

## *Creating Product Profile Website For Jersey Online Figures*

### **Pembuatan Website Product Profil Tokoh Jersey Online**

Muhammad Rifaldi Rusminudi<sup>1\*</sup>, Cindy Taurusta<sup>2</sup>

\*Email corresponding author: [rifaldyhehanusa@gmail.com](mailto:rifaldyhehanusa@gmail.com)

<sup>1,2</sup>Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Jl. Mojopahit No. 666 B, Sidowayah, Celep, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61271

**Abstract.** *In the current digital era, websites have become an important means of promoting products to potential consumers. Online jersey figures are a product that is popular among sports fans. This product usually displays pictures or names of sports figures admired by fans. This research aims to develop a product profile website which is an important means of promoting products to potential consumers. A product profile website is a website that displays information about the products offered by a company. This website usually contains information about product specifications, prices, how to order, and other features. An effective product profile website can help companies increase product sales. This research also aims to prove that product profile websites are created using The waterfall method is suitable for creating websites with basic features because this method is easy to understand and apply. These elements can be text, images, videos and other elements. Which can be an effective means of promoting products. This evidence will be obtained by conducting research that measures the effectiveness of product profile websites in increasing product sales. The results of this research show that product profile websites created using the Waterfall method are more effective in attracting the attention of potential consumers and encouraging them to take action, such as buying a product.*

**Keyword** – product profile website

**Abstrak.** Dalam era digital saat ini, website menjadi salah satu sarana yang penting untuk mempromosikan produk kepada calon konsumen. Tokoh jersey online merupakan salah satu produk yang populer di kalangan penggemar olahraga. Produk ini biasanya menampilkan gambar atau nama tokoh olahraga yang dikagumi oleh penggemar. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sebuah website product profile yang menjadi salah satu sarana penting untuk mempromosikan produk kepada calon konsumen. Website product profile merupakan website yang menampilkan informasi tentang produk yang ditawarkan oleh sebuah perusahaan. Website ini biasanya berisi informasi tentang spesifikasi produk, harga, cara pemesanan, fitur-fitur lainnya. Website product profile yang efektif dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan penjualan produknya. Penelitian ini juga bertujuan untuk membuktikan bahwa website product profile yang dibuat menggunakan metode Waterfall Metode yang cocok untuk pembuatan website dengan fitur-fitur dasar karena metode ini mudah dipahami dan diterapkan. Yang dapat menjadi sarana yang efektif untuk mempromosikan produk. Bukti ini akan diperoleh dengan melakukan penelitian yang mengukur efektivitas website product profile dalam meningkatkan penjualan produk. Dari Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa website product profile yang dibuat menggunakan Waterfall lebih efektif dalam menarik perhatian calon konsumen dan mendorong mereka untuk melakukan tindakan, seperti membeli produk.

**Kata Kunci** – website product profil

#### **I. PENDAHULUAN**

Tokoh jersey merupakan salah satu produk yang populer di kalangan penggemar olahraga. Produk ini biasanya menampilkan gambar atau nama tokoh olahraga yang dikagumi oleh penggemar. Tokoh jersey dapat digunakan sebagai sarana untuk mengekspresikan dukungan terhadap tim atau atlet favorit, Jersey online merupakan salah satu produk fashion yang digemari oleh masyarakat Indonesia. Hal ini terlihat dari meningkatnya jumlah toko jersey online yang bermunculan di Indonesia. Toko jersey online menawarkan berbagai macam jersey, mulai dari jersey klub sepak bola, jersey tim nasional, hingga jersey tokoh-tokoh terkenal. Website product profile merupakan sarana yang efektif untuk mempromosikan produk. Website ini dapat menampilkan informasi produk secara lengkap dan menarik, sehingga dapat mendorong calon konsumen untuk melakukan pembelian. [1] JURNAL TEKNIK INFORMATIKA (JUTEKIN) 9.2 (2021).

Bagi toko jersey online, penelitian ini dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas website mereka sehingga dapat meningkatkan penjualan. Bagi konsumen jersey online, penelitian ini dapat digunakan untuk memilih toko jersey online yang berkualitas. penelitian ini juga dapat digunakan untuk mengembangkan kebijakan yang mendukung

perkembangan industri jersey online di Indonesia. Salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian jersey online adalah website product profile toko jersey online. Website product profile yang baik dapat memberikan informasi yang lengkap dan menarik tentang jersey yang dijual. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan mendorong mereka untuk melakukan pembelian. [2] Iswati, Heni, and Novia Indah Lestari. *Jurnal Manajemen* 11.1 (2021): 14-30.

Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi bagaimana website profil produk untuk toko jersey online dapat memengaruhi perilaku konsumen, mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang memengaruhi keputusan pembelian, serta mengevaluasi pengaruh strategi desain web terhadap pengalaman pengguna yang memungkinkan individu dan perusahaan untuk menjual produk dan layanan mereka secara online. Terutama, pasar produk olahraga seperti jersey sepakbola telah menjadi salah satu sektor yang semakin mengandalkan platform online untuk menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan. Berdasarkan isi permasalahan tersebut, dapat disimpulkan bahwa tujuan dari jurnal "Website Product Profile Tokoh Jersey Online" adalah untuk membahas bagaimana website product profile dapat digunakan untuk meningkatkan pemasaran produk jersey online. [3] jurnal Chen, L., & Wang, D. (2018).

## II. METODE

Pembuatan website product profile tokoh jersey online yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan pemodelan Air Terjun (Waterfall). Model Waterfall adalah metode pengembangan perangkat lunak yang membagi proyek menjadi beberapa fase yang berurutan. Model ini termasuk ke dalam model generic pada rekayasa perangkat lunak dan pertama kali diperkenalkan oleh Winston Royce sekitar tahun 1970 sehingga sering dianggap kuno, tetapi merupakan model yang paling banyak dipakai dalam Software Engineering (SE). Model ini melakukan pendekatan secara sistematis dan berurutan. Disebut dengan waterfall karena tahap demi tahap yang dilalui harus menunggu selesainya tahap sebelumnya dan berjalan berurutan. Metode waterfall juga cocok untuk pembuatan website dengan fitur-fitur dasar karena metode ini mudah dipahami dan diterapkan. Metode waterfall juga cocok untuk pembuatan website dengan perubahan yang tidak terlalu sering. Secara umum, metode waterfall adalah metode yang cocok untuk pembuatan website dengan fitur-fitur dasar. Metode ini mudah dipahami dan diterapkan, serta memiliki biaya yang lebih rendah. [4] jurnal Sommerville, I. (2011)

Fase-fase metode waterfall dalam sebuah website product profile tokoh jersey online dibagi menjadi beberapa tahap, yaitu:

a. Perencanaan:

Pada fase ini, tim akan menentukan kebutuhan pengguna dan fitur-fitur yang akan ditambahkan ke dalam website. Tim akan melakukan penelitian untuk memahami kebutuhan pengguna dan mengumpulkan data tentang website yang serupa. Fase ini mencakup perencanaan awal proyek pembuatan website. Tim proyek akan mengidentifikasi kebutuhan sumber daya yang diperlukan. Seperti jenis informasi yang ingin diketahui pengguna, Jenis produk yang ingin dibeli pengguna, Metode pengiriman yang ingin digunakan pengguna.

b. Desain:

Dalam fase ini, tim akan mendesain tampilan dan fungsionalitas website untuk memenuhi kebutuhan pengguna yang mengharuskan Website memiliki fitur-fitur yang dibutuhkan pengguna untuk mendapatkan informasi tentang tokoh jersey online dan membeli produk jersey online. Fase design adalah fase penting dalam metode waterfall. Fase ini akan memastikan bahwa website memiliki tampilan dan fungsionalitas yang memenuhi kebutuhan pengguna.

c. Pengembangan:

Dalam fase ini, tim akan mengembangkan website sesuai dengan desain yang telah dibuat. Tim akan mengintegrasikan fitur-fitur yang dibutuhkan. Seperti halaman beranda yang menampilkan informasi tentang tokoh jersey online, halaman produk yang menampilkan informasi tentang produk jersey online, dan halaman kontak yang memungkinkan pelanggan untuk menghubungi tim. Fase pengembangan adalah fase yang penting dalam metode waterfall. Fase ini akan memastikan bahwa website dibangun dengan benar dan berfungsi dengan baik.

d. Pengujian:

Pengujian adalah fase penting dalam Waterfall. Website akan diuji untuk memastikan bahwa semua fitur berfungsi sesuai dengan yang diharapkan, dan kesalahan (bug) ditemukan dan diperbaiki. Fase pengujian melibatkan berbagai hal-hal seperti pengujian antarmuka yang dilakukan untuk memastikan bahwa website mudah digunakan dan dapat diakses oleh pengguna. Dan pengujian fungsionalitas untuk memastikan bahwa website berfungsi dengan baik sesuai dengan desain. Dan juga pengujian penerimaan yang dilakukan oleh pengguna untuk memastikan bahwa website memenuhi kebutuhan mereka.

e. Rilis:

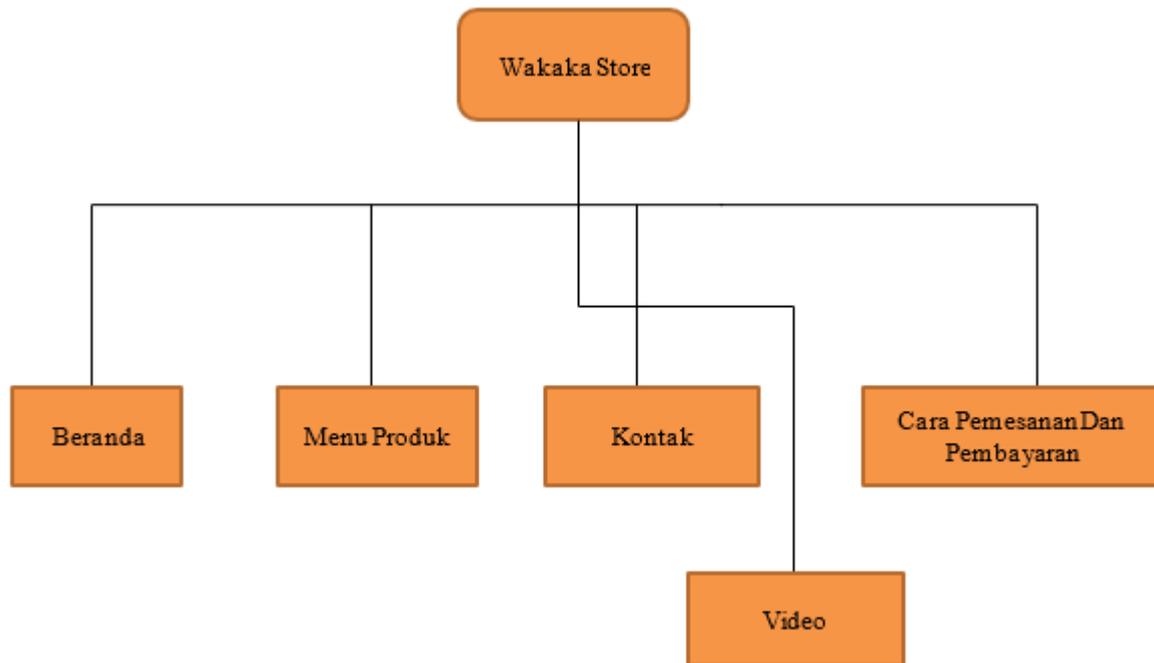
Dalam fase ini, website akan dirilis ke publik. Tim akan mempersiapkan website untuk dipublikasikan dan membuat akun media sosial untuk website yang akan di bagikan melalui media sosial. dan melakukan promosi untuk menarik pengguna. Fase rilis adalah fase yang penting dalam metode waterfall. Fase ini akan memastikan bahwa website dapat diakses oleh pengguna.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa website product profile dapat meningkatkan pemasaran produk jersey online. Hal ini ditunjukkan oleh peningkatan jumlah pengunjung website, peningkatan jumlah transaksi penjualan, dan peningkatan kepuasan pelanggan. Seperti informasi lengkap dan akurat tentang produk jersey online, serta tampilan website yang menarik dan mudah digunakan.

#### 3.1 Perancangan sistem

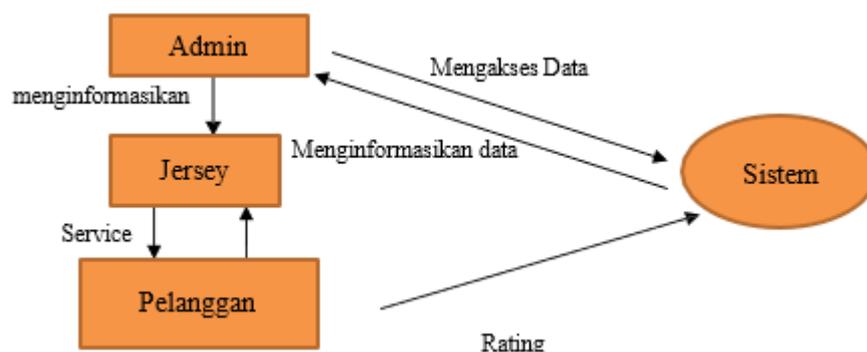
Diagram dari hasil pembuatan website product profile tokoh jersey online. diagram yang menggambarkan proses pembuatan website tersebut. Dapat dilihat pada gambar 1. :



Gambar 1. Diagram hasil pembuatan website

#### 3.2 Data Flow Diagram

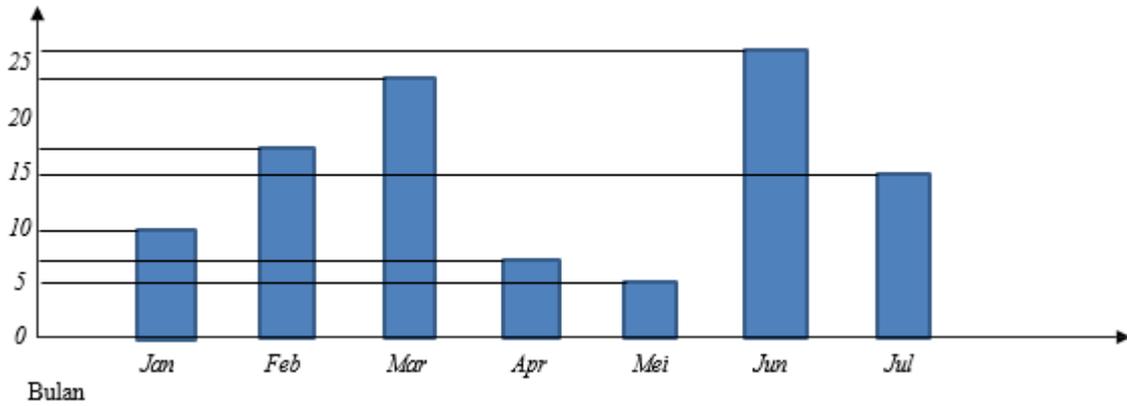
Data Flow Diagram adalah diagram yang menggambarkan aliran data dan proses terjadinya sistem. Data Flow Diagram dapat digunakan untuk menggambarkan sistem informasi secara keseluruhan, sehingga dapat membantu dalam memahami proses-proses yang terjadi di dalam sistem. Dalam Data Flow Diagram entitas eksternal adalah entitas tau objek yang berinteraksi dengan sistem website anda. Dapat dilihat pada gambar 2 :



Gambar 2. Data Flow Diagram

### 3.3 Data kuantitatif :

Diagram batang dari hasil penjualan pembuatan website product profile tokoh jersey online. Diagram batang dari hasil penjualan pembuatan website product profile tokoh jersey online adalah diagram yang menampilkan data penjualan produk jersey online sebelum dan sesudah pembuatan website product profile. Dapat dilihat pada gambar 4 :



Gambar 3. diagram batang hasil penjualan

### 3.4 Rancangan Tampilan :



Gambar 4. Tampilan Beranda

Gambar 4 merupakan tampilan beranda yang berisi informasi untuk menarik perhatian pengunjung melakukan sesuatu seperti seperti mengunjungi halaman lain, atau membeli produk. Halaman beranda adalah halaman yang paling sering dikunjungi oleh pengunjung. Oleh karena itu, penting untuk membuat halaman beranda. Halaman beranda akan membuat pengunjung tertarik untuk menjelajahi website tersebut lebih lanjut. Dan apa yang dapat ditawarkan oleh website tersebut.

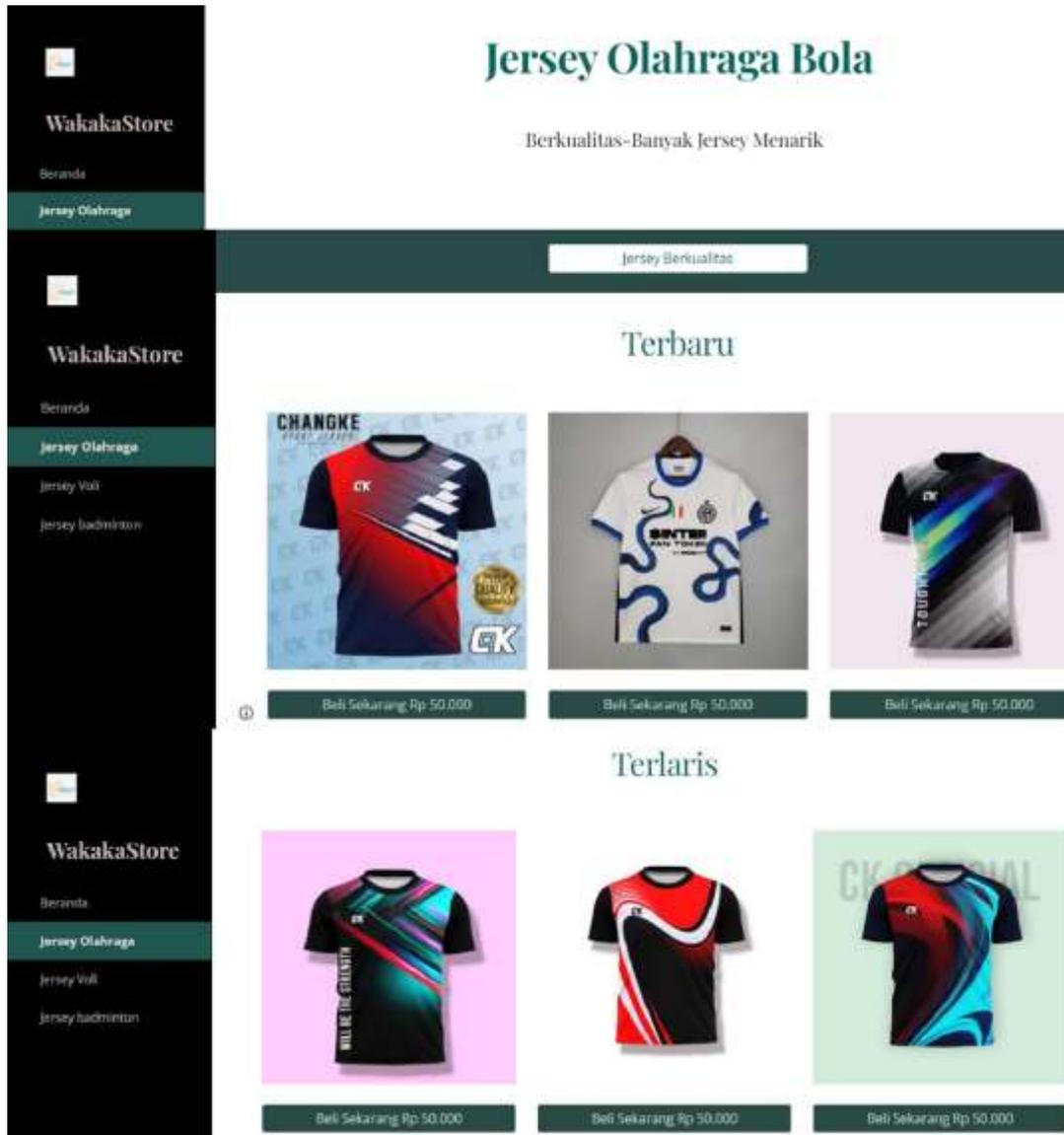


- WakakaStore
- Jl. Raden Rahmat, Desa Mulyodadi, Kecamatan Wonoayu, Kabupaten Sidoarjo
- 085781353882
- WakakaStore@gmail.com

**Gambar 5.** Halaman Tampilan Kontak

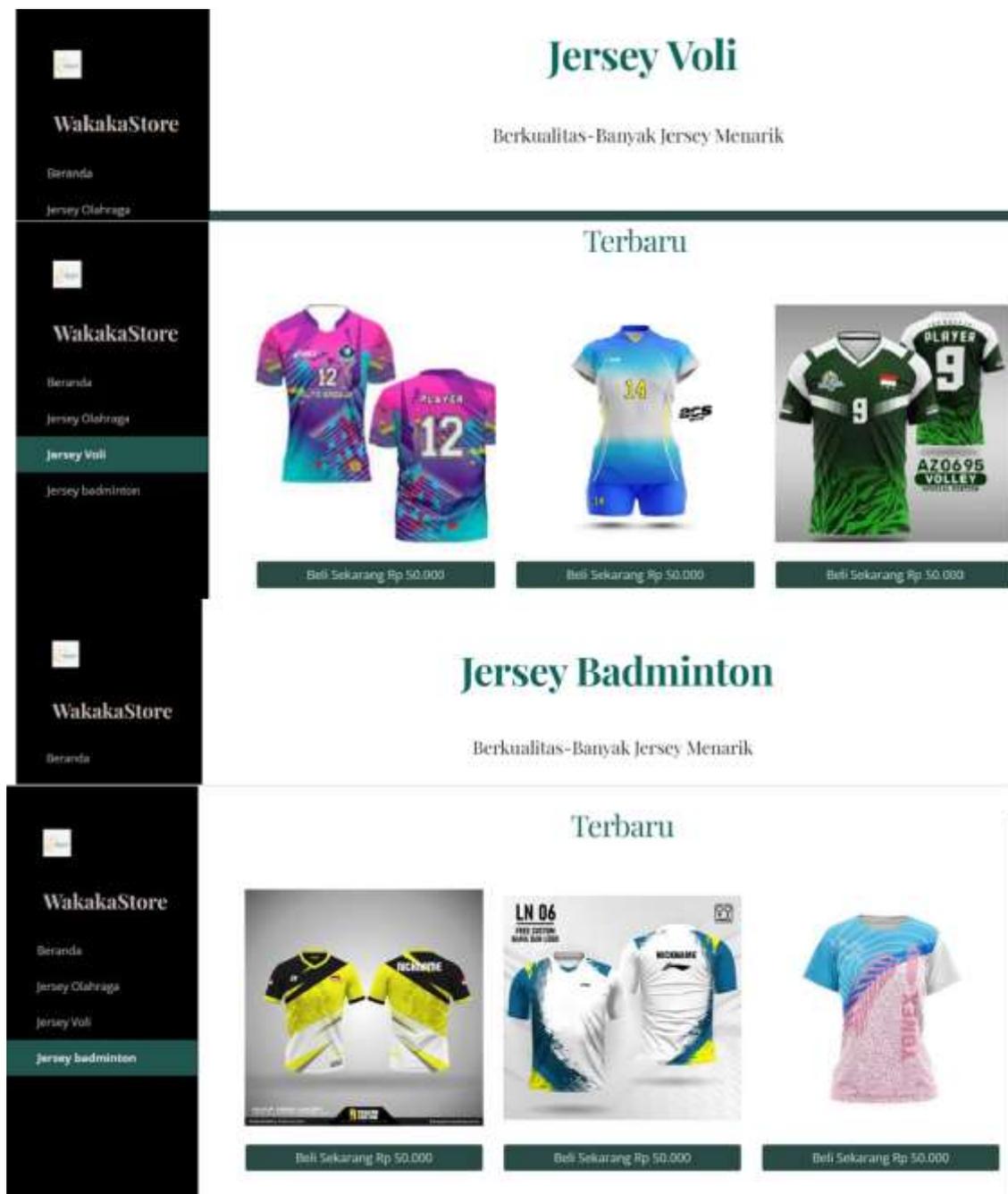
Gambar 5 merupakan tampilan Halaman kontak yang berisi informasi penting yang dapat membantu pengunjung menghubungi pemilik website jika mereka memiliki pertanyaan atau masalah. Halaman kontak biasanya berisi informasi seperti alamat, nomor telepon, email. Dengan menyediakan informasi kontak yang jelas dan mudah ditemukan, pemilik website dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

### 3.5 Tampilan halaman Produk 1 :



Gambar 6. Halaman produk yang ditawarkan

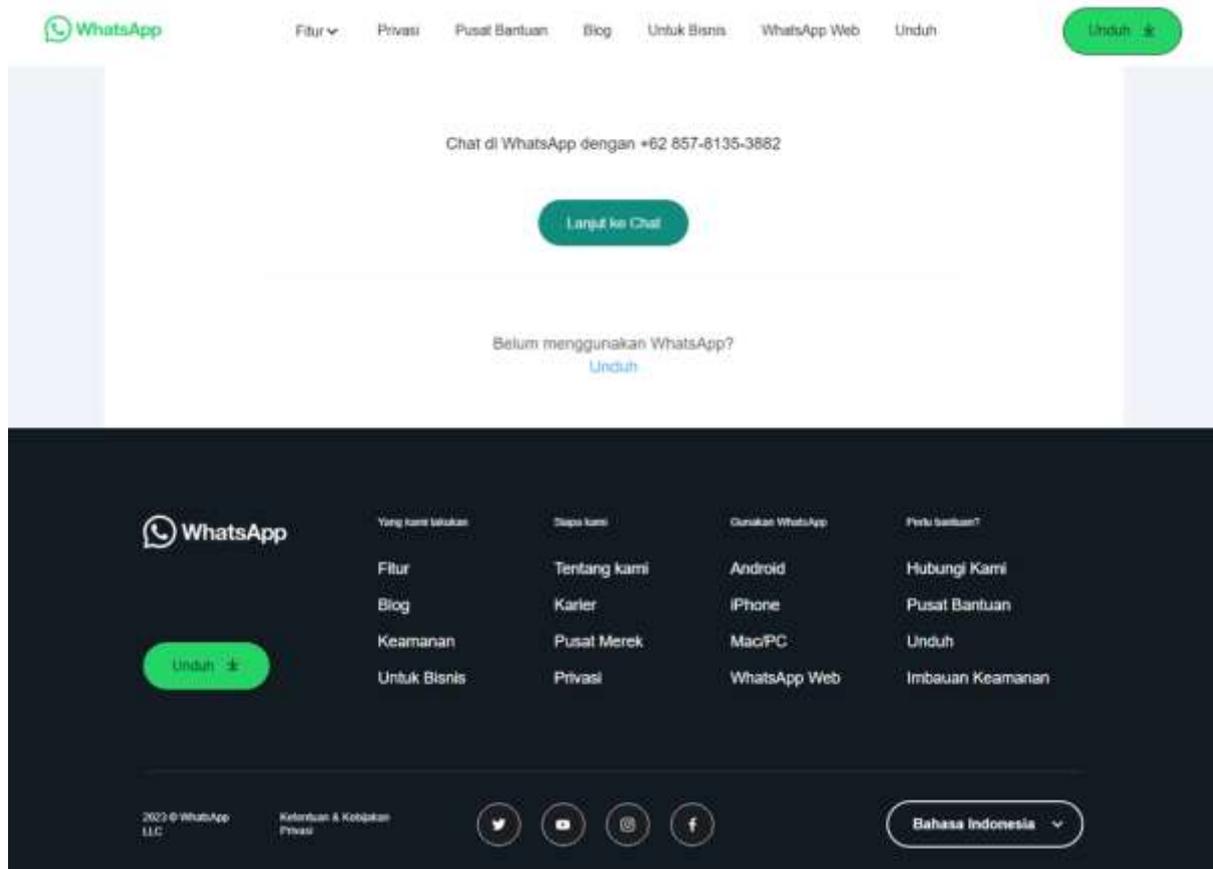
### 3.6 Tampilan halaman produk 2 :



**Gambar 7.** Halaman produk jersey voli dan badminton

Gambar 6 dan 7 merupakan tampilan halaman produk sebuah website yang berjudul website product profile tokoh jersey online menjelaskan tentang produk apa saja yang ditawarkan oleh website tersebut. Seperti gambar produk, nama produk, dan harga produk. Tampilan halaman produk ini akan membantu pengunjung memahami apa produk tersebut dan apakah produk tersebut sesuai dengan kebutuhan mereka.

### 3.7 Tampilan Halaman Keranjang Dengan Whatsapp Chat & Support



**Gambar 8.** Halaman Tampilan Keranjang Dengan Whatsapp Chat & Support

Gambar 8 merupakan tampilan dari halaman tampilan keranjang belanja melalui Whatsapp Chat & Support dalam keranjang belanja yang memungkinkan pelanggan untuk menghubungi penjual melalui WhatsApp untuk mendapatkan bantuan terkait produk, pengiriman, pembayaran, atau pertanyaan lainnya. Fitur ini biasanya diintegrasikan dengan plugin WhatsApp, sehingga pelanggan dapat langsung menghubungi penjual dari halaman keranjang belanja mereka. Whatsapp Chat & Support adalah plugin WhatsApp yang dapat digunakan untuk membuat keranjang belanja dan dukungan pelanggan dalam website product profile tokoh jersey online. Plugin ini memungkinkan pengguna untuk menambahkan barang ke keranjang belanja melalui WhatsApp, serta mendapatkan dukungan pelanggan dari penjual melalui WhatsApp.

## IV. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian ini yang membahas tentang website product profile tokoh jersey online. Website ini merupakan situs web yang menjual jersey olahraga yang terkait dengan tokoh tertentu. Hasil penelitian ini menemukan bahwa tampilan halaman produk pada website product profile tokoh jersey online harus menarik dan informatif. Tampilan halaman produk yang menarik akan membuat pengunjung tertarik untuk mempelajari lebih lanjut tentang produk tersebut. Tampilan halaman produk yang informatif akan membantu pengunjung memahami apa produk tersebut dan apakah produk tersebut sesuai dengan kebutuhan mereka. Dan dapat disimpulkan bahwa tampilan halaman produk pada website product profile tokoh jersey online memiliki peran penting dalam meningkatkan minat pengunjung untuk membeli produk.

## V. UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan penelitian ini, penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada pihak yang terkait dan atas kerjasama dan dukungannya dalam membantu melakukan penelitian ini yang berjudul : pembuatan website product profile tokoh jersey online.

#### REFERENSI

- [1] M. Ferdika and H. Kuswara, "Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT Era Makmur Cahaya Damai Bekasi," *Inf. Syst. Educ. Prof.* E-ISSN 2548-3587, vol. 1, no. 2, pp. 175–188, 2017, [Online]. Available: <http://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/ISBI/article/view/390/392>.
- [2] Agus Prayitno, Y. S. (2015). Volume 1 No 1 – 2015 Lppm3.bsi.ac.id/jurnal IJSE – Indonesian Journal on Software Engineering. *IJSE – Indonesian Journal on Software Engineering*, 1(1), 1–10.
- [3] S. Wasiyanti and D. Barkah, "Sistem Informasi Penjualan Baju Berbasis Web Pada Project Distro Depok," *J. Perspekt.*, vol. 16, no. 2, pp. 125–135, 2018.
- [4] S. Larno, M. Razi, and P. Anggraini, "Implementasi Website Promosi Dan Penjualan Pada Asosiasi Pedagang Kaos Dan Tas Kota Padang," *J. Teknol. Dan Sist. Inf. Bisnis*, vol. 1, no. 1, pp. 38–46, 2019, doi: 10.47233/jteksis.v1i1.5.
- [5] R. F. Ahmad and N. Hasti, "Sistem Informasi Penjualan Jersey Berbasis Web," *J. Teknol. dan Inf.*, vol. 8, no. 1, pp. 67–72, 2018, doi: 10.34010/jati.v8i1.911.
- [6] N. Ardian, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Pakaian Berbasis Web (Studi Kasus Distro Authezz Yogyakarta)," pp. 1–9, 2019.
- [7] M. HERNANDA, "Sistem Informasi Penjualan Pakaian Berbasis Web Pada Toko Rino Busana Jakarta," 2017
- [8] A. Nugraha, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Baju Anak- Anak," 2019.
- [9] Aini, D., & Nugroho, A. (2019). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas pelanggan pada website penjualan jersey sepak bola. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 69(1), 1-10.
- [10] Handayani, N., & Kurniati, T. (2020). Analisis pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap keputusan pembelian jersey sepak bola di website penjualan online. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis*, 12(2), 1-10
- [11] Ratri, C. (2021). Sukses Membangun Toko Online Terbaru dan terlengkap. *Stiletto Book*.
- [12] Ludyanto, Fourine. "Perancangan Website dan Media Promosi Online Sekolah Budaya Tunggulwulung." *Citradirga-Jurnal Desain Komunikasi Visual dan Intermedia* 4.01 (2022): 8-17.
- [13] Baihaqi, I., & Nurif, M. Bab 1. Lembaga Pengembangan Pendidikan, Kemahasiswaan, 5.
- [14] Hastadewa, Gusti. LKP: Perancangan Website Portfolio Kotasis Kamar Desain 3x3x3. Diss. Universitas Dinamika, 2020.
- [15] Bororing, Feronika Jesica, Angreine Kewo, and Thomas Christian Suwanto. *PLIKASI WEBSITE PROMOSI PRODUK UMKM Studi Kasus Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Sulawesi Utara*. Diss. UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO, 2013.
- [16] SATRIA, PT KARYA. "PEMANFAATAN WEBSITE WWW. KARYASATRIA. COM SEBAGAI MEDIA PROMOSI OLEH PUBLIC RELATIONS."