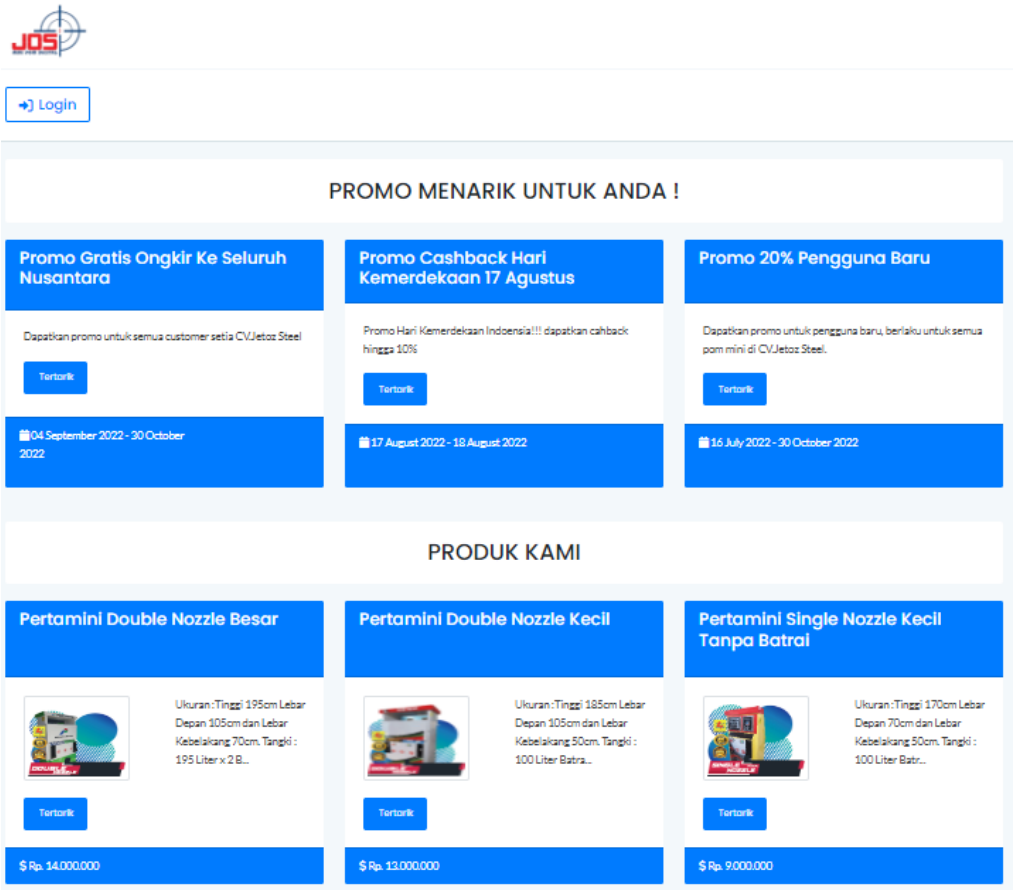
BAB IV
HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Implementasi

Implementasi dari hasil rancangan yang telah dirancang sebelumnya adalah sebagai berikut :

4.1.1 Implementasi Menu Halaman Awal.

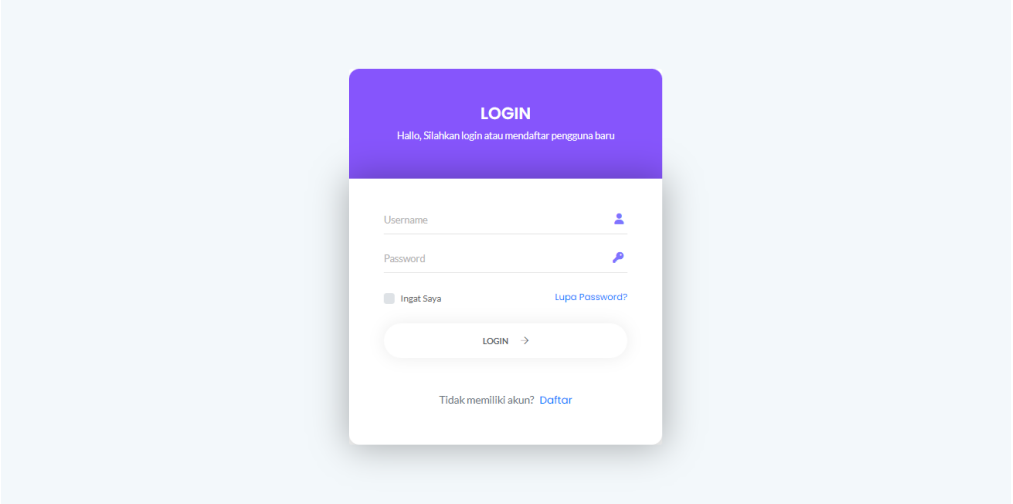
Menu halaman awal adalah tampilan halaman pertama kali saat mengakses aplikasi *Customer Relationship Managemnet* pada CV.Jetoz *Steel*. Pada halaman ini customer dapat melihat promo dan produk dari CV.Jetoz Steel. Implementasi menu halaman awal adalah seperti pada gambar 4.1



Gambar 4. 1 Halaman Awal.

4.1.2 Implementasi Menu Halaman Login

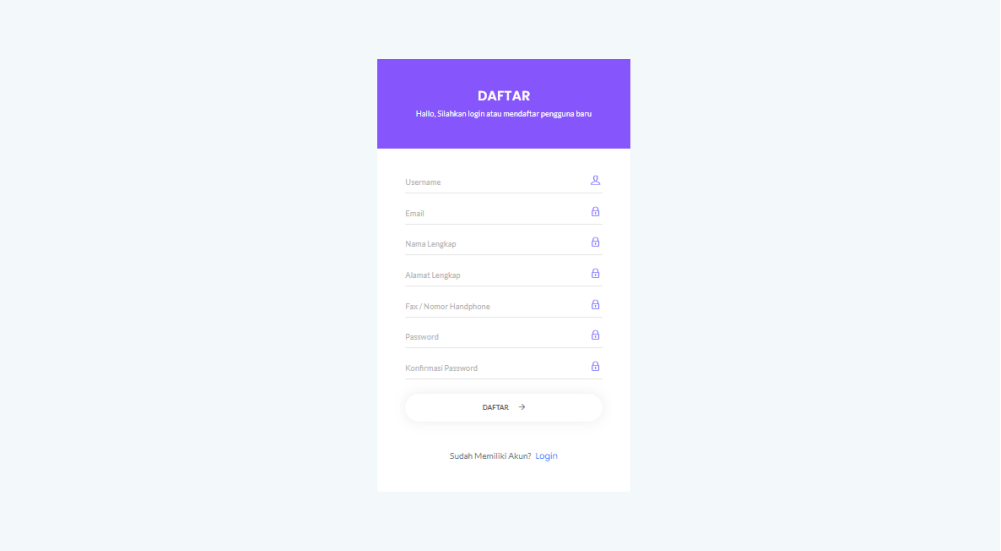
Menu halaman *login* digunakan untuk masuk ke dalam aplikasi. Implementasi menu halaman *login* adalah seperti pada gambar 4.2



Gambar 4. 2 Halaman Login.

4.1.3 Implementasi Menu Halaman Daftar Akun

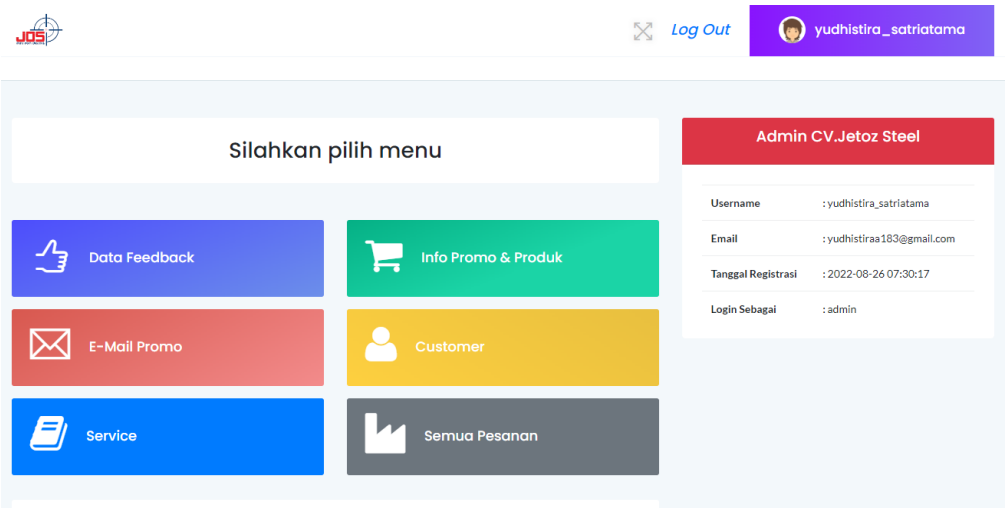
Menu halaman daftar akun digunakan untuk mendaftar akun baru yang digunakan untuk *login* kedalam aplikasi. Implementasi menu halaman daftar akun adalah seperti pada gambar 4.3



Gambar 4. 3 Halaman Daftar Akun.

4.1.4 Implementasi Menu Halaman *Dashboard* Admin.

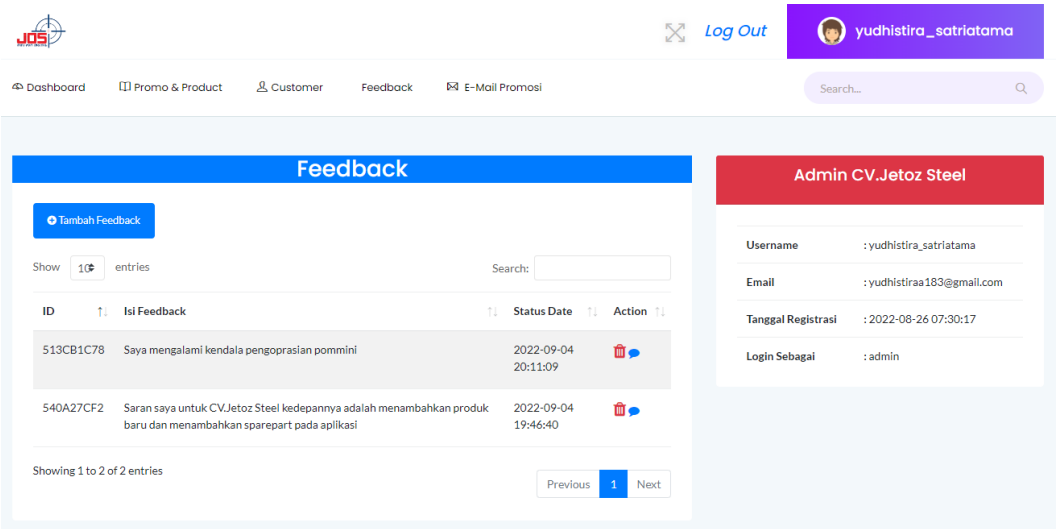
Setelah *login* berhasil, maka akan masuk pada menu halaman utama atau *dashboard*. Implementasi menu pada halaman *dashboard* adalah seperti pada gambar 4.4



Gambar 4. 4 Halaman *Dashboard* Admin.

4.1.5 Implementasi Menu Halaman Data *Feedback* Pada Halaman Admin.

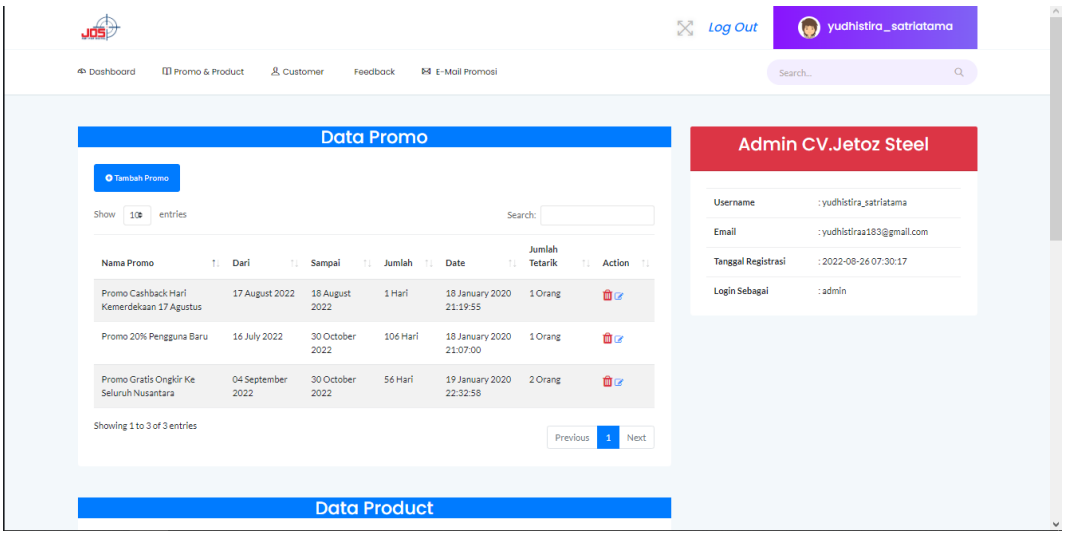
Halaman data *Feedback* berisi tentang data *feedback* yang diberikan oleh *customer*. Implementasi menu pada halaman *feedback* adalah seperti pada gambar 4.5



Gambar 4. 5 Halaman *Feedback*.

4.1.6 Implementasi Halaman Promo dan Produk

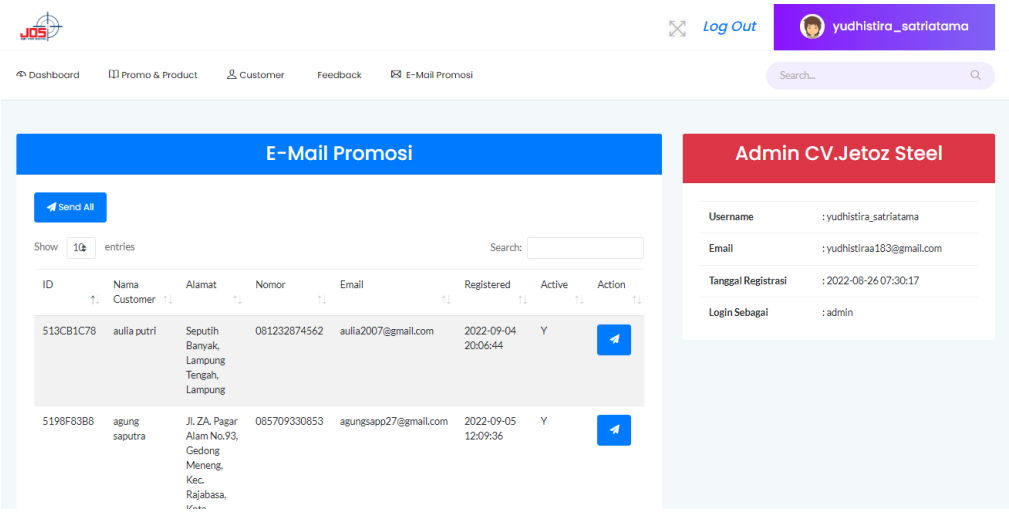
Halaman informasi promo dan produk digunakan untuk mengelola informasi promosi dan produk yang disediakan oleh CV.Jetoz *Steel* yang akan ditampilkan pada halaman awal aplikasi. Implementasi menu pada halaman promo dan produk adalah seperti pada gambar 4.6



Gambar 4. 6 Halaman Promo dan Produk.

4.1.7 Implementasi Halaman *E-Mail* Promosi.

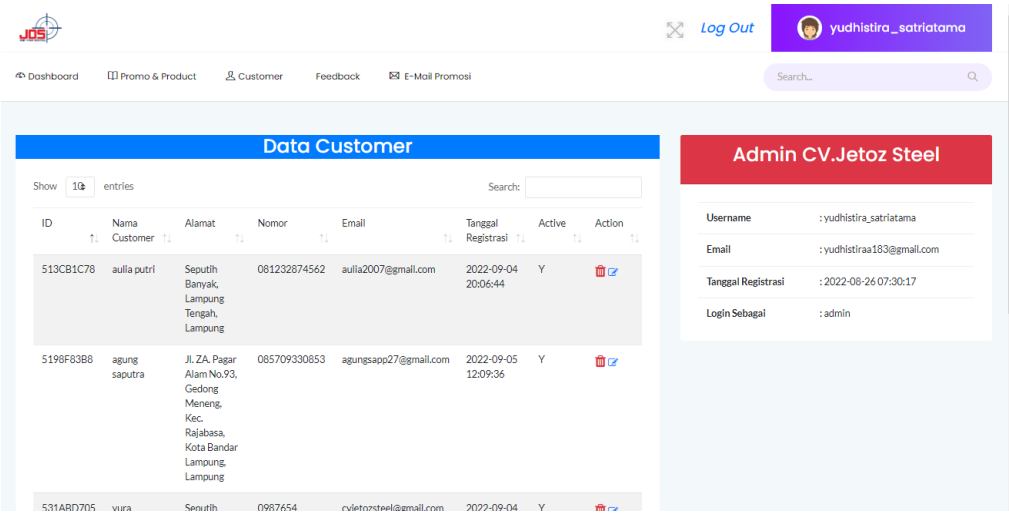
Halaman ini berfungsi untuk mengirimkan *email* seputar promosi, *service*, dan produk dari CV.Jetoz *Steel* untuk *customer*. Implementasi halaman *email* promosi adalah sepetri pada gambar 4.7



Gambar 4. 7 Halaman E-Mail Promosi.

4.1.8 Implementasi Halaman Customer.

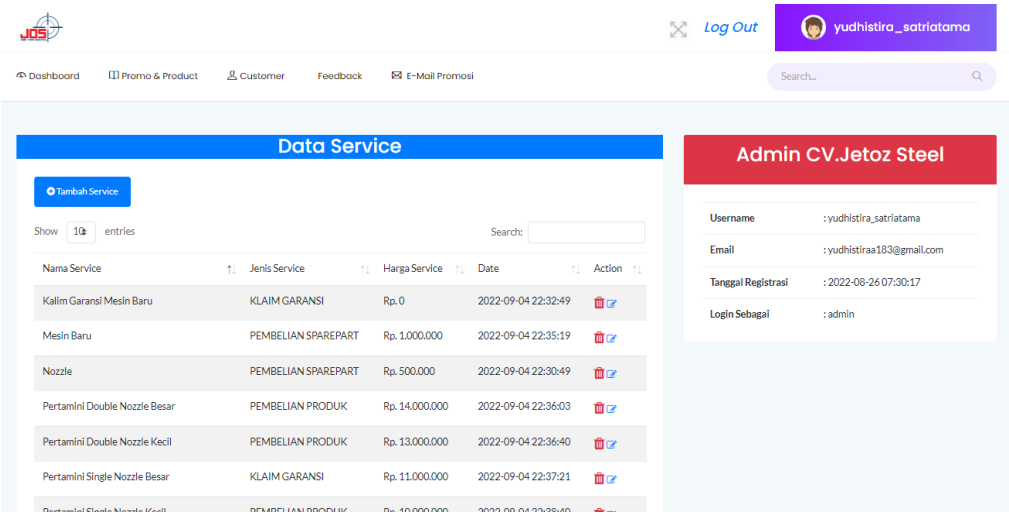
Halaman ini berisi tentang data-data *customer* meliputi nama *customer*, alamat, nomor telepon, *email*, tanggal registrasi, dan status *customer* aktif atau tidak. Implementasi halaman *customer* adalah seperti pada gambar 4.8



Gambar 4. 8 Halaman *Customer*.

4.1.9 Implementasi Halaman *Service*.

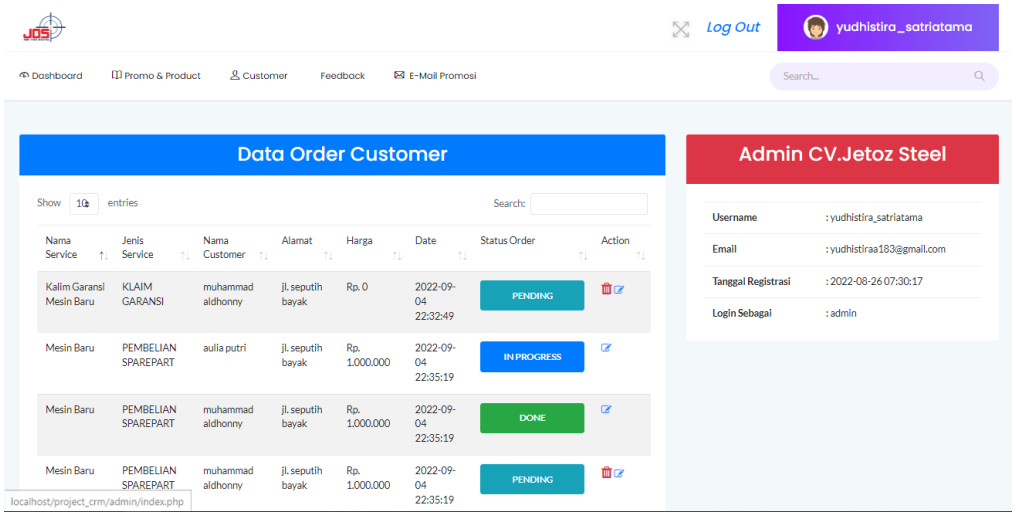
Halaman ini berisi *service*/pelayanan CV.Jetoz *Steel* untuk *customer* meliputi penjualan produk, suku cadang dan klaim garansi. Implementasi halaman *service* adalah seperti pada gambar 4.9



Gambar 4. 9 Halaman *Service.*

4.1.10 Implementasi Halaman Semua Pesanan

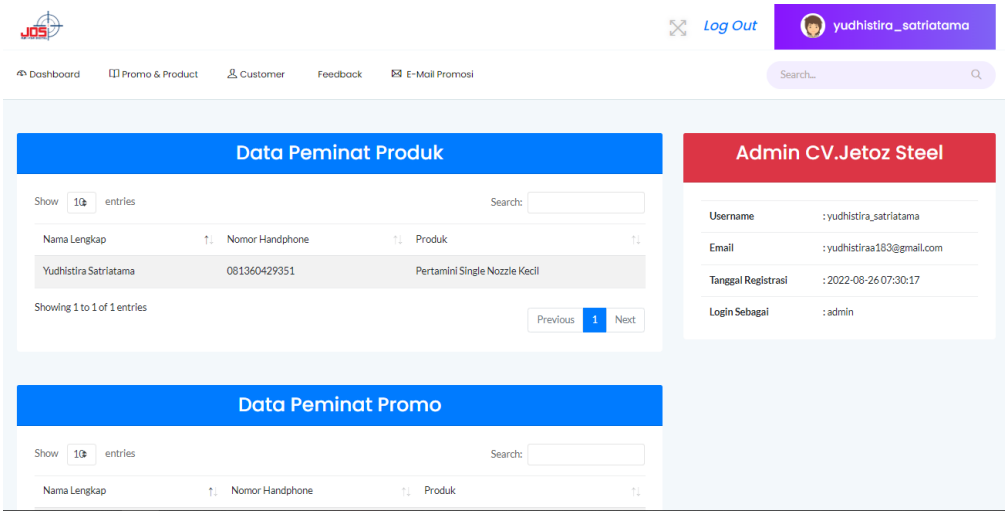
Halaman ini berisi semua pesanan/*order* dan status pembelian *customer*. Implementasi halaman semua pesanan adalah seperti pada gambar 4.10



Gambar 4. 10 Halaman Semua Pesanan.

4.1.11 Implementasi Halaman Data Peminat.

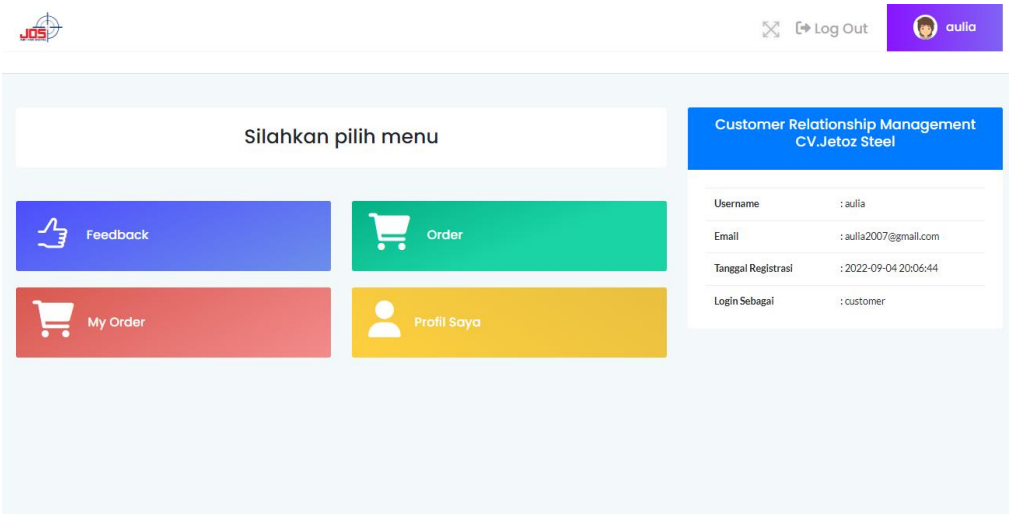
Halaman ini berisi data *customer* yang berminat seputar promosi dan produk dari CV.Jetoz *Steel*. Implementasi halaman ini dapat dilihat pada gambar 4.11



Gambar 4. 11 Halaman Data Peminat.

4.1.12 Implementasi Halaman *Dashboard Customer*.

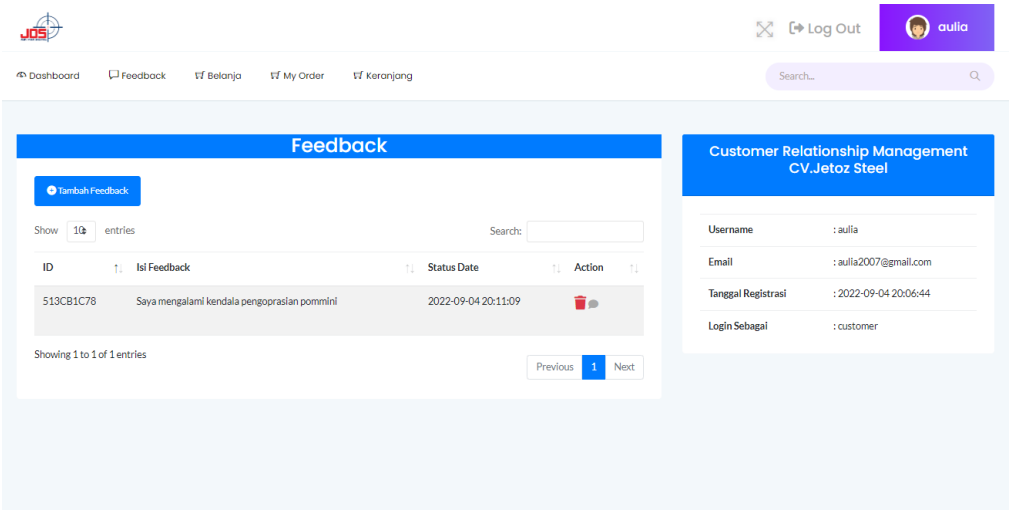
Halaman ini berisi data *customer* yang berminat seputar promosi dan produk dari CV.Jetoz *Steel*. Implementasi halaman ini dapat dilihat pada gambar 4.12



Gambar 4. 12 Halaman Dashboard Customer.

4.1.13 Implementasi Halaman Feedback Customer.

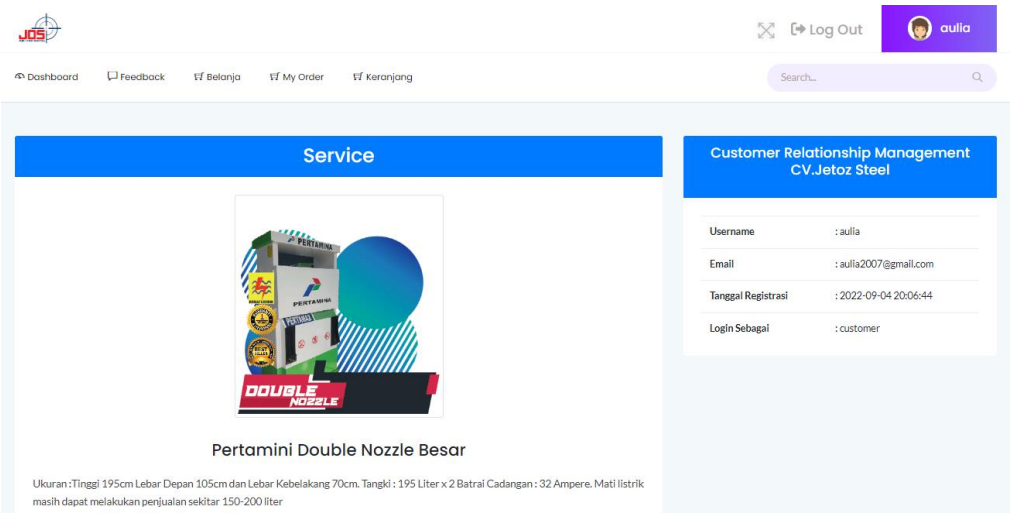
Halaman ini digunakan *Customer* untuk memberi *feedback* untuk C.Jetoz *Steel*. Implementasi halaman ini dapat dilihat pada gambar 4.13



Gambar 4. 13 Halaman Feedback Customer.

4.1.14 Implementasi Halaman Order Pada Halaman Customer.

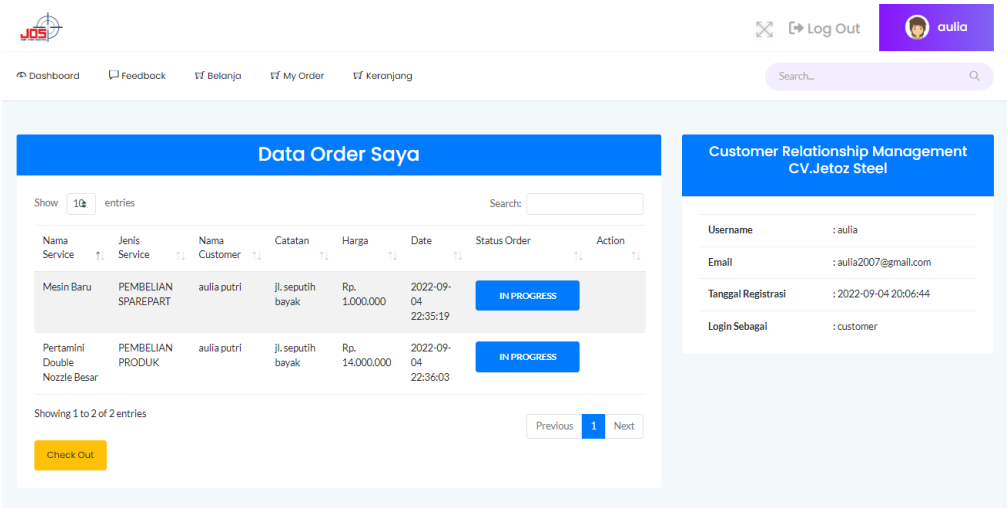
Halaman ini digunakan untuk *customer* yang berminat membeli produk, suku cadang, maupun klaim garansi pada CV.Jetoz *Steel*. Implementasi halaman ini dapat dilihat pada gambar 4.14



Gambar 4. 14 Halaman Order Pada Halaman Csutomer.

4.1.15 Implementasi Halaman My Order Pada Customer.

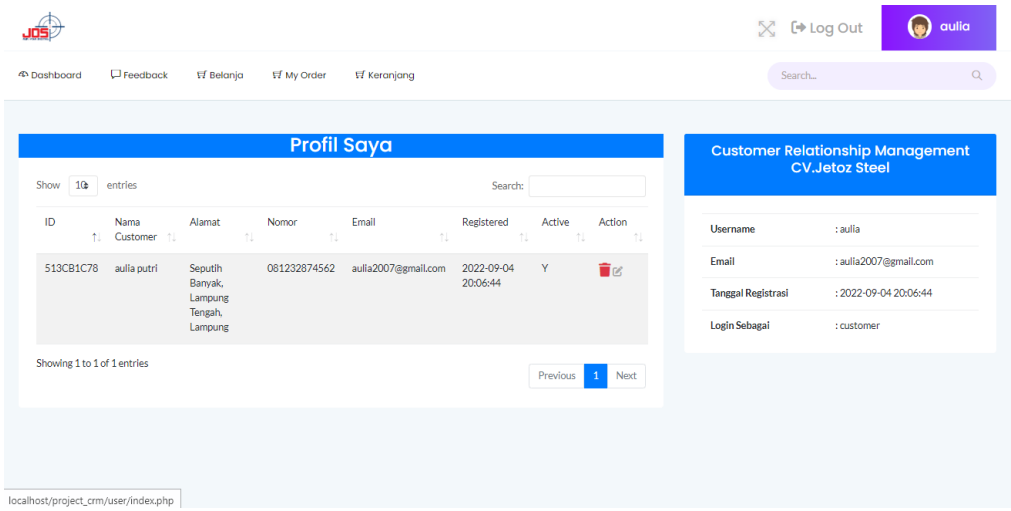
Halaman ini digunakan untuk melihat daftar pesanan *customer*. Implementasi halaman ini dapat dilihat pada gambar 4.15



Gambar 4. 15 Halaman My Order Pada Halaman Customer.

4.1.16 Implementasi Halaman Profil Customer.

Halaman ini digunakan untuk mengubah informasi akun customer. Implementasi halaman ini dapat dilihat pada gambar 4.16



Gambar 4. 16 Halaman Profil Customer

4.2 Pembahasan Hasil Pengujian Aplikasi

Hasil pengujian *(testing)* aplikasi yang telah dibuat menggunakan *Black box testing*. Pengujian ini dimaksudkan untuk mengevalusi hasil. *Black box testing* sendiri memiliki 5 komponen pengujian yaitu uji *interface*, uji fungsi menu dan tombol, uji kinerja loading dan tingkah laku, dan uji inisiasi dan terminasi.

4.2.1 Hasil Pengujian Fungsi Kinerja *Loading*

Pengujian ini dilakukan saat aplikasi mulai login sampai menampilkan halaman *dashboard* dari semua perangkat yang digunakan dalam pengujian. Berikut hasil perbedaan waktu loading yang dapat dilihat pada tabel 4.1

Tabel 4. 1 Hasil Pengujian Fungsi Kinerja Loading

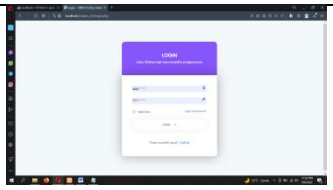
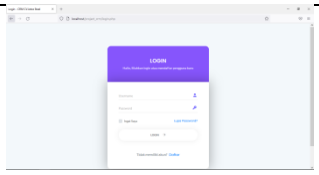
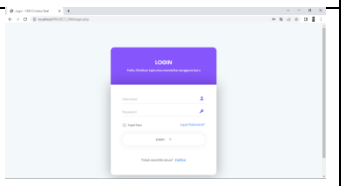
Proses	Waktu loading (detik)		
	Perangkat 1	Perangkat 2	Perangkat 3
Loading masuk ke halaman *dashboard*	0,5	0,3	0,4

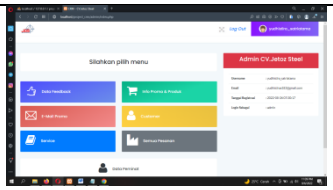
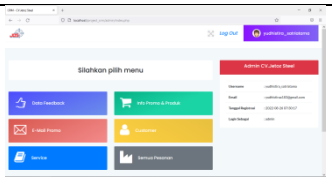
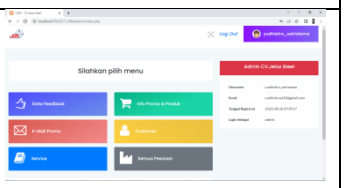
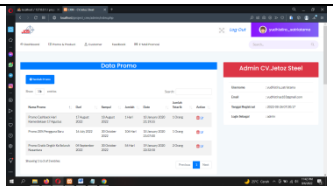
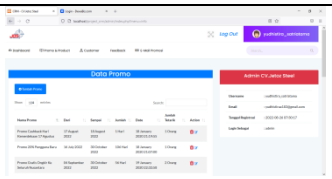
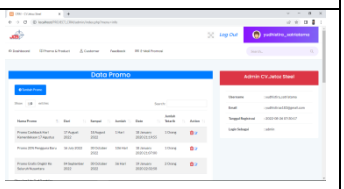
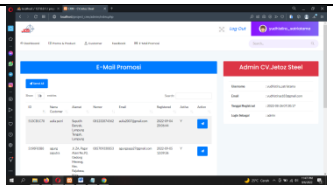
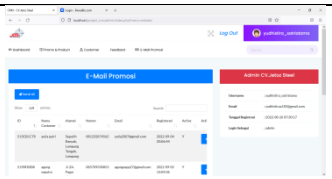
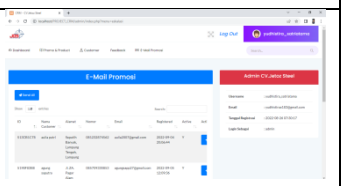
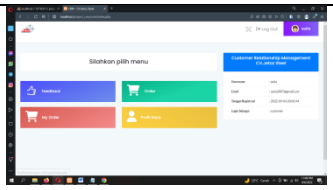
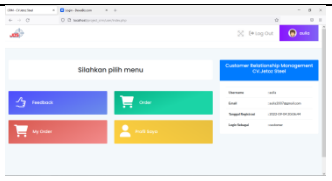
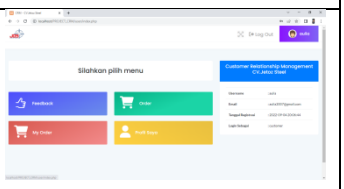
4.2.2 Pembahasan Hasil Pengujian *Interface*

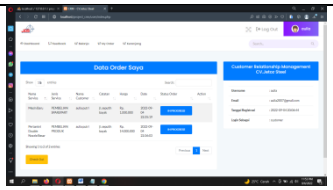
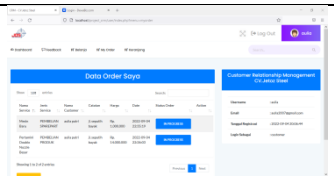
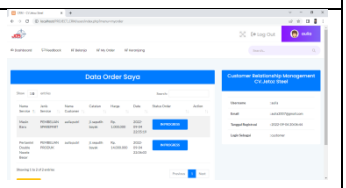
Hasil pengujian menggunakan metode *Black Box testing*. *Black box testing* terdiri dari 5 komponen yaitu uji fungsi menu dan tombol, uji *interface*, uji kinerja loading dan tingkah laku, uji struktur dan *database*, dan uji inisiasi dan terminasi. Pengujian Aplikasi *Customer Relationship Managemnet* (CRM) pada CV.Jetoz *Steel* dilakukan dengan 3 perangkat yang spesifikasi dan ukuran layar berbeda.

Berikut adalah hasil pengujian *interface* yang telah dilakukan yang dapat dilihat pada tabel 4.2

Tabel 4. 2 Tabel Pengujian

Proses	Hasil *Screenshoot* pada aplikasi		
	Perangkat 1	Perangkat 2	Perangkat 3
Login			
Keterangan	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga

	dapat melakukan login pada aplikasi.	dapat melakukan login pada aplikasi	dapat melakukan login pada aplikasi
Halaman *Dashboard Admin*			
Keterangan	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga admin dapat melihat halaman *dashboard*	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga admin dapat melihat halaman *dashboard*	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga admin dapat melihat halaman *dashboard*
Halaman Promo dan Produk Admin			
Keterangan	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga admin dapat melihat data promo dan produk	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga admin dapat melihat data promo dan produk	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga admin dapat melihat data promo dan produk
Halaman Email Promosi			
Keterangan	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga admin dapat melihat halaman promosi email	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga admin dapat melihat halaman promosi email	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga admin dapat melihat halaman promosi email
Dashboard *Customer*			
Keterangan	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga customer dapat	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga customer dapat	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga customer dapat

	membuka dashboard customer	membuka dashboard customer	membuka dashboard customer
Halaman *My Order Customer*			
Keterangan	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga customer dapat membuka my order	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga customer dapat membuka my order	Aplikasi dapat berfungsi dengan baik sehingga customer dapat membuka my order

4.3 Pembahasan

Adapun pembahasan dari perancangan aplikasi *Customer Relationship Management* (CRM) pada CV.Jetoz *Steel*, CRM menjangkau banyak bidang termasuk penjualan, layanan pelanggan dan pemasaran, berikut pembahasannya yaitu:

4.3.1 Pemasaran

Dengan adanya sistem ini *customer* dapat melihat produk dan promosi dari CV.Jetoz *Steel* yang dapat dilihat pada halaman *dashboard*, dengan ditambahkannya produk-produk dan promosi pada halaman *dashboard*, *customer* dapat melihat produk dan promosi dari CV.Jetoz *Steel* secara detail.

4.3.2 Penjualan

Aplikasi *Customer Relationship Management* (CRM) pada CV.Jetoz *Steel* memiliki sistem penjualan produk dan suku cadang melalui aplikasi dengan cara memilih produk atau suku cadang pada halaman order pada *customer*.

4.3.3 Layanan Pelanggan

Adanya fitur *feedback* dan layanan pelanggan atau *customer service* memudahkan *customer* bila terjadi kendala atau kerusakan pada unit pertamini yang akan diberi solusi oleh admin, kemudian ada *feedback* yang berguna untuk memperbaiki kekurangan dan juga meningkatkan berbagai kelebihan,

fitur ini dapat meningkatkan relasi yanag lebih baik antara CV.Jetoz *Steel* dengan *customer*.

4.4.4 Email *Marketing*

Inregrasi email dengan sistem *Customer Relationship Management* (CRM) dapat memudahkan CV.Jetoz *Steel* untuk melakukan email *blast* dan mengarahkan *custome*r ke halaman promo tertentu.