidat terbaik yang akan digunakan dalam pengembangan sistem.

5. Tahap Desain (*Design*)

Pada tahap ini dilakukan penerjemahan persyaratan-persyaratan pengguna bisnis ke dalam model sistem yang mengilustrasikan implementasi teknis persyaratan-persyaratan.

6. *Contruction and Testing*

Setelah sistem telah menjadi suatu perangkat lunak yang siap pakai, maka dilakukan pengujian dengan memfokuskan logika internal dari perangkat lunak, fungsi eksternal dan mencari segala kemungkinan masalah, serta memeriksa apakah perangkat lunak yang dikembangkan telah sesuai dengan yang diharapkan.

Alat Bantu Analisis dan Perancangan

Menurut Haerulah & Ismiyati dalam Fitriani Dwi Ramadhani & Maulana Ardhiansyah (2022), *Unified Modelling Language* (UML), adalah suatu alat untuk memvisualisasikan dan mendokumentasikan hasil analisa dan desain yang berisi sintak dalam memodelkan sistem secara visual dan juga merupakan satu kumpulan konvensi pemodelan yang digunakan untuk menentukan atau menggambarkan sebuah sistem software yang terkait dengan objek.

Menurut Damayanti, dkk (2020:10) “*UML* adalah bahasa visual untuk pemodelan dan komunikasi mengenai sebuah sistem dengan menggunakan diagram dan teks-teks pendukung”.

Activity Diagram

Menurut Aprillia et. al (2019), *activity* diagram menggambarkan rangkaian aliran-aliran dan aktifitas yang mendeskripsikan aktifitas lainnya seperti *use case*. *Activity* menggambarkan *workflow* (aliran kerja) atau aktivitas dari sebuah sistem dan *user*. *Activity* diagram memodelkan *workflow* proses bisnis dan urutan aktifitas dalam sebuah proses. Diagram ini sangat mirip dengan *flowchart* karena memodelkan *workflow* dari suatu aktifitas lainnya atau dari aktifitas ke status.

4. Hasil dan Pembahasan

Analisis Permasalahan

Berdasarkan hasil penelitian dari analisis yang telah penulis lakukan pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture*, bahwa toko tersebut masih menggunakan cara sederhana dalam melakukan transaksi sehingga memiliki keterbatasan dalam proses jual beli produk tersebut. Proses transaksi pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* yang disebut masih konvensional atau tergolong sederhana, seperti masyarakat harus datang langsung ke toko untuk membeli produk atau hanya mengecek produk lain dan juga harga yang ada pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* tersebut.

Pemecahan Masalah

Setelah melakukan analisis terhadap permasalahan pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture*, maka penulis mencoba memberikan alternatif pemecahan masalah yang dapat membantu proses penjualan produk yang ada pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* ini, salah satunya adalah dengan membangun suatu aplikasi *E-Commerce* berbasis *website* yang dapat memperluas jaringan penjualan, sehingga dapat memberikan penyelesaian masalah yang

Published by:

terjadi pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* dan di harapkan dengan aplikasi ini dapat meningkatkan transaksi jual beli pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture*.

Analisis Sistem Yang Sedang Berjalan

Analisis sistem adalah proses pemecahan masalah kompleks menjadi bagian-bagian kecil sehingga bisa lebih mudah dipahami, yang dalam hal ini berkaitan dengan mencari tahu proses apa saja yang berjalan dalam penjualan produk-produk mebel yang ada pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture*. Berikut tahap-tahapannya :

Pelanggan datang langsung ke Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* untuk mencari produk yang diinginkan serta menanyakan harganya.

Setelah pelanggan mengetahui informasi produk, pelanggan menyampaikan apa saja yang akan dibeli lalu dicatat karyawan.

Karyawan mengecek ketersediaan produk apakah stok pesanan masih ada.

Setelah data pesanan dinyatakan masih ada, lalu *admin* membuat nota pembayaran dan langsung dibayar oleh pelanggan.

Admin memasukan nota penjualan ke buku besar lalu membuat laporan penjualan.

Setelah itu *admin* memberikan hasil laporan ke pemilik toko.

Perancangan Sistem

Perancangan sistem merupakan tahapan lanjutan dari analisis sistem, berdasarkan analisis dari sistem yang ada, maka diusulkan suatu sistem untuk penjualan produk-produk mebel yang berbasis *website* pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture*. Aplikasi ini dibangun dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan ditunjang dengan *Xampp* sebagai pengolah *database*. Rancangan sistem yang ada diharapkan dapat memberikan gambaran sebagaimana rancangan yang akan berjalan dan dapat diimplementasikan lagi dikemudian hari.

Untuk mempermudah dalam pembuatan aplikasi ini, maka diusulkan suatu gambaran sistem dengan menggunakan UML (*Unified Modeling Language*) yang terdiri dari *Usecase*, *Class* diagram dan *Activity* diagram. Sistem yang diusulkan ini diharapkan dapat mempermudah untuk menjelaskan sistem yang akan dibangun sesuai alur sistem yang ada agar dapat dengan mudah menyelesaikan aplikasi yang akan dibangun.

Perancangan sistem ini merupakan tahapan ke lima dari metode pengembangan sistem yang digunakan yaitu *Design*. Yang mana bertujuan untuk merancang dan memperbaiki yang bisa digambarkan sebagai *workshop*. Pada tahapan ini peneliti bekerja sama dengan pengguna (*objek*) dalam pengembangan sistem informasi, hal ini dapat dilakukan selama beberapa hari sampai sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan.

Prosedur Sistem Yang Diusulkan

Berikut ini rancangan prosedur sistem yang diusulkan pada Toko Mebel Jati Aisyah *Furniture* :

Admin melakukan *login* dengan mengisi *username* dan *password*.

Admin melakukan *input*, edit, hapus dan *update* informasi produk.

Pelanggan melakukan *form* pendaftaran dan memasukan data diri sesuai yang ada di aplikasi. kemudian pelanggan dapat *login* dengan mengisi *username* dan *password*.

Setelah itu pelanggan dapat melakukan pembelian produk yang ada pada aplikasi tersebut.

Pelanggan memasukan produk ke keranjang belanja pada aplikasi kemudian melakukan pembelian produk, lalu melakukan proses pembayaran produk.

Admin mengecek ketersediaan produk kemudian melakukan konfirmasi pembayaran.

Setelah selesai transaksi pembayaran, *admin* akan mengirimkan produk sesuai alamat pembeli. Selesai

Implementasi

Implementasi merupakan suatu tindakan atau kegiatan dari sebuah rancangan yang dibuat secara mendalam atau terurai untuk mencapai suatu tujuan. Perancangan akan dimulai ketika semua rancangan sudah dianggap cukup sempurna.

Implementasi Perangkat Lunak

Perangkat lunak (*software*) merupakan komponen-komponen aplikasi yang digunakan dalam tahapan pembuatan aplikasi yang akan dibangun, Penerapan

E-CRM pada sistem informasi penjualan di toko jati Aisyah *furniture* Prabumulih menggunakan metode *FAST* berbasis *website* menggunakan *PHP* dan *MySQL* ini dilakukan pada aplikasi *Visual Code Studio* dan untuk *Database* menggunakan *Xampp*.

Implementasi Perangkat Keras

Perangkat keras (*hardware*) yaitu komponen-komponen fisik bersifat dapat dilihat, disentuh dan bentuk nyata yang membentuk suatu kesatuan sistem. *Hardware* digunakan sebagai media untuk menjalankan intruksi yang diberikan dan mengeluarkannya dalam bentuk informasi yang digunakan oleh manusia untuk membuat laporan.

Adapun perangkat keras yang digunakan untuk mendukung pembuatan program aplikasi ini sebagai berikut :

Laptop acer Intel(R) Core(TM) i3-4005U CPU @ 1.70GHz 1.70 GHz Ram 10GB 64 Bit *operating system*.

Printer canon pixma MG2570S

Pengujian Blackbox

Pengujian *Blackbox* merupakan salah satu proses untuk menentukan berhasil atau tidaknya sebuah sistem informasi sehingga akan menjadi sebuah sistem informasi yang baik untuk digunakan. Adapun proses pengujian sebagai berikut :

No	Item yang di uji	Hasil yang diharapkan	Kesimpulan
1	Login	Sistem informasi dapat memverifikasi data <i>login</i> dan menampilkan <i>form</i> menu utama	Valid

2	Melakukan proses tambah data, hapus, edit dan tutup	Sistem informmasi dapat memproses data masuk dan menyimpan pada <i>database</i> .	Valid
3	Melakukan transaksi pembayaran yang dilakukan pelanggan	Sistem informasi dapat memproses transaksi pembayaran.	Valid
4	Mengakses halaman detail produk	Sistem informasi dapat menampilkan data produk serta ulasan yang sudah ada	Valid
5	Melakukan review produk yang telah di beli oleh pelanggan	Sisitem informasi dapat menampilkan form ulasan dan pelanggan dapat menambahkan ulasannya.	Valid

5. Kesimpulan

Adapun beberapa kesimpulan dari pembahasan ini dilihat dari pengembangan pada sistem yang berjalan, maka Penerapan *E-CRM* Pada Sistem Informasi Penjualan di Toko Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih Menggunakan Metode *FAST* dapat disimpulkan sebagai berikut :

Toko mebel jati Aisyah *Furniture* ini masih bersifat konvensional atau manual, sehingga pelanggan kesulitan dalam mendapatkan informasi mengenai produk- produk yang ada pada toko mebel ini jati tersebut.

Sistem Informasi penjualan yang dibangun dengan menggunakan strategi *E-CRM* berbasis *website* dapat mempermudah pelanggan dalam mendapatkan informasi mengenai produk yang dibutuhkan dan mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi pembelian produk.

Sistem Informasi penjualan pada toko mebel jati Aisyah *Furniture* berbasis *website* ini menggunakan metode *FAST* dengan model perancangan *UML* dan pendukung alat bantu perancangan yaitu *Usecase*, *Class Diagram* dan *Activity Diagram*.

Adapun beberapa saran dari penulis tentang Penerapan *E-CRM* Pada Sistem Informasi Penjualan di Toko Jati Aisyah *Furniture* Prabumulih Menggunakan Metode *FAST* dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

Untuk pihak toko mebel jati Aisyah *Furniture* sebaiknya melakukan promosi kepada masyarakat, agar pelanggan dapat dengan mudah melihat produk-produk yang ada serta melakukan transaksi pembelian produk dengan menggunakan *website* yang di akses dengan mudah, kapan saja dan dimana saja tanpa harus datang ke toko secara langsung.

Sistem informasi penjualan ini telah dilakukan dan di uji coba tetapi masih perlu di analisis secara berskala untuk melihat kekurangan atau kebutuhan tambahan dalam sistem ini sehingga bisa diperbaiki lagi.

Untuk peneliti berikutnya diharapkan dapat mengembangkan *website* ini dengan lebih baik sesuai dengan kebutuhan perkembangan zaman.

Referensi

- Aprilia., et al. (2019). Desain Proyek Menggunakan *UML*. Yogyakarta: Andi Offset
- Damayanti, dkk. (2020). Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur Berorientasi Obek. Bandung: Informatika Bandung
- Dwikanthii, Adiiba., dkk. (2019). Penerapan *E-CRM* Guna Meningkatkan Loyalitas Pasien Rumah Sakit. Diakses Melalui: <https://ejournal.nusamandiri.ac.id/> pada tanggal 07 maret 2024. Hal 88-89
- Erawati. (2019). Perancangan Sitem Informasi Penjualan Dengan Pendekatan Metode Waterfall. “jurnal media informatika budidarma, vol,1. 2019”. Diakses melalui: <https://sintap.unama.ac.id/> pada tanggal 07 Maret 2024. Vol.03 (1), Hal 1-2
- Firdaus, Yarist Ahmad. (2019). *E-learning* Berbasis Edmodo. Yogyakarta: Budidarma.
- Hidayat, Fendi. 2019. Konsep Pengembangan Sistem Informasi Kesehatan. Yogyakarta: Deepublish.
- Hiswara, Indra., Abdul Aziz Effendy., dan Hansel Jethro. (2023). Penerapan *E-CRM* Dalam Perancangan Sistem Informasi Expedisi Barang Pada PT. Cahaya Cemerlang. Diakses melalui: <https://budiluhur.ac.id/> pada tanggal 13 Januari 2024. Hal 13-15
- Kisno. (2021). Perekonomian Indonesia. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Marlina, putri., Ariansyah., dan Khana Wijaya. (2021). Rancang bangun sistem informasi akademik berbasis web: studi kasus sd negeri 18 tanah abang. “jurnal pengembangan sistem informasi dan informatika, vol.2.No.3 july 2021”. Diakses melalui: <https://journal.jis-institute.org/index.php/> pada tanggal 07 Maret 2024. Vol.02 (3), Hal 139-140
- Ma'mur., et al. (2019). Metode Analisis dan Perancangan Sistem. Bandung: Abdi Sistematika
- Meidelfi, Dwiny. (2021). *Jobshet* Pemrograman *Desktop* Dengan C#. ISBN: 978-623-5856-35-3. Jakarta: Mitra Cendekia Media.
- Muhammad, Syahrin. (2022). Buku Ajar Pemrograman Visual Dasar. ISBN:978-623-5856-35-3. Pekalongan:Naysa Expanding Management
- Mulachela, Husen. (2021). Pembuatan Database Pada Mysql Workbench Beserta Microsoft Visual Studio Community 2019. Jakarta: Mitra Cendekia Media.
- Namruddin, Respaty., dkk. (2023). Belajar *Database* Dengan Mudah Menggunakan *MySQL*. Makassar:Tohar Media
- Permana, Indra Pungky., dan Alia Nutrisiany Purnomo. (2019). Pemrograman *Web* dan Perangkat Bergerak. ISBN: 978-625-05-1481-9. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia
- Purwanto, Heri., dkk. (2021). Penerapan Sistem *Informasi Electronic Costumer Relationship Management*. Diakses Melalui: <https://e-journal-pelitanusantara.ac.id/> pada tanggal 07 Maret 2024. Vol.04 (2), Hal 114-115

Published by:

Ramadhani, Dwi Fitriani., & Maulana Ardhiansyah. (2022). Sistem Prediksi Penjualan Dengan Metode Single Exponential Smoothing dan Trend Parabolik. Tangerang Selatan: Pascal Books.

Ramadhani, Putri Diana., Havid Syafwan., Chitra Latifani. (2022). Penerapan Metode *E-CRM* Pada Toko Wati Collection. “jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi”, Vol. 9. No. 4, Desember 2022. Diakses melalui: <https://jurnal.mdp.ac.id/> pada tanggal 13 Januari 2024. Vol.09 (4), Hal 3504-3505

Rawung, Franky.(2019). Easy dan Simple *Web Programming*. ISBN: 978-602-02-8676-1. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Santi, Hartami Indyah. (2020). Analisis Perancangan Sistem. ISBN: 978-623-7566-83-0. Pekalongan: Neysa Expanding.

Septiani, Azni Noer., & Aulia Ayu Ningsih. (2022). Penerapan *Costumer Relationship Management* Pada Penjualan GAS Medical Dengan Metode *Extreme Programming*. Diakses melalui: <https://murnisadar.ac.id/> pada tanggal 13 Januari 2024. Vol.05 (2), Hal 309-310

Susilowati, Yeni. (2019). Buku Ajar Pemrograman *Web 1*. ISBN: 978-623-8417-47-6. Kota Jambi: Sonpedia Publishing Indonesia

Syabania, Rahma., Neny Rosmawarni. (2021). Perancangan Aplikasi *Costumer Relationship Management* Pada Penjualan Barang Pre-Order Berbasis *Website*. Jurnal rekayasa informasi, vol, 10 No. 1 April 2021. Diakses melalui: <https://istn.ac.id/> pada tanggal 13 Januari 2024. Vol.10 (1), Hal 45-48

Wahab. (2020). Penelitian Tindakan Kelas (*Classrom Action Research*). Yogyakarta: Budi Utama.

Wardana, Andi Miko., & Hj. Sedarmayanti. 2021. Penjualan dan Pemasaran. ISBN: 978-623-97061-7-3. Denpasar: IPB Internasional Press.

Yudhanto dan Helmi Adi Prasetyo. 2021. Panduan Mudah Belajar Framework Laravel. ISBN: 978-602-04-8528-7. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)



