



ANALISIS APLIKASI SISTEM DIGITAL MARKETING BERBASIS WEBSITE PADA USAHA OBAT HERBAL MENGGUNAKAN SAKA 1.0 (STUDI KASUS: PT. DIGI HERBA NUSANTARA)

Mahaska Aiden Wibisono^{1*}, Achmad Lutfi Fuadi²

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan

[*mahaskaaidenwibisono16@gmail.com](mailto:mahaskaaidenwibisono16@gmail.com)¹, dosen02524@unpam.ac.id²

Abstract. *This study aims to analyze and develop a web-based digital marketing system application named Saka 1.0 at PT. Digi Herba Nusantara. The application is designed to fulfill the operational needs of employees, including Advertiser, Customer Service, and Supervisor, in managing advertising expenditure data, sales revenue data, operational reporting, and real-time performance monitoring. The research was carried out through system requirements analysis, design, and implementation of a web application using the Laravel Framework as the primary development foundation. The system is also integrated with the external platform Meta Business Suite to support digital advertising management processes. The results indicate that the Saka 1.0 application successfully improves the efficiency of data recording and management processes, accelerates report generation, and provides more accurate and real-time performance monitoring features for supervisors. This research contributes to the development of web-based information systems in the field of digital marketing, particularly in the integration between internal company systems and external digital marketing platforms.*

Keywords: *information system, website-based application, digital marketing, Laravel Framework, system analysis, real-time monitoring, Saka 1.0, system integration.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengembangkan aplikasi sistem *digital marketing* berbasis *website* bernama Saka 1.0 pada PT. Digi Herba Nusantara. Aplikasi ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan operasional karyawan meliputi *Advertiser*, *Customer Service*, dan *Supervisor* dalam mengelola data pengeluaran iklan, pemasukan penjualan, pelaporan operasional, serta *monitoring* kinerja secara *real-time*. Penelitian dilakukan melalui tahapan analisis kebutuhan sistem, perancangan, dan implementasi aplikasi *web* menggunakan *Laravel Framework* sebagai basis utama pengembangan. Sistem ini juga terintegrasi dengan platform eksternal *Meta Business Suite* untuk mendukung proses pengelolaan iklan digital. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aplikasi Saka 1.0 berhasil meningkatkan efisiensi proses pencatatan dan pengelolaan data, mempercepat pembuatan laporan, serta menyediakan fitur *monitoring* kinerja yang lebih akurat dan *real-time* bagi *supervisor*. Penelitian ini memberikan kontribusi dalam pengembangan sistem informasi berbasis *web* di bidang *digital marketing*, khususnya pada integrasi antara sistem internal perusahaan dengan platform pemasaran digital eksternal.

Kata Kunci: sistem informasi, aplikasi berbasis *website*, *digital marketing*, *Laravel Framework*, analisis sistem, *monitoring real-time*, Saka 1.0, integrasi sistem.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Digital marketing menjadi salah satu strategi pemasaran utama di era modern. Dengan memanfaatkan teknologi seperti *website*, media sosial, *email*, mesin pencari, dan aplikasi *mobile*, *digital marketing* memungkinkan pelaku usaha menjangkau audiens lebih luas dan terstruktur. Hal ini sangat relevan bagi usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia yang terus berkembang seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap produk-produk alami, termasuk obat herbal.

Produk obat herbal semakin diminati karena dianggap lebih sehat dan memiliki sedikit efek samping dibandingkan obat berbahan kimia atau sintetis. Di tengah persaingan yang semakin ketat antar perusahaan, *digital marketing* menjadi solusi untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan interaksi pembelian secara digital.



Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..1 Logo PT Digi Herba Nusantara

PT. Digi Herba Nusantara adalah perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan obat herbal. Sebagai salah satu pemain di industri ini, perusahaan menghadapi tantangan dalam menjaga daya saing di era digital saat ini. Untuk mendukung pertumbuhan bisnis, PT. Digi Herba Nusantara telah memanfaatkan platform digital sebagai salah satu alat pemasaran utama. *Website* perusahaan digunakan sebagai sarana untuk menyajikan informasi produk, cara penggunaan, serta manfaat obat herbal secara detail, sekaligus berfungsi sebagai platform transaksi *online*.

Meskipun demikian, perusahaan masih menghadapi beberapa permasalahan dalam mengoptimalkan strategi pemasaran *digital*. Proses pencatatan pengeluaran iklan dan pemasukan penjualan masih dilakukan secara manual atau menggunakan *tools* yang terpisah, sehingga menyulitkan pemantauan secara *real-time*. Selain itu, belum adanya sistem terintegrasi yang mampu menghubungkan data pemasaran dari berbagai platform menyebabkan proses pelaporan menjadi lambat dan kurang akurat. Hal ini berdampak pada kesulitan *supervisor* dalam melakukan *monitoring* kinerja serta pengambilan keputusan berbasis data.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, penelitian ini mengembangkan aplikasi sistem *digital marketing* berbasis *website* bernama Saka 1.0. Aplikasi ini dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan operasional karyawan PT. Digi Herba Nusantara, meliputi fitur *input* data pengeluaran iklan, *input* data pemasukan penjualan, pelaporan operasional, dan *monitoring* kinerja secara *real-time*. Dengan adanya Saka 1.0, diharapkan proses pengelolaan data pemasaran dapat menjadi lebih terstruktur, efisien, dan terintegrasi.

Penelitian ini berfokus pada analisis dan pengembangan aplikasi Saka 1.0 sebagai sistem informasi yang mendukung strategi *digital marketing* perusahaan. Melalui aplikasi ini, PT. Digi Herba Nusantara diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat proses pelaporan, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik dalam upaya memperluas jangkauan pasar produk obat herbal.

ANALISA

Analisis Kebutuhan

Tahap ini dilakukan untuk mengidentifikasi kebutuhan sistem dan kebutuhan pengguna dalam penggunaan aplikasi Saka 1.0 yang telah diterapkan di PT Digi Herba Nusantara. Analisis kebutuhan bertujuan untuk mengetahui apakah fitur-fitur yang tersedia dalam aplikasi Saka 1.0 telah sesuai dengan aktivitas operasional karyawan serta mampu mendukung peningkatan efisiensi kinerja. Kebutuhan sistem dikumpulkan melalui metode observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap karyawan yang menggunakan aplikasi Saka 1.0 sebagai objek penelitian.

Adapun kebutuhan yang diidentifikasi dalam penelitian ini meliputi:

1. Pencatatan Data Pengeluaran (*Advertiser*), sistem harus mampu memfasilitasi *advertiser* dalam mencatat data pengeluaran atau *budget* iklan secara terstruktur, cepat, dan mudah diakses kembali untuk keperluan evaluasi.
2. Pencatatan Data Pemasukan (*Customer Service*), Sistem harus menyediakan fitur bagi *customer service* untuk mencatat data pemasukan atau hasil penjualan secara akurat dan terintegrasi dengan data pengeluaran.
3. *Monitoring* dan Pelaporan (*Supervisor*), Sistem harus mampu menampilkan rekapitulasi data pengeluaran dan pemasukan dalam bentuk laporan yang mudah dipahami sehingga *supervisor* dapat melakukan *monitoring* kinerja karyawan dan pengambilan keputusan dengan lebih cepat.
4. Sistem Hak Akses Pengguna, Sistem harus memiliki pembagian hak akses sesuai dengan level pengguna, yaitu *advertiser*, *customer service*, dan *supervisor*, agar setiap pengguna hanya dapat mengakses fitur yang sesuai dengan perannya.

Integrasi Data Operasional, Sistem harus mampu mengintegrasikan seluruh data operasional ke dalam satu *platform* agar mengurangi kesalahan pencatatan manual dan meningkatkan efisiensi kerja karyawan.

Teknik Analisis

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Teknik ini digunakan untuk menganalisis dan menggambarkan secara sistematis penggunaan aplikasi Saka 1.0 dalam mendukung aktivitas operasional karyawan di PT Digi Herba Nusantara. Analisis dilakukan untuk mengetahui bagaimana sistem tersebut berperan dalam meningkatkan efisiensi kinerja karyawan, khususnya dalam proses pencatatan data pengeluaran (*budget*), pemasukan (hasil penjualan), serta *monitoring* yang dilakukan oleh *supervisor*.

Pendekatan deskriptif kualitatif dipilih karena penelitian ini tidak berfokus pada pengujian model statistik atau perhitungan numerik, melainkan pada pemahaman proses kerja, alur penggunaan sistem, serta dampaknya terhadap efektivitas dan efisiensi pekerjaan karyawan. Data yang diperoleh dianalisis berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi penggunaan aplikasi.

Perancangan Penelitian

Perancangan penelitian dalam skripsi ini disusun untuk memberikan gambaran sistematis mengenai tahapan yang dilakukan dalam menganalisis penggunaan aplikasi Saka 1.0 di PT Digi Herba Nusantara. Penelitian ini tidak berfokus pada pembangunan sistem baru, melainkan pada analisis terhadap sistem yang telah berjalan, khususnya dalam mendukung efisiensi kinerja karyawan.

Tahapan penelitian dimulai dari identifikasi permasalahan yang terjadi dalam aktivitas operasional karyawan sebelum dan sesudah penggunaan aplikasi Saka 1.0. Selanjutnya dilakukan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk memperoleh informasi yang relevan mengenai penggunaan sistem.

Setelah data terkumpul, dilakukan proses analisis terhadap alur kerja pengguna yang terdiri dari *Advertiser*, *Customer Service*, dan *Supervisor*. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem mendukung pencatatan data pengeluaran dan pemasukan, serta bagaimana *supervisor* melakukan *monitoring* dan pengambilan keputusan berdasarkan laporan yang tersedia pada *dashboard*.

Hasil dari analisis tersebut kemudian dievaluasi untuk menilai tingkat efisiensi kinerja karyawan setelah menggunakan aplikasi Saka 1.0. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan proses kerja manual sebelumnya dengan proses kerja yang telah terintegrasi melalui sistem berbasis *website*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil



Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..2

Tampilan Dashboard Pelaporan Iklan

Pada bagian ini disajikan hasil analisis terhadap penggunaan aplikasi Saka 1.0 yang telah diterapkan di PT Digi Herba Nusantara. Analisis dilakukan untuk mengetahui bagaimana sistem mendukung aktivitas operasional karyawan serta sejauh mana aplikasi tersebut berkontribusi terhadap efisiensi kinerja.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran aplikasi Saka 1.0 dalam proses pencatatan data pengeluaran (*budget*), pemasukan (hasil penjualan), serta *monitoring* kinerja secara terintegrasi. Fokus utama penelitian adalah menilai efektivitas sistem dalam meningkatkan efisiensi kerja *Advertiser* dan *Customer Service*, serta mendukung *Supervisor* dalam melakukan pengawasan dan pengambilan keputusan.

Hasil analisis diperoleh melalui observasi langsung terhadap penggunaan sistem, dokumentasi tampilan program, serta evaluasi terhadap alur kerja yang berjalan dalam aplikasi berbasis *website* tersebut.

Persiapan Data

Pada tahap persiapan data, peneliti mengumpulkan dan menyiapkan data yang berkaitan dengan penggunaan aplikasi Saka 1.0 di PT Digi Herba Nusantara. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi langsung terhadap penggunaan sistem, wawancara dengan pengguna, serta dokumentasi laporan yang dihasilkan oleh aplikasi *website*.

Data yang dikumpulkan meliputi data pengeluaran (*budget* iklan) yang di-*input* oleh *Advertiser*, data pemasukan (hasil penjualan) yang dicatat oleh *Customer Service*, serta data laporan dan *monitoring* yang diakses oleh *Supervisor*. Selain itu, peneliti juga mengumpulkan informasi terkait alur kerja sistem dan interaksi antar pengguna dalam aplikasi.

Data yang telah dikumpulkan kemudian diseleksi dan difokuskan pada informasi yang relevan dengan tujuan penelitian, yaitu untuk menganalisis efisiensi kinerja karyawan setelah menggunakan aplikasi Saka 1.0. Tahap ini bertujuan untuk memastikan bahwa data yang dianalisis sesuai dengan kebutuhan penelitian dan dapat mendukung proses pembahasan pada subbab berikutnya.

Pembahasan

Analisis User Aplikasi Website

Pada subbab ini ditampilkan hasil implementasi aplikasi Saka 1.0 berdasarkan hak akses masing-masing pengguna, yaitu *Advertiser*, *Customer Service*, dan *Supervisor*. Setiap tampilan sistem dianalisis berdasarkan fungsi dan perannya dalam mendukung aktivitas operasional karyawan.

User Supervisor

Supervisor merupakan pengguna dengan hak akses tertinggi dalam aplikasi Saka 1.0 yang berperan dalam melakukan *monitoring*, pengelolaan data, serta pengawasan terhadap kinerja *Advertiser* dan *Customer Service*. Berdasarkan implementasi sistem, *Supervisor* memiliki lima menu utama, yaitu *Ads Report*, *Cust Report*, *Users*, *Product*, dan *Message*.



Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..3
Tampilan Dashboard Pelaporan Iklan

Dashboard Supervisor menampilkan data pengeluaran dan pemasukan secara keseluruhan dalam satu tampilan. Melalui halaman ini, *supervisor* dapat memantau

STRATEGI PEMASARAN YANG DILAKUKAN DI PLAZA TUNJUNGAN III SURABAYA DALAM MEMASARKAN SEMUA PRODUKNYA

aktivitas operasional karyawan serta melihat perkembangan data secara *real-time*. Fitur ini membantu *supervisor* dalam melakukan pengawasan tanpa perlu meminta laporan manual dari masing-masing pengguna.

NO	NAMA	PRODUCT	SPENDING	REVENUE	Acquisition rate
1	Hand	Handphone	Rp.200.000	Rp.350.000	17,5%
2	Hand	Camera	Rp.0	Rp.0	0,0%
3	Hand	Camera	Rp.300.000	Rp.750.000	25,0%
4	Hand	Camera	Rp.400.000	Rp.970.000	24,25%
5	Hand	Camera	Rp.0	Rp.0	0,0%
6	Hand	Handphone	Rp.100.000	Rp.200.000	20,0%
7	Hand	Camera	Rp.100.000	Rp.100.000	10,0%
8	Hand	Handphone	Rp.100.000	Rp.100.000	10,0%
9	Hand	Camera	Rp.0	Rp.0	0,0%
10	Hand	Camera	Rp.1.000.000	Rp.1.075.000	10,75%

Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..4
Tampilan Menu Ads Report

Menu *Ads Report* digunakan untuk melihat laporan data pengeluaran (*budget spending*) yang telah di-input oleh *Advertiser*. Pada halaman ini ditampilkan informasi seperti nama pengguna, produk, *spending*, *revenue*, serta *acquisition rate*. Fitur ini membantu *Supervisor* dalam memantau efektivitas.

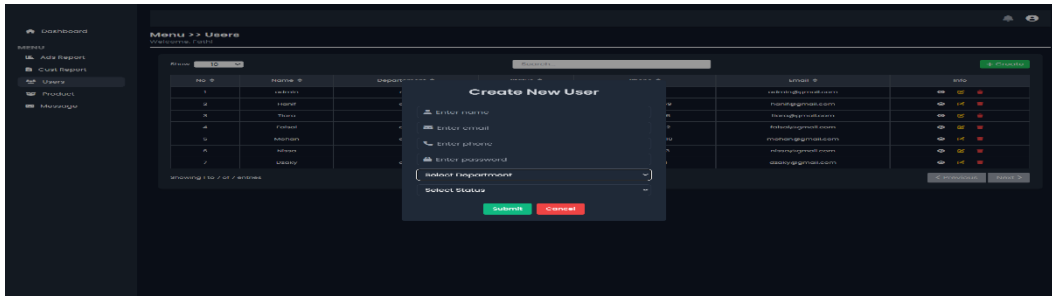
NO	NAMA	PRODUCT	Lead	Closing	User	Closing rate	Spelling
1	Hand	Camera	0	0	0	0%	100
2	Hand	Camera	0	0	0	0%	100
3	Hand	Camera	0	0	0	0%	100
4	Hand	Camera	0	0	0	0%	100
5	Hand	Camera	10	2	2	20%	100
6	Hand	Camera	0	0	0	0%	100
7	Hand	Camera	10	0	0	0%	100
8	Hand	Camera	10	2	2	20%	100
9	Hand	Camera	0	0	0	0%	100
10	Hand	Camera	17	0	0	0%	100

Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..5
Tampilan Menu Cust Report

Menu *Cust Report* berfungsi untuk melihat laporan yang di-input oleh *Customer Service*, seperti jumlah *lead*, *closing*, jumlah *box* terjual, serta *closing rate*. Melalui menu ini, *Supervisor* dapat mengevaluasi performa penjualan dan tingkat konversi dari setiap aktivitas pemasaran.

No	NAMA	Registrasi	Role	Password	Email
1	Hand	Hand	Hand	Hand	Hand@hand.com
2	Hand	Hand	Hand	Hand	Hand@hand.com
3	Hand	Hand	Hand	Hand	Hand@hand.com
4	Hand	Hand	Hand	Hand	Hand@hand.com
5	Hand	Hand	Hand	Hand	Hand@hand.com
6	Hand	Hand	Hand	Hand	Hand@hand.com
7	Hand	Hand	Hand	Hand	Hand@hand.com

Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..6
Tampilan Menu Users

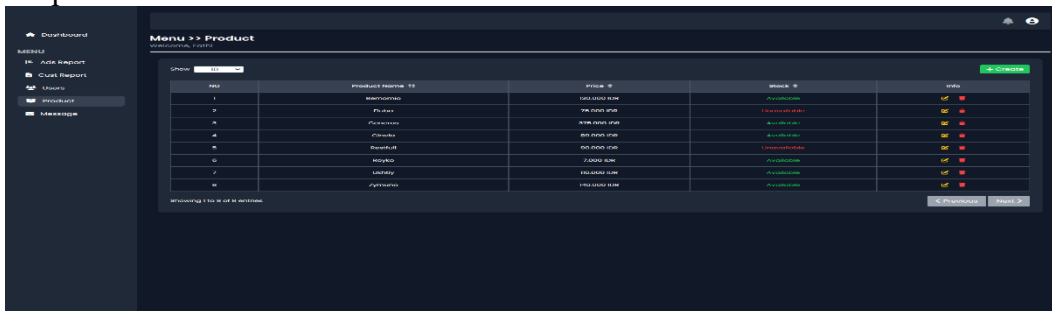


Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..7
Tampilan Menu Users Input Data

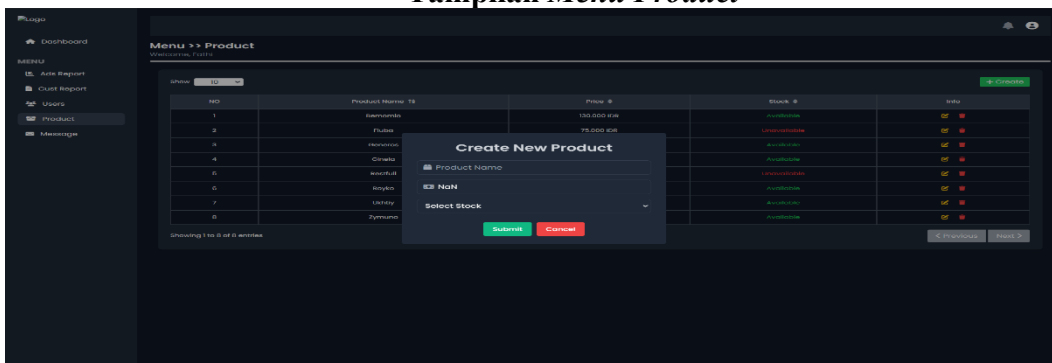
Menu Users digunakan untuk mengelola data pengguna sistem. Supervisor dapat:

1. Melihat daftar user
2. Menambahkan user baru
3. Menghapus user
4. Memperbarui data user

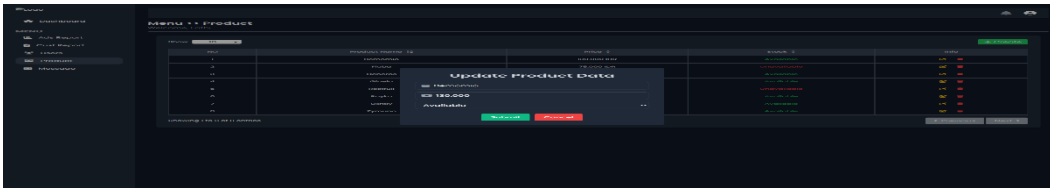
Data yang dikelola meliputi nama, email, nomor telepon, password, departemen (ADV, CS, SPV), serta status aktif atau nonaktif. Fitur ini memastikan kontrol akses sistem tetap terstruktur.



Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..8
Tampilan Menu Product



Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..9
Tampilan Menu Product Input Data

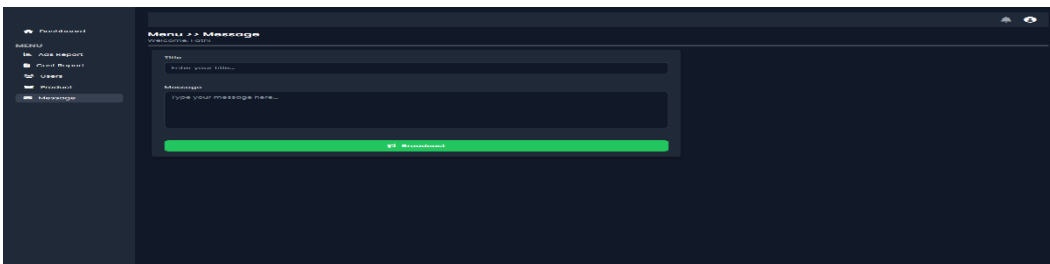


Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..10
Tampilan Menu Product Update Data

Menu Product digunakan untuk mengelola data produk. *Supervisor* memiliki akses untuk:

1. Menambahkan produk baru
2. Memperbarui data produk
3. Menghapus produk
4. Mengatur harga produk
5. Mengatur ketersediaan stok

Fitur ini mendukung pengelolaan data produk secara terpusat dalam sistem.



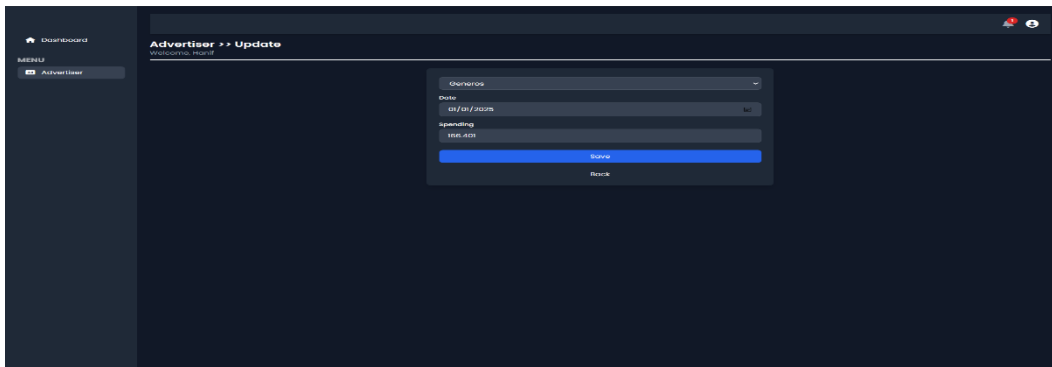
Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..11
Tampilan Menu Message

Menu Message memungkinkan *Supervisor* untuk mengirim pesan *broadcast* kepada seluruh pengguna sistem. Fitur ini digunakan untuk menyampaikan informasi, arahan, atau pemberitahuan secara langsung melalui aplikasi *website*. Dengan adanya fitur ini, komunikasi antar level pengguna menjadi lebih terintegrasi dan terdokumentasi.

User Advertiser

Advertiser merupakan pengguna yang bertanggung jawab dalam meng-*input* dan mengelola data pengeluaran (*budget*) pemasaran pada aplikasi Saka 1.0. Hak akses *Advertiser* terbatas pada dua menu utama, yaitu *Dashboard* dan *Advertiser*. Kedua menu ini berfungsi untuk mendukung proses pencatatan dan *monitoring* data pengeluaran iklan.

STRATEGI PEMASARAN YANG DILAKUKAN DI PLAZA TUNJUNGAN III SURABAYA DALAM MEMASARKAN SEMUA PRODUKNYA



Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..15
Tampilan Menu Advertiser Update Data

Menu Advertiser digunakan untuk mengelola data pengeluaran iklan. Pada menu ini, *Advertiser* dapat:

1. Menambahkan data *Ad Spending*
2. Memilih produk yang diiklankan
3. Menginput tanggal pengeluaran
4. Menghapus data
5. Memperbarui data yang telah di *input*

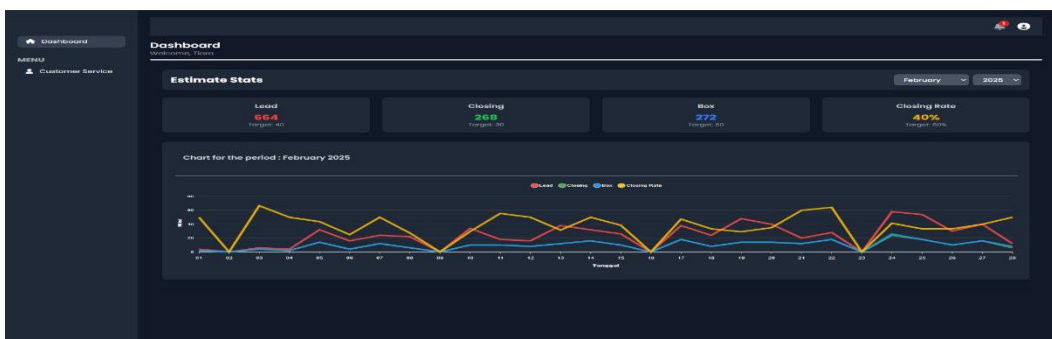
Data yang di *input* meliputi:

1. Nama produk
2. Tanggal
3. Nominal *spending*

Setiap data yang disimpan akan langsung masuk ke dalam *database* dan otomatis terintegrasi dengan *Dashboard* serta dapat dilihat oleh *Supervisor* melalui menu *Ads Report*.

User Customer Service

Customer Service merupakan pengguna yang bertugas dalam meng-*input* dan mengelola data hasil penjualan berdasarkan aktivitas pemasaran yang telah dilakukan. Peran *Customer Service* dalam aplikasi Saka 1.0 berfokus pada pencatatan data operasional penjualan yang nantinya akan digunakan untuk evaluasi kinerja. *Customer Service* memiliki dua menu utama, yaitu *Dashboard* dan *Customer Service*.

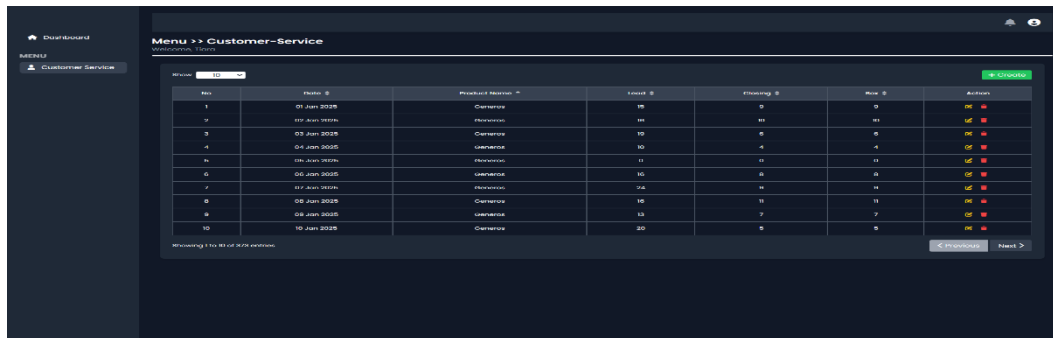


Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..16
Tampilan Dashboard Customer Service

Menu Dashboard digunakan untuk menampilkan ringkasan laporan hasil penjualan berdasarkan data yang telah di *input*. Informasi yang ditampilkan meliputi:

1. Jumlah *Lead*
2. Jumlah *Closing*
3. Jumlah *Box* Terjual
4. Persentase *Closing Rate*

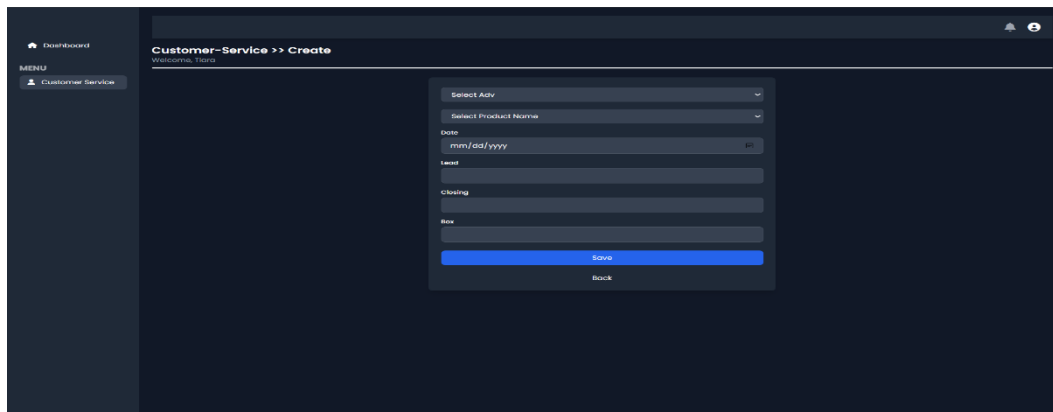
Dashboard berfungsi sebagai alat *monitoring* performa penjualan secara periodik. Data yang ditampilkan bersumber dari input yang telah disimpan ke dalam *database* dan terintegrasi langsung dengan sistem pelaporan *Supervisor*.



The screenshot shows a dashboard with a sidebar menu and a main content area. The main content area displays a table titled "Menu >> Customer-Service" with the following data:

No	Date	Product Name	Lead	Closing	Box	Action
1	01 Jun 2024	Customer	15	0	0	👍 🗑
2	02 Jun 2024	Customer	15	10	10	👍 🗑
3	03 Jun 2024	Customer	15	5	5	👍 🗑
4	04 Jun 2024	Customer	10	4	4	👍 🗑
5	05 Jun 2024	Customer	11	0	0	👍 🗑
6	06 Jun 2024	Customer	10	0	0	👍 🗑
7	07 Jun 2024	Customer	14	11	11	👍 🗑
8	08 Jun 2024	Customer	10	11	11	👍 🗑
9	09 Jun 2024	Customer	11	7	7	👍 🗑
10	10 Jun 2024	Customer	10	5	5	👍 🗑

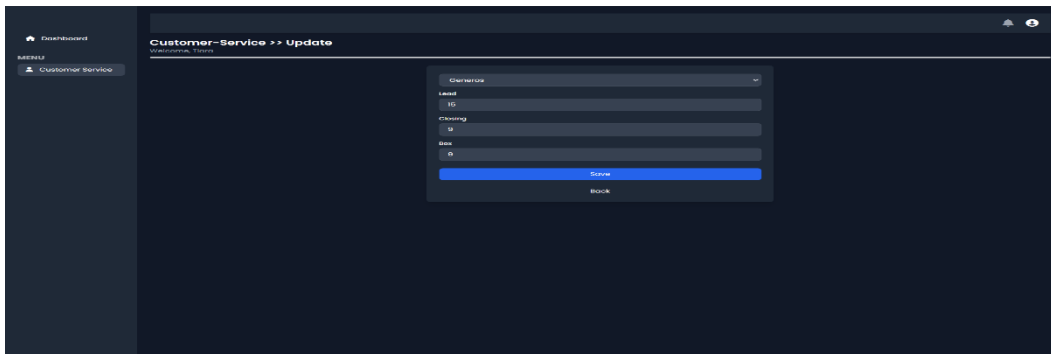
Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..17
Tampilan Menu Customer Service



The screenshot shows a dashboard with a sidebar menu and a main content area. The main content area displays a form titled "Customer-Service >> Create" with the following fields:

- Select Adv
- Select Product Name
- Date (mm/dd/yyyy)
- Lead
- Closing
- Box
- Save
- Back

Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..18
Tampilan Menu Customer Service Input Data



Gambar Kesalahan! Tidak ada teks dari gaya yang ditentukan dalam dokumen..19
Tampilan Menu Customer Service Update Data

Menu Customer Service digunakan untuk mengelola data hasil penjualan. Pada menu ini, pengguna dapat:

1. Menambahkan data *Lead*
2. Menambahkan jumlah *Closing*
3. Menambahkan jumlah *Box*
4. Memilih *Advertiser (Select ADV)*
5. Memilih *Produk (Select Product)*
6. Memilih Tanggal (*Date*)
7. Menghapus data
8. Memperbarui data yang telah dimasukkan

Data yang dimasukkan oleh *Customer Service* akan langsung tersimpan ke dalam *database* dan terintegrasi dengan:

1. *Dashboard Customer Service*
2. *Dashboard Advertiser* (untuk perhitungan performa)
3. *Menu Cust Report* pada *Supervisor*

Dengan demikian, sistem memastikan adanya keterkaitan antar *level* pengguna dalam proses *monitoring* dan evaluasi kinerja.

Analisis Kinerja Karyawan

Berdasarkan hasil observasi dan dokumentasi terhadap penggunaan aplikasi Saka 1.0 di PT Digi Herba Nusantara, sistem ini memberikan dampak terhadap peningkatan efisiensi kerja karyawan dalam proses pencatatan data operasional dan *monitoring* kinerja. Sebelum adanya aplikasi berbasis *website* ini, proses pencatatan pengeluaran iklan dan hasil penjualan masih dilakukan secara manual sehingga membutuhkan waktu lebih lama dalam proses pelaporan dan evaluasi.

Melalui penerapan aplikasi Saka 1.0, setiap pengguna dapat melakukan *input* data secara langsung ke dalam sistem sesuai dengan hak akses yang dimiliki. *Advertiser* bertanggung jawab dalam mencatat data pengeluaran iklan (*ad spending*) berdasarkan produk yang dipromosikan, sedangkan *Customer Service* mencatat data hasil penjualan seperti jumlah *lead*, *closing*, dan jumlah *box* yang terjual. Data yang telah di-*input* akan

langsung tersimpan ke dalam *database* sistem sehingga dapat diakses oleh *Supervisor* melalui menu laporan yang tersedia.

Hasil analisis menunjukkan bahwa sistem ini mampu mempercepat proses pencatatan data operasional karena seluruh informasi tersimpan dalam satu *platform* terintegrasi. Dengan adanya integrasi data antara *Advertiser* dan *Customer Service*, *supervisor* dapat memantau hubungan antara pengeluaran iklan dan hasil penjualan secara lebih mudah melalui fitur laporan seperti *Ads Report* dan *Cust Report*. Hal ini mempermudah *supervisor* dalam melakukan evaluasi performa pemasaran tanpa perlu melakukan rekapitulasi data secara manual.

Selain itu, fitur *dashboard* yang menampilkan grafik performa secara *real-time* juga membantu pengguna dalam memantau perkembangan aktivitas pemasaran dan penjualan. *Advertiser* dapat melihat efektivitas pengeluaran iklan berdasarkan data yang ditampilkan, sedangkan *Customer Service* dapat memantau performa penjualan berdasarkan jumlah *lead* dan *closing* yang tercatat dalam sistem.

Dengan demikian, penerapan aplikasi Saka 1.0 mampu meningkatkan efisiensi kerja karyawan dalam beberapa aspek, antara lain mempercepat proses pencatatan data operasional, mempermudah proses pelaporan, serta meningkatkan kemampuan *supervisor* dalam melakukan *monitoring* dan pengambilan keputusan berdasarkan data yang tersedia di dalam sistem.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini telah berhasil mencapai tujuannya sebagai berikut:

1. Penelitian ini telah melakukan analisis kebutuhan dan perancangan aplikasi sistem *digital marketing* berbasis *website* bernama Saka 1.0 untuk mengelola data operasional pemasaran di PT. Digi Herba Nusantara. Melalui proses analisis, telah diidentifikasi kebutuhan sistem berupa pencatatan pengeluaran iklan, pemasukan penjualan, pelaporan, serta *monitoring* kinerja yang terintegrasi.
2. Fitur-fitur aplikasi Saka 1.0 telah didesain sesuai dengan kebutuhan dan peran masing-masing pengguna. *Advertiser* dapat meng-*input* data pengeluaran iklan, *Customer Service* dapat mencatat data pemasukan/omzet, sedangkan *Supervisor* memiliki akses untuk memantau seluruh aktivitas dan menghasilkan laporan evaluasi kinerja. Pembagian akses berbasis peran (*role-based access*) berhasil diterapkan untuk menjaga kelancaran dan keamanan alur kerja.
3. Aplikasi Saka 1.0 berhasil meningkatkan efisiensi kerja karyawan melalui pengelolaan data yang terpusat dalam satu *database*. Dengan sistem ini, data yang sebelumnya tersebar di berbagai *spreadsheet* dapat dikelola secara terstruktur, sehingga mengurangi kesalahan pencatatan manual, mempercepat proses pelaporan, dan memudahkan *supervisor* dalam melakukan *monitoring* serta pengambilan keputusan berbasis data.

Secara keseluruhan, aplikasi Saka 1.0 telah terbukti menjadi solusi sistem informasi yang efektif dalam mendukung operasional *digital marketing* di PT. Digi Herba Nusantara.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut adalah saran yang dapat diberikan:

1. Perlu dilakukan pengembangan integrasi *API* antara aplikasi Saka 1.0 dengan *Meta Business Suite* agar data pengeluaran iklan dapat masuk secara otomatis, sehingga mengurangi proses *input* manual dan meningkatkan akurasi serta efisiensi pengelolaan data.
2. Disarankan untuk menambahkan fitur *dashboard monitoring* yang lebih lengkap, seperti grafik tren pengeluaran iklan, omzet penjualan, dan rasio efektivitas kampanye, sehingga *supervisor* dapat melakukan analisis performa dengan lebih cepat dan akurat.
3. Perusahaan disarankan untuk melakukan pemeliharaan dan pengembangan berkelanjutan terhadap aplikasi Saka 1.0, terutama penambahan fitur sesuai dengan perkembangan kebutuhan divisi *digital marketing* di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- A S Sitanggang, R. F. (2022). Perancangan Aplikasi DOCU (Dongkrak Cuan) sebagai Strategi IT dan Digital Marketing untuk Membantu Perusahaan dan UMKM. *Jurnal Teknologi dan Informasi (JATI)*, Volume 12, Nomor 2, Edisi September 2022, 12, 191-205.
- Huda Baenil, S. N. (2022). Aplikasi Digital Marketing Untuk Manajemen Usaha. *Konferensi Nasional Penelitian dan Pengabdian (KNPP) Ke-2, 24 Maret 2022*, 1-8.
- Indyah Hartami Santi, I. G. (2022). Pemanfaatan Digital Marketing Pemasaran Hasil Pertanian Berbasis Online Pada Kelompok Tani Sapto Gati Desa Pojok Garum Kabupaten Blitar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol 1, No 1, 1, 72-80.
- Laveda, M. A. (2025). *Pengembangan Website E-Commerce Furnitur Berbasis Laravel*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia.
- Mutmainnah, S. W. (2025). Implementasi Sistem Informasi Promosi UMKM Berbasis Website pada DISDAGKOP UKM Kabupaten Batang Hari. *Jurnal Sistem dan Informatika*, 19(2), 20-31.
- Nila Kurniawati, Y. (2020). Pengaruh Digital Marketing, Aplikasi Layanan Pesan Antar Makanan, dan Harga Terhadap Volume Penjualan UMKM di Kota Semarang. *Prosiding Seminar Nasional Unimus*, Vol 3, 2020, 3, 1105-1114.
- Nungsiyati, E. F. (2024, July). Sistem Informasi Pemasaran Produk UMKM Berbasis Website. *Jurnal TAM (Technology Acceptance Model)*(1), 74-82.
- Sarwindah, L. O. (2021). Memanfaatkan Digital Marketing Bagi Usaha Rumahan. *Jurnal Teknologi Terpadu Vol. 7 No. 2 2021*, 7, 65-69.
- Taufiq Rizaldi, H. A. (2018). Penerapan Digital Marketing sebagai Strategi Marketing dan Branding pada UMKM. *Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat 2018*, 56-59.
- Tony Chandra, C. (2022). Aplikasi Sistem Enterprise Resource Planning dan Digital Marketing pada UMKM Plastik MPM. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN) Vol 3, No 2, 3, 717-725*.

- Wa Ode Nur Asyisyifaa, J. I. (2024). Analisis Penerapan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 38-47.
- Waliyah, F. A. (2025, Oktober). Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web. *Jurnal Sistem Informasi STMIK Antar Bangsa*, 14(2), 51-59.
- Zein, A. (2023). Analisis Strategi Digital Marketing Via Media Online. *Engineering And Technology International Journal Vol 5, No 3, November 2023*, 5, 1-9.