
PERANCANGAN E-COMMERCE BERBASIS WEB PADA TOKO TAS BRANDES LEATHER MENGUNAKAN METODE PROTOTYPE

I Kadek Adi Sanjaya Putra^{1*}, Putri Anugrah Cahya Dewi²

¹Sistem Informasi, STMIK Primakara

²Sistem Informasi Akuntansi, STMIK Primakara

Email: dekadi041199

Abstrak: Pemanfaatan web pada zaman sekarang juga bisa digunakan untuk aktifitas perdagangan seperti halnya E-Commerce. E-Commerce ini digunakan di gunakan para pedagang untuk mempermudah penjualan suatu produk dan proses transaksi. Pada masa pandemic ini E-Commerce sangatlah diperlukan. Pada masa pandemic ini masyarakat lebih berminat untuk berbelanja online, menurut laporan tahunan terbaru dari startup soluse-commerce, Sirclo, berjudul "Navigating Indonesia E-Commerce COVID-19 Impact & The Rise of Sosial Commerce" menunjukkan bahwa 12 juta pengguna baru E-Commerce selama pandemi COVID-19. Hal ini disebabkan oleh mayoritas customer merasa takut untuk keluar dari rumah karena adanya pandemi. Salah satu toko yang terkena dampaknya adalah Brandes Leather yang merupakan toko yang berbasis offline. Pada masa pandemic ini omset yang didapatkan oleh toko ini menurun, karena wisatawan yang belum boleh berkunjung ke Bali. Penelitian ini bertujuan untuk membantu penjual toko merancang suatu E-Commerce berbasis web, yang nantinya E-Commerce berbasis web ini akan bisa dijadikan media promosi maupun bertransaksi antara pembeli dan penjual, tidak hanya bermanfaat untuk penjual, pembeli pun juga akan mudah untuk berbelanja dari rumah dan mendapatkan informasi mengenai produk yang akan di beli melalui E-Commerce itu sendiri. Hasil dari penelitian ini adalah rancangan e-commerce berbasis web pada toko tas brandes leather menggunakan metode prototype agar nantinya peminat produk toko ini bisa berbelanja dari rumah mereka, serta bisa mendapatkan informasi dari produk toko ini dengan mudah.

Kata Kunci: Perancangan, E-Commerce, Tas Brandes Leather

Abstract: Utilization of the web today can also be used for trading activities such as E-Commerce. E-Commerce is used by traders to facilitate the sale of a product and process transactions. During this pandemic, E-Commerce is very necessary. During this pandemic, people were more interested in shopping online, according to the latest annual report from the solution-commerce startup, Sirclo, entitled "Navigating Indonesia E-Commerce COVID-19 Impact & The Rise of Social Commerce" showing that 12 million new E-Commerce users during the COVID-19 pandemic. This is because the majority of customers are afraid to leave their homes because of the pandemic. One of the shops affected was Brandes Leather, which is an offline-based shop. During this pandemic, the turnover obtained by this shop decreased, because tourists were not allowed to visit Bali. This research aims to help shop sellers design a web-based E-Commerce, which later this web-based E-Commerce will be able to be used as a medium for promotion and transactions between buyers and sellers, not only useful for sellers, buyers will also find it easy to shop from home and get information about the product to be purchased through E-Commerce itself. The result of this study is a web-based e-commerce design at a brandes leather bag shop using the prototype method so that later this shop's product enthusiasts can shop from their homes, and can get information about this shop's products easily.

Keywords: Design, E-Commerce, Brandes Leather Bags.

1. PENDAHULUAN

Website atau biasa yang kita kenal sebagai web merupakan sebuah halaman yang memuat informasi-informasi. Pada jaman digital ini sebuah web tidak lagi terdengar asing oleh masyarakat. Pada web kita dapat menemukan informasi yang kita inginkan, selain itu kita juga dapat menggunakan web untuk melakukan proses jual beli.

Web itu sendiri dibagi menjadi dua jenis, jenis web yang pertama adalah jenis web dinamis, web ini merupakan sebuah web yang menyediakan content atau isi yang selalu berubah-ubah setiap saatnya. Misalnya seperti web berita yang mengalami perkembangan informasi berita setiap harinya. Sedangkan jenis yang kedua yaitu web Statis, web ini merupakan sebuah web yang jarang mengalami perubahan yang signifikan, web ini kita dapat misalnya pada

web yang berisikan portofolio, web organisasi dan lain-lainnya[1].

Pemanfaatan web pada zaman sekarang juga bisa digunakan untuk aktifitas perdagangan seperti halnya E-Commerce. E-Commerce ini digunakan di gunakan para pedagang untuk mempermudah penjualan suatu produk dan proses transaksi, di sisi lain Ecommerce juga bisa digunakan sebagai media promosi dan meningkatkan omset penjualan suatu toko, tidak hanya penjual, pembeli juga akan mendapat kemudahan untuk berbelanja, mereka bisa berbelanja dengan sangat mudah dari rumah.

Pada masa pandemic ini E-Commerce sangatlah diperlukan. Pada masa pandemic ini masyarakat lebih berminat untuk berbelanja online, menurut laporan tahunan terbaru dari startup soluse-commerce, Sirclo, berjudul "Navigating Indonesia E-Commerce COVID-19 Impact & The Rise of Sosial Commerce" menunjukkan bahwa 12 juta pengguna baru E-Commerce selama pandemi COVID-19[2]. Hal ini disebabkan oleh mayoritas customer merasa takut untuk keluar dari rumah karena adanya pandemic. Dilihat dari kondisi saat ini banyak toko yang memiliki produk yang sangat laris saat sebelum pandemic, berhenti saat pandemic dan kini penjualannya jauh berkurang, salah satu penyebabnya adalah toko tidak memiliki E-commerce.

Dari permasalahan tersebut Brandes Leather adalah salah satu toko yang terkena dampaknya. Brandes Leather yang berlokasi di Jln, Werkudara Legian Kaja merupakan penjual tas kulit yang kebanyakan produknya di dominasi produk tas kulit wanita. Target market terbesar toko ini adalah wisatawan yang datang ke Bali. Tidak hanya menjual tas kulit, toko ini juga menjual beberapa dompet, ikat pinggang, dan produk kulit lainnya.

Brandes Leather merupakan toko yang berbasis offline, pada masa pandemic ini omset yang didapatkan oleh toko ini menurun, karena wisatawan yang belum boleh berkunjung ke Bali, sedangkan dari hasil wawancara owner toko ini bahwa terdapat beberapa permasalahan seperti:

1. Mereka belum mempunyai toko yang berbasis online hal ini menyebabkan sulitnya untuk promosi maupun mendapatkan pembeli.
2. Menurut owner Brandes Leather sesuai target market mereka yaitu wisatawan

luar negeri yang kebanyakan dari Negara Australi, bahwa pelanggan mereka lebih percaya jika berbelanja pada web E-Commerce yang terpercaya.

Dari permasalahan di atas maka dapat disimpulkan bahwa Brandes Leather ini memerlukan sebuah E-Commerce agar peminat produk toko ini bisa berbelanja dari rumah mereka, serta bisa mendapatkan informasi dari produk toko ini dengan mudah, tidak hanya itu dengan tampilan web E-Commerce yang menarik maka diharapkan E-Commerce berbasis web ini bisa di percaya oleh peminat produk Brandes Leather.

2. TINJAUAN PUSTAKA

1. Sistem

Sistem adalah sekumpulan komponen atau jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berkaitan dan saling bekerja sama membentuk suatu jaringan kerja untuk mencapai sasaran atau tujuan tertentu[3].

Schronderberg (1971) dalam Suradinata (1999) secara ringkas menjelaskan bahwa sistem adalah:

1. Komponen-komponen yang saling berhubungan satu sama lain.
2. Suatu keseluruhan tanpa memisahkan komponen pembentuknya.
3. Bersama-sama dalam mencapai tujuan.
4. Memiliki input dan output-nya yang dibutuhkan oleh sistem lainnya.
5. Terdapat proses mengubah input menjadi output.
6. Menunjukkan adanya entropi.
7. Memiliki aturan
8. Memiliki subsistem yang lebih kecil
9. Memiliki definisi antara subsistem
10. Memiliki tujuan yang sama meskipun mulainya berbeda.

2. Definisi Website

Website adalah keseluruhan halaman-halaman web yang terdapat dalam sebuah domain yang mengandung informasi. Sebuah Website biasanya dibangun atas banyak halaman web yang saling berhubungan. Hubungan antara satu halaman web dengan halaman web yang lainnya disebut dengan hyperlink, sedangkan teks yang dijadikan media penghubung disebut hypertext. registrasi mahasiswa ke bagian keuangan untuk konfirmasi apakah sudah melakukan pembayaran atau belum.

Jenis-jenis web berdasarkan tujuannya adalah:

- a. Personal website, website yang berisi informasi pribadi seseorang,
- b. Corporate web, Website yang dimiliki oleh sebuah perusahaan,
- c. Portal web, Website yang mempunyai banyak layanan, mulai dari layanan berita, email, dan jasa-jasa lainnya.
- d. Forum web, sebuah web yang bertujuan sebagai media diskusi,
- e. Disamping itu juga ada Website E-Government, E-Banking, E-Payment, E-Commerce dan lain-lain[4].

3. Penjualan

Penjualan adalah transaksi perubahan nilai barang menjadi nilai uang atau nilai piutang dagang. Penjualan atau menjual berarti Tindakan untuk menukar barang atau jasa dengan uang dengan cara mempengaruhi orang untuk membeli dan mendapatkan sebuah keuntungan. Adapun tujuan umum sebuah penjualan yaitu:

- 1) Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan.
- 2) Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan reguler dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Tujuan tersebut dapat dicapai jika penjualan dilaksanakan sebagaimana mestinya dan harus dijalankan dengan adanya tujuan dan rencana yang tepat dan matang[5].

4. E-Commerce

Perdagangan elektronik atau E-Commerce adalah hasil teknologi informasi yang saat ini sedang berkembang pesat terhadap pertukaran barang, jasa, dan informasi melalui sistem elektronik. Namun berbagai ragam pengertian atau definisi E-Commerce tergantung cara pandang setiap orang yang memanfaatkannya. Menurut Hartman, Amir, (2000) dalam bukunya yang berjudul "Ready-Strategies for Succes in the E-Economy" memberikan definisi terhadap E-Commerce sebagai suatu jenis dari mekanisme bisnis secara elektronik yang memfokuskan diri kepada bisnis berbasis

individu dengan menggunakan internet sebagai medium pertukaran barang atau jasa.

Berbagai definisi dari E-Commerce menurut pandangan yang berbeda-beda, namun dapat disimpulkan bahwa E-Commerce memiliki karakteristik yang tidak dapat dihilangkan, antara lain:

- a. Transaksi antara kedua belah pihak, yaitu: pembeli dan penjual
- b. Pertukaran barang, jasa, dan informasi
- c. Sistem elektronik seperti: internet, televisi dan jaringan computer lainnya.

5. Klasifikasi E-Commerce

Kegiatan bisnis E-Commerce mencakup banyak hal, untuk membedakannya E-Commerce dibagi menjadi beberapa tipe, diantaranya: Business-to-business (B2B), business-to-customer (B2C), business-to-government (B2G), customer-to-customer (C2C)[6].

1. Business-to-Business (B2B)

B2B adalah jenis E-Commerce yang dilakukan antara perusahaan dengan perusahaan. Contoh dari model bisnis ini adalah Alibaba.

2. Business-to-Consumer (B2C)

Business-to-Consumer atau perdagangan antara perusahaan dan konsumen, melibatkan konsumen dalam pengumpulan informasi. B2C merupakan bentuk kedua terbesar dari E-commerce.

3. Business-to-Government (B2G)

Model bisnis ini didefinisikan perdagangan antara perusahaan, sektor public atau pemerintahan. B2C E-Commerce memiliki dua syarat: pertama, sektor public diasumsikan sebagai pemegang kendali utama dalam menjalankan E-commerce, kedua, diasumsikan bahwa sektor public sangat membutuhkan sistem pengadaan yang lebih efektif.

4. Consumer-to-Consumer (C2C)

C2C didefinisikan sebagai perdagangan antara individu dengan konsumen, model bisnis merupakan transaksi dimana konsumen menjual produk secara langsung kepada konsumen lainnya.

6. Manfaat E-Commerce

Dari sudut pandang bisnis, E-Commerce memberikan banyak sekali manfaat bagi para pengusaha. Beberapa manfaat E-Commerce dalam dunia bisnis diantaranya[7]:

1. Manfaat E-Commerce bagi pelaku bisnis
 - a. Kemudahan dalam aktivitas jual beli

- b. Memangkas biaya pemasaran
 - c. Kemudahan dalam berkomunikasi dengan konsumen dan produsen
 - d. Dapat menjangkau target market yang lebih luas
 - e. Penyebaran informasi lebih mudah dan cepat
 - f. Proses pembayaran lebih mudah dan cepat.
2. Manfaat E-Commerce bagi Konsumen
- a. Konsumen dapat berbelanja lebih mudah selama 24 jam sehari sepanjang tahun.
 - b. Konsumen dapat melihat berbagai pilihan produk yang dianggap terbaik dengan harga yang paling sesuai.
 - c. Konsumen dapat membeli produk dan jasa dengan biaya yang lebih mudah setelah melakukan perbandingan dengan berbagai E-commerce.

7. CMS

Sistem Manajemen Konten (*Content Management System*) yang lebih dikenal dengan CMS adalah sebuah aplikasi berbasis web yang memiliki sistem sedemikian hingga memberikan kemudahan kepada para pengguna sekaligus juga pengelolanya. Sesuai dengan nama CMS itu sendiri, Website yang menerapkan sistem ini berorientasi terhadap konten, sudah bukan merupakan kendala yang berarti bagi manajemen atau humas suatu perusahaan/institusi/organisasi untuk memperbarui websitenya[8].

8. CMS Berdu

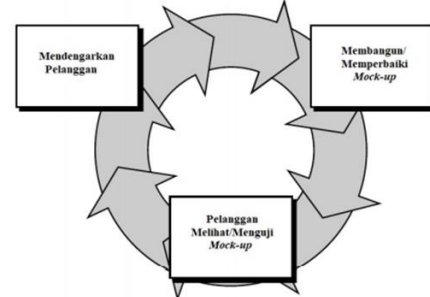
CMS Berdu merupakan CMS yang digunakan untuk membuat Website dan landing page, membuat toko online atau online store disamping itu Berdu juga mempunyai fitur untuk manajemen order dan stok sehingga admin bisa memantau barang yang tersedia dan order yang masuk.

3. METODE PENELITIAN

Model prototype digunakan untuk merancang sistem informasi. Model prototype memberikan kesempatan untuk pengembang program dan objek penelitian untuk saling berinteraksi selama proses perancangan sistem[9], sedangkan menurut Yurindra (2017:47), model prototype adalah “suatu proses yang memungkinkan developer membuat sebuah model software, metode ini baik digunakan apabila client

tidak bisa memberikan informasi yang maksimal mengenai kebutuhan yang diinginkan”.

Berikut merupakan beberapa tahapan pengembangan perangkat lunak menggunakan model prototype:



Gambar 3. 1 Ilustrasi Model Prototype

1. Mendengarkan kebutuhan
Model prototype dimulai dari menentukan tujuan dan kebutuhan dasar dari sistem yang akan dibangun.
2. Membangun atau memperbaiki Mock-Up
Pembangunan Mock-Up akan dimulai jika semua perancangan sudah tersusun jelas, dalam artian semua kebutuhan sistem sudah dapat ditentukan dan diketahui oleh perancang sistem.
3. Pelanggan Melihat dan Menguji Mock-Up

Setelah membangun Mock-Up maka akan dilanjutkan ke tahapan pengujian sistem agar sistem benar-benar dapat bekerja sesuai kebutuhan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Sistem Berjalan

Analisis sistem berfungsi untuk mengetahui sejauh mana sistem itu berjalan. Selain itu, analisis sistem yang berjalan juga dapat berfungsi untuk mengetahui pencapaian sasaran dan masalah-masalah yang terdapat pada sistem yang sedang berjalan. Sebelum melakukan perancangan pada suatu sistem, perlu adanya gambaran dari sistem yang sebelumnya. Hal ini diperlukan sebagai acuan untuk membangun sistem baru agar pembangunan sistem lebih mudah dan sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan oleh Brandes Leather.

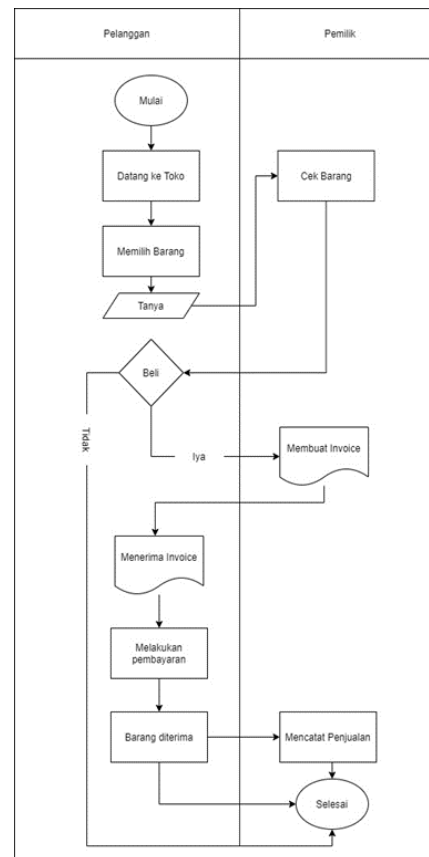
Sistem yang berjalan pada Brandes Leather masih menggunakan proses secara manual (konvensional), mulai dari pencatatan data hingga proses pembuatan

laporan barang. Sehingga pada prosesnya, admin dapat melakukan kesalahan dalam memasukan data atau laporan penjualan. Pada Toko Brandes Leather terdapat kekurangan dalam proses transaksi yang ada dan banyaknya nota penjualan yang harus di tulis manual, sehingga memperlambat proses transaksi yang ada. Oleh karena itu, perlu dirancangnya sistem penjualan secara online dengan menggunakan media web atau internet dengan tujuan agar lebih mempermudah proses penjualan, mulai dari pencatatan data, proses transaksi sampai kepada proses pengiklanan produk.

Adapun alur kegiatan sistem yang berjalan adalah sebagai berikut:

- a. Pelanggan datang ke toko Brandes Leather untuk melakukan transaksi pembelian.
- b. Pelanggan melakukan pemilihan barang dan jumlah yang akan dipesan.
- c. Pelanggan memberitahukan pegawai tentang barang apa yang akan dibeli, dan pemilik melakukan cek barang
- d. Jika barang telah di setuju maka kasir akan membuat nota (Invoice) yang akan diberikan kepada pelanggan.
- e. Pelanggan melakukan pembayaran kepada kasir.
- f. Pelanggan menerima barang setelah melakukan pembayaran.
- g. Kasir mencatat transaksi di buku catatan khusus transaksi.

Berikut merupakan gambaran dari flow chart yang sedang berjalan:



Gambar 4. 1 Flow Chart Yang Berjalan

2. Evaluasi Sistem yang Berjalan

Dari pengumpulan data dan penelitian yang telah dilakukan pada toko Brandes Leather, dapat disimpulkan bahwa sistem yang berjalan masih memiliki kelemahan sebagai berikut:

- 1) Dalam penyimpanan data transaksi, admin masih menggunakan buku manual yang mengakibatkan rentan hilang dan sulitnya mencari data-data yang terdahulu karena adanya beberapa tumpukan arsip-arsip manual yang lama.
- 2) Dari segi waktu, toko tidak menyediakan layanan selama 24 jam perhari kepada pelanggan.
- 3) Pelayanan yang kurang fleksibel, karena pelanggan harus datang ke toko untuk berbelanja, sehingga pada kondisi seperti pandemic ini pelanggan tidak bisa berbelanja.
- 4) Biaya promosi yang sangat besar karena hanya memiliki toko dalam bentuk fisik, hal ini menyebabkan toko ini tidak terjangkau oleh internet.

Setelah analisis dan evaluasi terhadap sistem yang berjalan pada toko Brandes

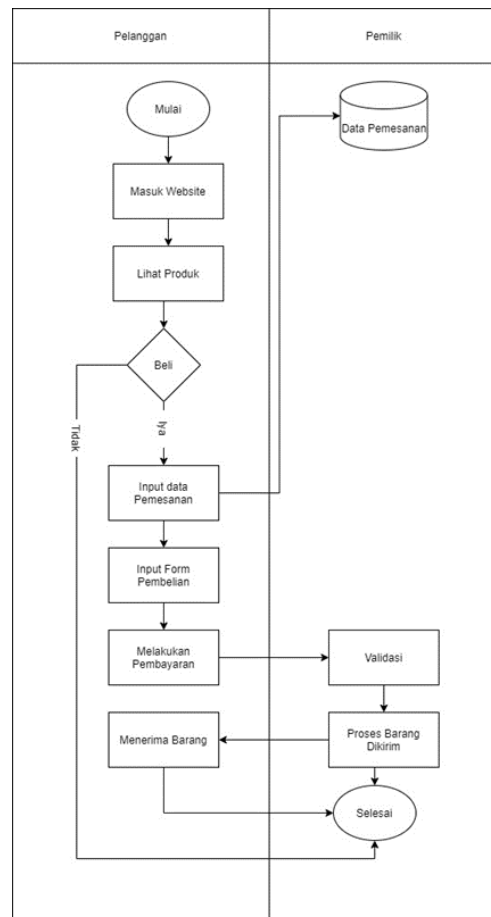
Leather maka perlu dilakukan pengembangan terhadap sistem yang manual menjadi berbasis Website agar mempermudah penjualan. Hal ini juga diharapkan akan mempercepat proses penjualan dan mengatasi masalah-masalah yang ada.

3. Analisis Sistem yang Diusulkan

Dari permasalahan yang ada pada sistem yang berjalan, maka diperlukan suatu sistem baru yang dikembangkan oleh teknologi berupa Website, sistem yang baru ini diharapkan bisa memecahkan permasalahan-permasalahan yang ada pada sistem lama, sistem ini bertujuan untuk mempermudah pedagang dan pembeli untuk bertransaksi, oleh karena itu dibuatlah sistem E-Commerce untuk toko Brandes Leather yaitu dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Untuk memulai proses pemesanan dan transaksi pelanggan harus memasuki web E-commerce yang dimiliki oleh Brandes Leather
2. Pelanggan melakukan pemilihan barang yang ingin dibeli dan jika user sudah selesai memilihnya, maka bisa klik tombol "lihat detail" dan beli sekarang, atau jika ingin berbelanja lagi bisa klik tambah ke keranjang.
3. Klik Keranjang untuk melihat daftar belanja yang sudah di pilih.
4. Jika ingin menghapus barang klik icon "-" dan jika ingin menambah barang klik icon "+".
5. Melakukan checkout setelah melakukan penambahan dan pengurangan barang yang akan dibeli.
6. Setelah checkout, pelanggan akan melakukan pendataan diri seperti mengisi, email, nama, alamat, dan nomor hp.
7. Setelah melakukan registrasi, pelanggan akan melakukan pemilihan metode pembayaran.
8. Lalu pelanggan akan memilih metode pengiriman.
9. Pelanggan mendapatkan konfirmasi pembayaran, dan harus melakukan pembayaran.
10. Setelah melakukan pembayaran admin akan melakukan validasi, setelah tervalidasi akan melakukan pengiriman

Berikut merupakan gambaran dari flowchart yang direkomendasikan:



Gambar 4. 2 flowchart rekomendasi

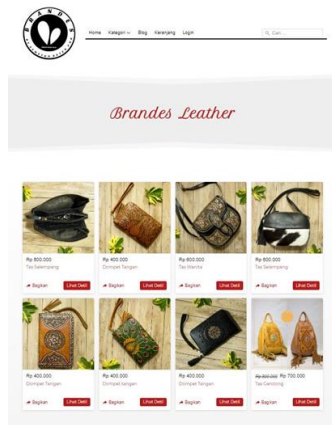
4. Implementasi

Aplikasi E-Commerce berbasis web ini dibuat untuk mempermudah admin untuk menjual produknya secara online, selain itu admin juga bisa mengelola produknya secara mudah. Dari sisi pelanggan juga dimudahkan untuk berbelanja produk Brandes Leather ini. Pembuatan E-Commerce ini menggunakan Content Management Sistem (CMS) Berdu. Berikut merupakan penjelasan dari setiap komponen sistem informasi toko Brandes Leather.

1. Menu Utama User

Menu utama user ini merupakan tampilan yang di dapat user saat memasuki web E-Commerce Brandes Leather ini. Pada tampilan utama, pelanggan bisa melihat semua barang yang disediakan oleh toko Brandes

Leather. Berikut merupakan tampilan menu utama user.



Gambar 4. 3 Menu Utama User

2. Tampilan Detail dan Beli

Pada tampilan detail dan beli ini didapatkan Ketika user sudah memilih atau menekan tombol "Lihat Detail". Pada tampilan ini terdapat penjelasan mengenai produk yang akan dibeli, selain itu pada tampilan ini juga terdapat pilihan "beli sekarang" untuk user yang sudah yakin ingin membeli dan "tambahkan ke keranjang" untuk user yang ingin menambah produk lain. Berikut merupakan tampilan dari tampilan detail dan beli.



Gambar 4. 4 Tampilan Detail dan Beli

3. Tampilan Keranjang Belanja

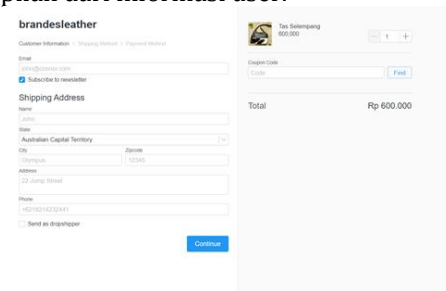
Tampilan keranjang belanja ini digunakan untuk melihat produk yang dipilih oleh user. Pada keranjang belanja, user dapat mengurangi dan menambahkan jumlah produk yang ingin dibeli. Selain itu, pada tampilan keranjang ini juga terdapat pilihan checkout untuk melanjutkan pembelian produk toko Brandes Leather. Berikut merupakan tampilan dari keranjang belanja.



Gambar 4. 5 Tampilan Keranjang Belanja

4. Informasi User

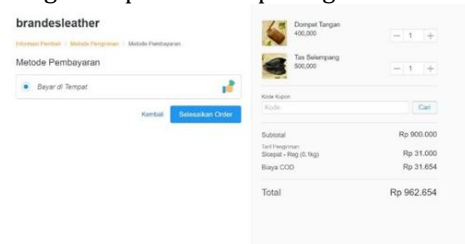
Informasi pelanggan muncul setelah user menekan tombol "Checkout" pada tampilan keranjang belanja. Pada tampilan ini, user akan menginputkan data diri seperti email, nama user, alamat, dan nomor telepon untuk mempermudah pengiriman produk. Berikut merupakan tampilan dari informasi user.



Gambar 4. 6 Informasi user

5. Metode Pembayaran

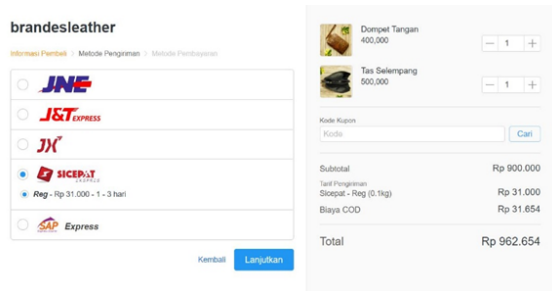
Pada tampilan metode pembayaran ini merupakan tampilan user untuk memilih cara membayar produk tersebut, misalnya seperti bayar di tempat, melalui rekening dan aplikasi dompet digital.



Gambar 4. 7 Metode Pembayaran

6. Metode Pengiriman

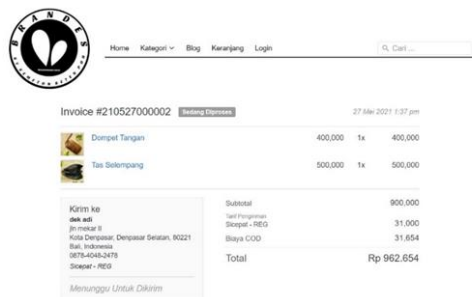
Pada tampilan metode pengiriman ini user akan memilih kurir yang digunakan untuk mengirim produk ke alamat tujuan user. Pada metode pengiriman ini user bisa melihat estimasi biaya ongkos kirim sesuai kurir yang dipilih. Berikut merupakan tampilan dari metode pengiriman.



Gambar 4. 8 Metode Pengiriman

7. Status Pengiriman

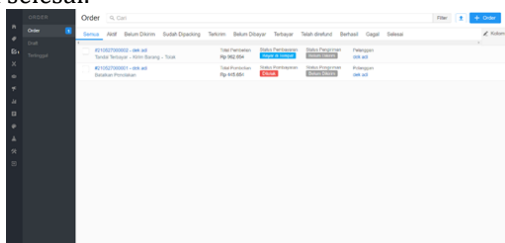
Status pengiriman merupakan tampilan yang didapat user setelah menginput data, memilih metode pengiriman, dan memilih jasa pengiriman. Pada status pengiriman ini terdapat barang yang di order beserta jumlah dan harganya, selain itu juga terdapat status order seperti sedang diproses, proses pengiriman, atau barang ditolak oleh admin. Berikut merupakan tampilan status pengiriman.



Gambar 4. 9 Status Pengiriman

8. Laporan Order Admin

Halaman laporan order admin berisikan pesanan yang telah masuk dari user. Dalam laporan order admin ini juga terdapat status order berupa laporan barang yang belum terkirim, sudah dipacking, terkirim, belum dibayar, terbayar, telah di refund, berhasil, gagal, dan selesai.

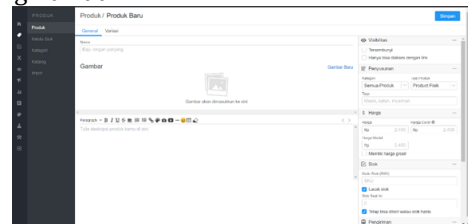


Gambar 4. 10 Laporan Order Admin

9. Post Produk Admin

Halaman post produk admin merupakan halaman yang digunakan admin untuk memperbarui produk yang ada pada Website. Admin dapat

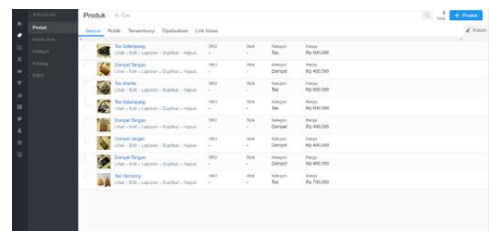
mengupload produk baru yang ada pada Brandes Leather. Pada halaman ini, admin juga bisa mengatur deskripsi, harga, kode produk, dan jenis produk sesuai dengan keinginan admin.



Gambar 4. 11 Post Produk Admin

10. Laporan Produk yang Sudah di Post

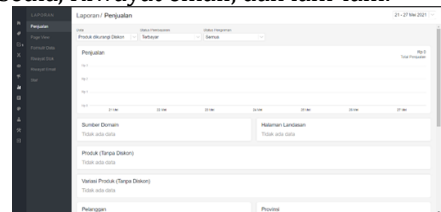
Halaman laporan produk yang sudah di post merupakan halaman laporan yang berisikan produk-produk yang sudah di upload atau diperbarui sebelumnya pada halaman post produk admin.



Gambar 4. 12 Laporan Produk yang Sudah Di Post

11. Laporan Penjualan

Pada halaman Laporan Penjualan ini terdapat informasi-informasi mengenai data penjualan admin, seperti halnya total penjualan selama beberapa bulan. Selain itu, pada laporan penjualan ini juga terdapat Riwayat stok barang yang tersedia, Riwayat email, dan lain-lain.



Gambar 4. 13 Laporan Penjualan

5. KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari perancangan Website E-Commerce Brandes Leather, yaitu:

1. Proses sistem usulan disusun berdasarkan proses sistem yang berjalan dan kebutuhan sistem dari transaksi penjualan Brandes Leather, proses usulan ini lebih mempermudah transaksi antara penjual dan pembeli sehingga user tidak perlu datang ke toko secara langsung.
2. Website E-Commerce telah dirancang dan dibuat dengan CMS Berdu, sistem yang diusulkan menyediakan informasi mengenai produk yang terdapat pada Brandes Leather dengan tujuan mengembangkan pemasaran produk dan mempermudah user untuk memilih produk serta mempermudah admin mengolah data produk.

SARAN

Jika menginginkan sebuah sistem yang lebih baik kedepannya, perbaikan adalah faktor yang harus dilakukan, karena analisis dan desain Website E-Commerce berbasis CMS Berdu ini sebagai media penjualan elektronik yang dibuat ini hanya proyek awalan saja, sehingga nantinya perlu diadakannya pengembangan dan penyempurnaan sistem. Berikut adalah saran yang diberikan:

1. Fasilitas pada sistem yang dimiliki harus di kembangkan mengingat pada sistem usulan terdapat keterbatasan.
2. Diperlukannya karyawan khusus untuk admin (Webmaster) agar sistem dapat bekerja dengan baik.
3. Design pada website harus dikembangkan lagi agar user lebih tertarik untuk melihat website E-commerce Brandes Leather.

4. Pada Website ini sebaiknya dihubungkan dengan data base seperti MySQL, agar laporan penjualan tersimpan dan terkelola dengan baik.
5. Perlu adanya perawatan (Maintenance) terhadap software yang terencana dan rutin.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Hidayat, R. (2009). Cara Mudah Membangun Website Interaksi Menggunakan Content Management Sistem. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- [2] Meodia, A. (2020). Ada 12 Juta Pengguna Baru "E-commerce" Selama Pandemi. Jakarta: ANTARANEWS.COM.
- [3] Oktafianto, M. M. (2016). ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI. Yogyakarta: Andi.
- [4] Yuhefizar, m. h. (2009). Cara Mudah Membangun Website Interaktif Menggunakan Content Management Sistem Joomla Edisi Revisi. Jakarta: PT ELEX Media Komputindo.
- [5] Tjiptono, F. (2008). Pemasaran startegi. Yogyakarta: Andi.
- [6] Romindo, M. d. (2019). E-commerce Implementasi, Strategi, & Inovasi. Yayasan Kita Menulis.
- [7] Sumiyati, s. (2019). Produk Kreatif dan Kewirausahaan. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- [8] Adhi Rachdian, A. S. (2006). Mastering CMS Dengan Mambo/Joomla. Jakarta: PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia.
- [9] Sukamto, R. A. (2015). Kolaborasi Rekayasa Perangkat Lunak. Bandung: informatika.