

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perancangan

2.1.1 Pengertian Perancangan

Menurut Menurut romindo, dkk (2021:59) Perancangan adalah perumusan suatu konsep dan ide yang baru atau memodifikasi konsep dan ide yang sudah ada dengan metode baru dalam usaha memenuhi kebutuhan manusia. Perancangan adalah suatu proses perencanaan atau penggambaran dari beberapa komponen yang terpisah kedalam satu kesatuan yang utuh untuk menganalisis, menilai, memperbaiki, Menyusun suatu sistem untuk waktu yang akan datang dengan memanfaatkan informasi yang ada.

Menurut Yusep Maulana (2018:27) mengatakan bahwa “perancangan merupakan, pegambaran, perencanaan, dan pembuaan dan sketsa atau pengaturan dari beberapa elemen yang terisah ke dalam satu kesatuan yang utuh dan berfungsi”, adapun pengetahuan perancangan menurut Adiguna (dalam Aziz Nur dkk. 2020) perancangan adalah suatu proses untuk mendefinisikan sesuatu yang akan dikerjakan dengan menggunakan teknik yang bervariasi serta di dalamnya melibatkan deskripsi mengenai arsitektur serta detail komponen dan juga keterbatasan yang akan dialami dalam proses pengerjaanya.

Dari beberapa pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa perancangan adalah proses, cara, pembuatan merancang yang merupakan upaya mencari inovasi sehingga terciptalah sesuatu yang baru dengan memenuhi kriteria atau kondisi yang diinginkan berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan pada kegiatan analisis.

2.1.2 Tahapan Perancangan

Menurut Mahdiana (2021) tahapan perancangan Sistem adalah Merancang Sistem Dengan Terperinci berdasarkan hasil analisis, sistem, sehingga menghasilkan model *system* baru. Adapun tahapan tahapan menurut mardiana seperti Berikut :

1. Perancangan *Output*
Perangan *Output* tidak dapat diabaikan, karena laporan yang dihasilkan harus memudahkan bagi setiap unsur manusia yang membutuhkan.
2. Perancangan *Input*
Tujuan dari perancangan *Input* yaitu dapat mengefektifkan biaya pemasukan data, mencapai keakuratan yang tinggi , dan dapat menjamin pemasukan data yang akan diterima dan dimengerti oleh pemakai.
3. Perancangan Proses Sistem
Tujuan dari perancangan proses *system* adalah menjaga agar proses data lancar sehingga dapat menghasilkan informasi yang benar dan mengawasi proses dari sistem.
4. Perancangan *Database*
Database adalah mengintegrasikan kumpulan dari data yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya.
5. Perancangan Perancangan Kontrol
Tujuan perancangan ini agar keberadaan sistem setelah diimplementasikan dapat memiliki kehandalan dalam mencegah kesalahan, kerusakan, serta kegagalan proses sistem.

2.1.3 Tujuan Perancangan

Tujuan Perancangan Menurut Koniyo (2018) berikut antara lain:

1. memenuhi spesifikasi Fungsional
2. Memenuhi batasan-batasan media target implementasi, target sistem komputer.
3. Memenuhi kebutuhan-kebutuhan implisit dan eksplisit berdasarkan kinerja dan penggunaan sumber daya.
4. Memenuhi perancangan implisit dan eksplisit berdasarkan bentuk hasil perancangan yang dikehendaki.
5. Memenuhi keterbatasan-keterbatasan proses perancangan seperti lama atau biaya.
6. Untuk memberikan gambaran yang jelas dan rancangan bangun yang lengkap kepada pemogram komputer dan teknik ahli lainnya yang terlibat.
7. Untuk tercapainya pemenuhan kebutuhan berkaitan dengan pemecahan masalah yang menjadi sasaran pengembangan sistem.
8. Untuk kemudahan dalam proses pembuatan *software dan control*

dalam pengembangan sistem yang dibangun.

9. Untuk Kemaksimalan solusi yang diusulkan melalui pengembangan sistem.
10. Untuk dapat mengetahui berbagai elemen spesifik pendukung dalam pengembangan sistem baik berupa perangkat lunak maupun perangkat keras yang digunakan pada sistem yang didesain.

2.2 Pengertian *Website E-Commerce*

Dalam jurnal Ria Agustina dan Ady Chandra Nugroho (2021:2) web atau website merupakan kumpulan dari berbagai macam data bisa berupa gambar, suara, atau video yang terhubung dan saling berkaitan satu sama lainnya.

Menurut akbar & alam (2020) *E-commerce* merupakan pembelian, penjualan dan pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik. Seperti televisi, radio, dan komputer atau jaringan internet. Setiap orang yang memiliki koneksi internet dapat berpartisipasi dalam kegiatan *E-commerce*.

Website sendiri berdasarkan fungsinya terbagi menjadi 6 dan yang menjadi fokus penelitian ini adalah *e-commerce*. *Website e-commerce* adalah destinasi belanja *online* yang memungkinkan penggunanya membeli produk atau jasa dari sebuah perusahaan. Jenis *website* ini sangat membantu perusahaan yang mengandalkan penjualan secara *online*. Biasanya, *website e-commerce* memiliki banyak fitur yang dapat memudahkan penggunanya dalam berbelanja. Fitur-fitur tersebut antara lain pencarian produk, promo, pemesanan produk, hingga melakukan pembelian.

2.3 Promosi

2.3.1 Pengertian Promosi

Menurut Laksana (2019:129) “promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi pembeli dan tetap meningkatkan produk tersebut”.

Menurut A.Hamdani dalam Sunyoto (2020:154) menjelaskan “Promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk. Kegiatan promosi buka jasa berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen”.

Dapat disimpulkan bahwa promosi adalah bagian komunikasi pemasaran yang menjadi media penyebar informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan dapat meningkatkan pemasaran produk agar mengubah kondisi yang kurang dikenal menjadi khalayak luas.

2.3.2 Tujuan Promosi

Menurut Nugraha (2020) mengungkapkan bahwa ada beberapa tujuan dalam melakukan promosi diantaranya adalah:

1. Menarik Pelanggan

Tujuan Promosi yang utama tentunya sangat spesifik untuk menarik perhatian dan minat pelanggan, sehingga sering kali banyak perusahaan-perusahaan yang mempromosikan kepada calon konsumen dan menunjukkan kelebihan produk tersebut, dengan upaya untuk mempengaruhi dan menarik minat konsumen untuk membeli produk serta menggunakannya.

2. Membangun Citra produk

Perusahaan sering kali melakukan sebuah promosi dengan tujuan untuk membangun citra produk, karena dengan sering melakukan promosi masyarakat atau calon konsumen akan lebih mudah mengingat produk yang ditawarkan. Karena perusahaan yang sering melakukan promosi cenderung menarik perhatian publik.

3. Meningkatkan Penjualan

Promosi bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan produk barang dan jasa. Dengan sering melakukan promosi, maka konsumen akan lebih sering mengenal dan cenderung tertarik dengan promosi yang dilakukan oleh perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengikat konsumen.

4. Menjaga kestabilan Penjualan

Promosi akan tetap menjaga kestabilan penjualan produk. Dengan sering melakukan promosi secara rutin dan terus menerus, maka konsumen akan tetap mengingat produk yang dijual oleh perusahaan tersebut. Sehingga dengan cara yang seperti ini penjualan akan tetap stabil.

5. Penyebaran Informasi Produk

Salah satu tujuan promosi ialah menyebarkan informasi produk yang dimiliki perusahaan kepada calon onsumen, sehingga

konsumen dapat menentukan memilih produk yang akan digunakan.

2.4 Penjualan

2.4.1 Pengertian Penjualan

Pengertian penjualan menurut (romli, 2022:67) mengatakan Bahwa “penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba”.

Sedangkan pengertian penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021:2), adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut.

2.4.2 Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Sopiah & Sangadji (2022:8) jenis-jenis penjualan dalam bidang manajemen terdapat lima jenis penjualan yaitu:

1. *Trade Selling* Merupakan penjualan Produk (barang atau Jasa) melalui penyalur atau distributor. Produsen tidak menjual sendiri produknya ke konsumen akhir. Distributor bertugas mengelola penjualan produk sampai pada konsumen
2. *Missionarry Selling* Merupakan penjualan atau produsen berusaha mempengaruhi dan membujuk pembeli agar membeli produk dari penyalur yang ditunjuk oleh perusahaan.
3. *Technical Selling* merupakan teknik yang berusaha meningkatkan penjualan produk dengan membeikan nasihat dan saran kepada konsumen. Tugas penjual adalah mengidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi oleh konsumen, lalu memberikan solusi dari masalah-masalah yang dihadapi oleh konsumen, lalu memberikan solusi dari masalah tersebut dengan menggunakan produk yang ditawarkan perusahaan.
4. *New Bussines Selling* merupakan penjual berusaha mengubah *suspect* (calon pembeli potensial) menjadi pembeli yang actual atau sesungguhnya.
5. *Responsive Selling* adalah tugas penjual memberikan reaksi dari stimulasi yang ditunjukkan oleh pembeli atau calon pembeli. Bertugas memberikan pelayanan yang terbaik agar konsumen merasa puas.

2.5 Pengertian Wix

Aplikasi Wix merupakan alat atau program yang dikembangkan untuk digunakan dengan *platform* pembuat situs web Wix. Aplikasi ini dapat menambah fungsionalitas tambahan, seperti formulir kontak, toko online, atau integritas media sosial dan lain sebagainya, tanpa memerlukan pengetahuan teknis yang mendalam dan meningkatkan kemampuan situs web yang dibuat dengan Wix. Sehingga ini membantu pengguna Wix untuk mengoptimalkan dan mempersonalisasi situs web mereka sesuai kebutuhan tanpa harus membuat kode dari awal.

Wix.com adalah platform pengembangan berbasis *cloud* terkemuka dengan jutaan pengguna diseluruh dunia. Wix memudahkan semua orang untuk membuat keberadaan *website* yang cantik dan profesional. Memperomosikan bisnis, memamerkan karya seni, menyiapkan toko *online*, atau mencoba ide baru. Pembuat situs web wix memiliki semua yang dibutuhkan untuk membuat situs web gratis yang sepenuhnya dipersonalisasi dan berkualitas tinggi (wix, 2021)

Menurut wilson & Muchmore (2021) wix adalah pembuat situs *website*, alat yang mudah digunakan yang memungkinkan anda mmbuat kehadiran online dengan cepat melalui antarmuka seret dan lepas tidak diperlukan pengetahuan pengkodean atau FTP. Yang anda butuhkan hanyalah alamat email untuk mulai menggunakan *hosting website* Wix. Faktanya, jika anda tidak keberatan dengan iklannya, anda dapat membuat situs secara gratis.