

ABSTRAK

Barbershop merupakan salah satu usaha kecil menengah yang bergerak di bidang jasa kecantikan khusus pria. Perkembangan industri barbershop di kota-kota besar seperti di Denpasar membuat persaingan semakin kompetitif. Promosi dan berbagai sarana pemasaran dan pengenalan produk pun dilakukan untuk mengenalkan D'Banjar Barbershop kepada masyarakat luas sehingga menarik minat masyarakat dan menaikkan pendapatan jasa perusahaan. Tetapi hal tersebut tidak diimbangi dengan pengelolaan sistem yang baik. Hal tersebut menyebabkan perusahaan tidak bisa mengambil keputusan secara tepat. Pengambilan keputusan ini dianggap gagal mencapai tujuan perusahaan untuk meningkatkan pendapatan jasa.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif eksploratoris dengan metode penelitian studi kasus. Peneliti memperoleh data dari observasi langsung, wawancara dengan pemilik dan pegawai barbershop serta dokumentasi data sehingga dapat menemukan masalah yang ada dan mencari solusi atas masalah tersebut.

Tujuan penelitian ini adalah merancang Sistem Informasi Pemasaran berbasis cloud yang dinilai tepat sebagai solusi atas masalah pemasaran yang terjadi di D'Banjar Barbershop dalam rangka meningkatkan pendapatan jasa. Romney dan Steinbart (2015) menyatakan bahwa pada intinya siklus pendapatan merupakan komponen penting perusahaan karena sejatinya tujuan perusahaan sendiri adalah menyediakan barang dan jasa untuk pelanggannya sehingga memperoleh timbal balik berupa pendapatan. Cloud computing diambil dengan model Platform as a Servicenya karena memiliki keunggulan fleksibel, skalabilitas tinggi, kemudahan akses data, dan hemat biaya. Oleh karena itu, diharapkan rancangan sistem informasi pemasaran berbasis cloud ini mampu memaksimalkan pendapatan jasa perusahaan.

Kata kunci : Sistem informasi pemasaran, pendapatan, cloud