

# Platform Penjualan Kerajinan Kulit di Saung Kulit Garut

**Hanhan Hanafiah Solihin<sup>1</sup>, Miftah Fauzi<sup>2</sup>, Herna Gunawan<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Teknik, Universitas Sangga Buana, Bandung, Indonesia

<sup>2,3</sup>Sekolah Tinggi Manajemen dan Informatika Bandung, Bandung, Indonesia

Surel: [hanhan.hanafiah@usbypkp.ac.id](mailto:hanhan.hanafiah@usbypkp.ac.id)<sup>1</sup>, [mfthfauzi16@gmail.com](mailto:mfthfauzi16@gmail.com)<sup>2</sup>, [herna.gunawan@stmik-bandung.ac.id](mailto:herna.gunawan@stmik-bandung.ac.id)<sup>3</sup>

[Dikirim: 16 Desember 2025]

[Direview: 28 Desember 2025]

[Diterima: 31 Desember 2025]

DOI: [10.58761/jurtikstmikbandung.v14.i2.195](https://doi.org/10.58761/jurtikstmikbandung.v14.i2.195)

## ABSTRAK

*Toko Saung Kulit Garut merupakan perusahaan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang mengalami masalah dalam bidang pemasarannya, dimana perusahaan tersebut untuk promosi penjualan hanya menggunakan media WhatsApp dari kontak ke kontak untuk pemesanan produk dan layanannya belum maksimal. Dengan masalah yang dihadapi oleh toko Saung Kulit Garut, maka dari itu diperlukan sebuah platform penjualan untuk membantu layanan pemasaran. Pembuatan platform penjualan online adalah solusi dari permasalahan tersebut. Sistem ini dibuat dengan menggunakan metode Rapid Application Development (RAD). Platform kerajinan kulit memiliki dua fungsi pokok. Pertama yaitu untuk user pelanggan, setiap pelanggan platform bisa melihat katalog produk, memakai layanan platform, serta dapat melakukan pemesanan produk sesuai dengan keinginan pelanggan. Kedua yaitu admin yang bisa melakukan pengelolaan data produk, data pelanggan, mengelola pesanan dan memperoleh laporan.*

**Kata kunci:** Platform, UKM, Penjualan, RAD, MySQL, PHP

## ABSTRACT

*Saung Kulit Garut Store is a Small and Medium Enterprises (SMEs) company which is experiencing problems in its marketing sector, where the company only uses WhatsApp media from contact to contact to order products and services for sales promotion which is not optimal. Creating an online sales platform is the solution to this problem. This system was created using the Rapid Application Development (RAD) method. This platform has two main functions. First, for customer users, every visitor to the platform can view the product catalog, use the platform services, and can order products according to the customer's wishes. Second, the admin can manage product data, customer data, manage orders and obtain reports.*

**Keywords:** Platform, SMEs, Sales, MySQL, PHP, RAD

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah menjadi faktor penting yang mendorong transformasi dalam cara bisnis beroperasi, termasuk dalam hal pemasaran, efisiensi operasional, dan perluasan pasar, khususnya melalui pemanfaatan solusi digital seperti e-commerce yang memungkinkan pelaku usaha mengakses pasar lebih luas dan meningkatkan daya saing usaha mereka (Rohman & Tesar Buri Anggara, 2024). Transformasi digital ini memungkinkan proses pemasaran, transaksi, dan distribusi produk dilakukan secara lebih luas tanpa dibatasi ruang dan waktu (Verhoeven dkk., 2021).

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional, terutama dalam penciptaan lapangan kerja dan penguatan ekonomi lokal. Namun, banyak UKM tradisional masih menghadapi

kendala dalam akses pemasaran dan pemanfaatan teknologi digital secara optimal (OECD Publishing & OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, 2021). Penelitian menunjukkan bahwa adopsi platform penjualan digital berpengaruh positif terhadap peningkatan kinerja penjualan, efisiensi operasional, dan daya saing UKM (Rahayu & Day, 2017).

Sektor kerajinan berbasis kearifan lokal, termasuk industri kerajinan kulit, memiliki potensi ekonomi dan budaya yang tinggi. Akan tetapi, keterbatasan dalam strategi pemasaran dan ketergantungan pada metode penjualan konvensional menyebabkan jangkauan pasar UKM kerajinan menjadi sempit (Mutawakkil dkk., 2024). Pemanfaatan platform penjualan online terbukti mampu memperluas pasar, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, serta mendukung keberlanjutan usaha kerajinan lokal (Meliyah dkk., 2025).

Saung Kulit Garut merupakan salah satu UKM yang bergerak di bidang kerajinan kulit dan masih mengandalkan metode penjualan konvensional, seperti kunjungan langsung ke toko dan promosi melalui aplikasi pesan instan. Model pemasaran tersebut dinilai kurang efektif dalam menjangkau pasar yang lebih luas dan berpotensi menghambat pertumbuhan usaha. Penelitian sebelumnya menegaskan bahwa UKM yang tidak mengadopsi sistem penjualan berbasis platform digital cenderung mengalami keterbatasan dalam pelayanan, pencatatan transaksi, dan pengelolaan data pelanggan (Retek, 2021).

Berdasarkan permasalahan tersebut, diperlukan sebuah platform penjualan online yang sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan UKM kerajinan kulit. Pengembangan platform berbasis web dengan dukungan basis data terintegrasi diharapkan mampu meningkatkan efektivitas pemasaran, memperbaiki proses pemesanan, serta mendukung pengambilan keputusan manajerial secara lebih akurat (Yusepra & Hakim, 2023). Oleh karena itu, penelitian ini difokuskan pada perancangan dan implementasi platform penjualan kerajinan kulit di Saung Kulit Garut sebagai upaya mendukung transformasi digital UKM.

### **1.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Saung Kulit Garut belum memiliki platform penjualan online yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik UKM, sehingga proses pengelolaan pemesanan dan penyelesaian pesanan belum berjalan secara optimal.
2. Keterbatasan pemanfaatan platform penjualan digital menyebabkan aksesibilitas produk kerajinan kulit Saung Kulit Garut masih terbatas, baik dari sisi jangkauan pemasaran maupun efisiensi waktu dan proses kerja.
3. Proses pemesanan dan pelayanan yang masih dilakukan secara manual mengakibatkan keterbatasan dalam pelayanan kepada pelanggan serta berpotensi menurunkan efektivitas dan kualitas layanan.

### **1.2 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dibuatnya platform penjualan online yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik UKM produk kerajinan kulit di Saung Kulit Garut, sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing.
2. Mengimplementasikan platform penjualan online yang telah dibuat, dengan fokus pada UKM produk kerajinan kulit di Saung Kulit Garut sebagai objek penelitian.
3. Tersajinya platform penjualan produk kerajinan kulit di toko Saung Kulit Garut sehingga dapat meningkatkan layanan dan proses pemesanan secara maksimal.

### **1.3 Batasan Masalah**

Adapun batasan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian dibatasi pada pengembangan platform penjualan online yang disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik UKM kerajinan kulit di Saung Kulit Garut.

2. Ruang lingkup penelitian hanya mencakup pemanfaatan platform penjualan online dalam meningkatkan aksesibilitas produk, tanpa membahas aspek pemasaran digital lainnya seperti iklan berbayar atau media sosial.
3. Penelitian difokuskan pada proses pelayanan dan pemesanan produk melalui platform penjualan online, tanpa mencakup analisis keuangan atau manajemen produksi secara mendalam.

#### **1.4 Tinjauan Pustaka**

Penelitian yang dilakukan oleh (Asim, 2019) tentang pengaruh *e-commerce* dan strategi pemasaran terhadap peningkatan penjualan di Sophie Paris Business Center Novia Dwi Ayuning Di Jonggol Kabupaten Bogor bertujuan untuk menganalisis dan menjelaskan bagaimana *e-commerce* dan strategi pemasaran terhadap peningkatan penjualan di Sophie Paris Business Center Novia Dwi Ayuning.

Penelitian yang dilakukan oleh (Irawati & Prasetyo, 2020) tentang pemanfaatan platform *e-commerce* melalui *marketplace* untuk meningkatkan penjualan dan mempertahankan bisnis selama pandemi (Studi pada UMKM Makanan dan Minuman di Malang) bertujuan untuk memperbaiki penjualan serta mendukung UKM selama masa pandemi.

Penelitian yang dilakukan oleh (Sihwahjoeni dkk., 2021) tentang Pengaruh Financial Capital, dan Literasi Keuangan terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kota Malang bertujuan untuk menganalisis bagaimana pengaruh modal keuangan dan literasi keuangan memengaruhi kinerja UKM di kota Malang.

Penelitian yang dilakukan oleh (Maiyuniarti & Oktafia, 2022) mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing usaha kecil dan menengah (UKM) pengolahan kripik di Desa Kebonwaris, Kecamatan Pandaan, Kabupaten Pasuruan bertujuan untuk memperkuat daya saing UKM di sektor tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh (Sari dkk., 2022) tentang perancangan sistem aplikasi penjualan dan layanan jasa laundry sepatu berbasis website bertujuan untuk memudahkan manajemen transaksi layanan laundry sepatu, melakukan pendataan produk, serta meningkatkan pendapatan penjualan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Gumilang, 2022) tentang Penerapan Metode SDLC (System Development Life Cycle) Pada Website Penjualan Produk Vapor bertujuan untuk memudahkan dalam melakukan transaksi serta promosi produk vapor.

Penelitian yang dilakukan oleh (Yunita dkk., 2023) tentang Pelatihan Pemanfaatan Platform Penjualan dalam Meningkatkan Kinerja UMKM di Kecamatan Ilir Barat II Kota Palembang bertujuan untuk agar para pengusaha memahami teknik pemasaran terbaik melalui platform digital.

Penelitian yang dilakukan oleh (Mutawakkil dkk., 2024) Peluang Dan Tantangan Dalam Membangun Bisnis Kerajinan Kulit Online Studi Kasus Koodoo Company bertujuan untuk menganalisis peluang dan tantangan dalam mengembangkan bisnis online pada toko Koodoo Company.

## **2. METODOLOGI**

### **a. Metode Pengumpulan Data**

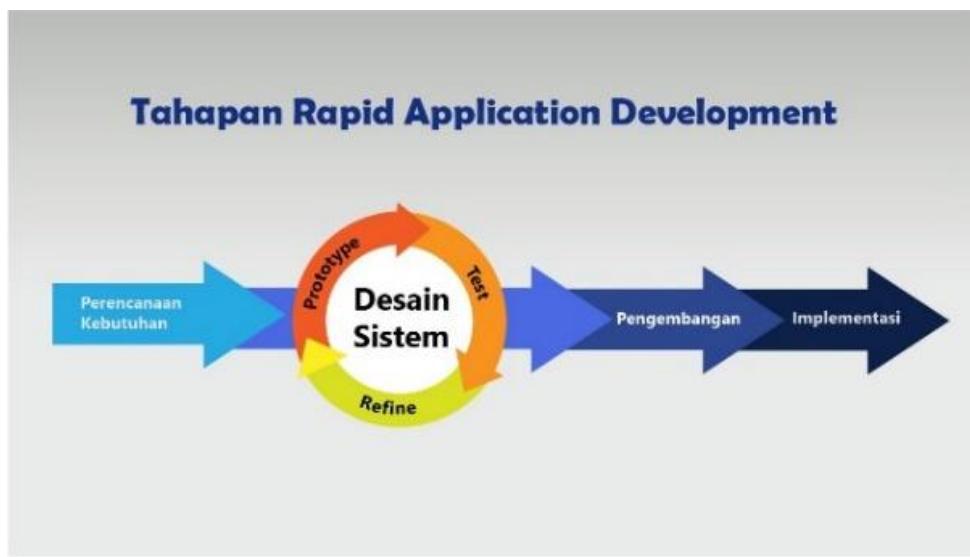
Metode pengumpulan data, tahapan yang dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam pengembangan sistem penjualan online. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. **Metode Observasi**, dilakukan dengan mengamati secara langsung aktivitas penjualan produk kerajinan kulit yang sedang berlangsung di UKM Saung Kulit Garut. Observasi ini bertujuan untuk memahami proses bisnis yang berjalan, mulai dari penyajian produk, proses pemesanan, hingga pelayanan kepada pelanggan, sehingga dapat diidentifikasi permasalahan yang menjadi dasar perancangan sistem.
2. **Metode Wawancara**, dilakukan melalui kegiatan tanya jawab dengan pemilik dan pengelola UKM Saung Kulit Garut mengenai proses penjualan produk kerajinan kulit. Wawancara bertujuan untuk menggali kebutuhan sistem, kendala yang dihadapi dalam proses penjualan, serta harapan pengguna terhadap sistem penjualan online yang akan dikembangkan.
3. **Metode Studi Literatur**, dilakukan dengan mengumpulkan dan mempelajari berbagai sumber referensi, baik berupa buku, jurnal ilmiah, maupun dokumen terkait yang membahas penjualan produk kerajinan kulit dan pengembangan sistem penjualan online. Studi literatur ini digunakan sebagai landasan teori dan pendukung dalam perancangan serta pengembangan sistem.

#### b. Metode Pengembangan Perangkat Lunak

Pengembangan sistem dalam penelitian ini menggunakan metode *Rapid Application Development (RAD)*, yaitu pendekatan pengembangan perangkat lunak yang menekankan pembuatan prototipe secara cepat dengan melibatkan pengguna secara langsung di setiap iterasi desain. Metode RAD dipilih karena kemampuannya dalam mempercepat proses pengembangan sistem sekaligus menyesuaikan dengan perubahan kebutuhan pengguna, terutama pada konteks UKM dengan karakter kebutuhan yang dinamis.

Menurut Gunadi, penerapan RAD pada perancangan sistem informasi berbasis web terbukti meningkatkan kecepatan pengembangan serta fleksibilitas dalam penyesuaian fitur sesuai umpan balik pengguna, karena fokus utama metode ini adalah iterasi dan keterlibatan aktif pengguna selama proses desain dan konstruksi sistem (Gunadi, 2021). Selaras dengan hal tersebut, Azahra dan Mansur juga menyatakan bahwa RAD efektif digunakan dalam pengembangan sistem penjualan online berbasis web, khususnya ketika perubahan kebutuhan pengguna diprediksi akan terjadi selama proses pengembangan, sehingga memungkinkan penyesuaian desain yang lebih responsif tanpa mengorbankan kualitas sistem akhir (Aliyah Azahra & Mansur, 2024)



Gambar 1. Metode RAD  
Sumber: (Gunadi, 2021) & (Aliyah Azahra & Mansur, 2024)

#### 1. Perencanaan Kebutuhan

Untuk menentukan tujuan akhir pengembangan sistem, tahap pertama dalam pengembangan sistem adalah mengumpulkan data dari pengguna dan calon pengguna.

## 2. Desain Sistem

Untuk mencapai tujuan, aktivitas pengguna dilakukan berulang kali selama fase proses desain dan perbaikan desain untuk memperbaiki kesalahan desain yang terkait dengan kebutuhan pengguna yang ditemukan pada tahap sebelumnya. Proses ini menghasilkan spesifikasi perangkat lunak, yang mencakup organisasi sistem secara keseluruhan, struktur data, dan komponen lainnya.

## 3. Pengembangan

Pada titik ini, desain sistem aplikasi yang telah dibuat dan disetujui untuk versi Beta diubah menjadi versi lengkap. Pengembang harus tetap mengembangkan dan berkolaborasi dengan organisasi lain tanpa mengabaikan umpan balik pengguna atau konsumen. Programer dapat melanjutkan ke tahap berikutnya jika proses berhasil. Namun, jika aplikasi yang dikembangkan tidak memenuhi persyaratan, *programmer* akan kembali ke tahap perancangan sistem.

## 4. Implementasi

Pada tahap ini, *programmer* mengimplementasikan desain sistem yang telah disepakati pada tahap sebelumnya dan melakukan pengujian program untuk menemukan kesalahan. Biasanya, programmer memberikan masukan terhadap sistem yang telah mereka kembangkan dan meminta persetujuan akhir untuk sistem tersebut.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Hasil Pengembangan Sistem

Penelitian ini menghasilkan sebuah *platform penjualan online berbasis web* yang dirancang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik UKM Saung Kulit Garut. Pengembangan sistem dilakukan menggunakan metode *Rapid Application Development* (RAD) sehingga proses perancangan dan implementasi dapat diselesaikan secara iteratif dengan melibatkan pengguna secara langsung.

#### 3.1.1 Perencanaan Kebutuhan

Tahap ini dilakukan pengumpulan data dari pengguna dan calon pengguna untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai kebutuhan sistem penjualan online yang sesuai dengan karakteristik UKM Saung Kulit Garut. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan wawancara:

1. **Observasi** digunakan untuk mengamati proses bisnis yang sedang berjalan, khususnya terkait proses penjualan, pemesanan produk, dan pelayanan kepada pelanggan.
2. **Wawancara** dilakukan dengan pemilik dan pengelola UKM untuk menggali kebutuhan fungsional dan nonfungsional sistem, seperti fitur pengelolaan produk, proses pemesanan online, kemudahan penggunaan sistem, serta kebutuhan penyajian informasi produk kepada pelanggan.

Hasil dari tahap perencanaan kebutuhan ini digunakan sebagai dasar dalam menentukan spesifikasi sistem dan perancangan fitur yang akan dikembangkan pada tahap selanjutnya.

#### 3.1.2 Analisis Dokumen

Analisis dokumen ini mengidentifikasi dokumen-dokumen apa saja yang diperlukan dalam analisis ini.

**Tabel 1. Analisis Dokumen**

No.	Nama Dokumen	Uraian
1	Nota pembayaran	Deskripsi : data ini merupakan isian data transaksi jual beli User : kasir dan pelanggan Fungsi : sebagai catatan transaksi bukti pembayaran yang telah diterima oleh kasir dan pelanggan
2	Laporan Penjualan	Deskripsi : Laporan penjualan yang dikeluarkan oleh bagian kasir User : kasir

No.	Nama Dokumen	Uraian
3	Data Produk	Fungsi : untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai kinerja penjualan dan diberikan kepada pimpinan Deskripsi : form ini merupakan data-data produk yang akan ditampilkan User : Penjual dan Pelanggan Fungsi : Pelanggan dapat melihat contoh produk dan admin merupakan pengelola produk

### 3.1.3 Analisis Fungsional

Adapun analisis fungsional dari platform penjualan kerajinan kulit di Saung Kulit Garut adalah sebagai berikut:

#### 3.1.3.1 Bagian Admin

Pada halaman utama bagian admin disediakan beberapa menu, yaitu halaman dashboard yang menampilkan total produk, total stok, total transaksi serta total penghasilan, halaman produk, halaman transaksi, halaman *user management*.

1. Pada halaman dashboard akan menampilkan total produk, total stok, total transaksi serta total penghasilan.
2. Pada halaman produk admin dapat menambah, mengubah serta menghapus produk.
3. Pada halaman transaksi admin dapat melihat *history* atau riwayat transaksi yang telah dilakukan oleh pelanggan.
4. Pada halaman report admin dapat mengunduh laporan data transaksi dan laporan data produk.
5. Pada halaman *user management* admin dapat mengelola data user pelanggan atau admin.

#### 3.1.3.2 Bagian Pelanggan

Pada halaman utama bagian pelanggan akan menampilkan halaman katalog produk, halaman kontak toko, halaman keranjang belanja serta halaman *payment list*.

1. Pada halaman katalog produk, pelanggan dapat melihat beberapa jenis produk yang telah sediakan oleh admin atau penjual dengan beberapa jenis kategori produk.
2. Halaman kontak toko akan menampilkan deksripsi singkat mengenai toko, alamat toko dan kontak atau media sosial toko.
3. Halaman keranjang belanja akan menampilkan produk-produk yang telah pelanggan masukan ke dalam keranjang.
4. Halaman *payment list* akan menampilkan daftar pesanan untuk dilanjutkan dengan melakukan pembayaran.

### 3.1.4 Analisis Permasalahan Sistem yang Berjalan

Dari hasil analisis pada sistem ini, didapatkan beberapa hal yang dibutuhkan yaitu:

Tabel 2. Analisis Masalah

No	Masalah	Solusi
1	Pelanggan kebanyakan wisatawan dan pengunjung yang datang ke toko. Bagi pelanggan dari luar kota, mereka perlu datang ke toko secara langsung untuk berbelanja, sehingga memakan waktu lama.	Membuat platform penjualan untuk memudahkan pelanggan ketika ingin berbelanja secara online dari rumah tanpa harus datang langsung ke toko
2	Promosi penjualannya hanya melalui <i>whatsapp</i> dari kontak ke kontak sehingga untuk pemesanan produk dan layanannya belum maksimal.	Dibuatnya platform penjualan produk kerajinan kulit sehingga dapat meningkatkan pelayanan dan proses pemesanan.

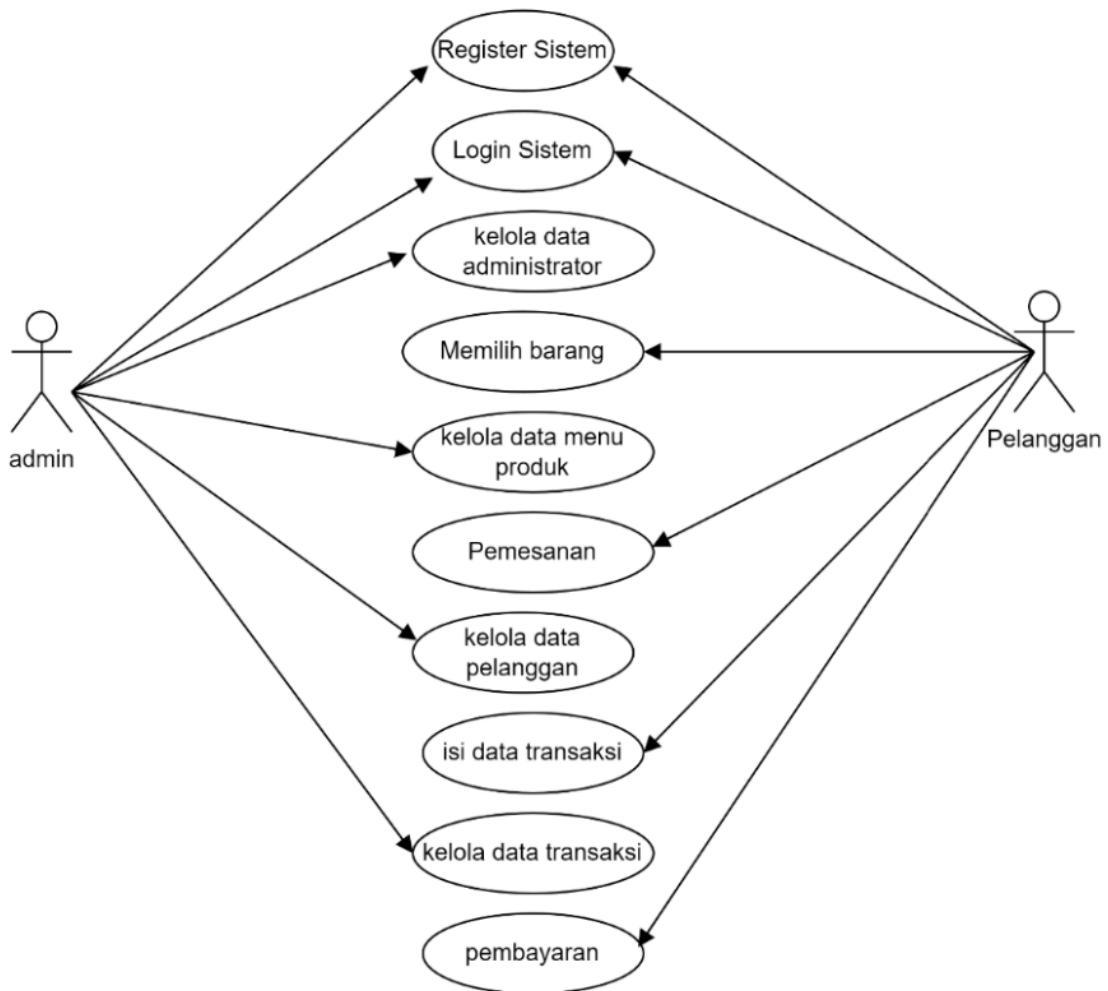
### 3.2 Desain Sistem

Pada tahap ini dilakukan perancangan struktur sistem, alur proses, basis data, serta antarmuka pengguna berdasarkan hasil pengumpulan data melalui observasi dan wawancara. Perancangan sistem difokuskan pada

penyediaan fitur utama yang mendukung proses penjualan produk kerajinan kulit di UKM Saung Kulit Garut, seperti pengelolaan data produk, penyajian katalog produk secara online, serta proses pemesanan produk oleh pelanggan.

### 3.2.1 Desain Proses Sistem

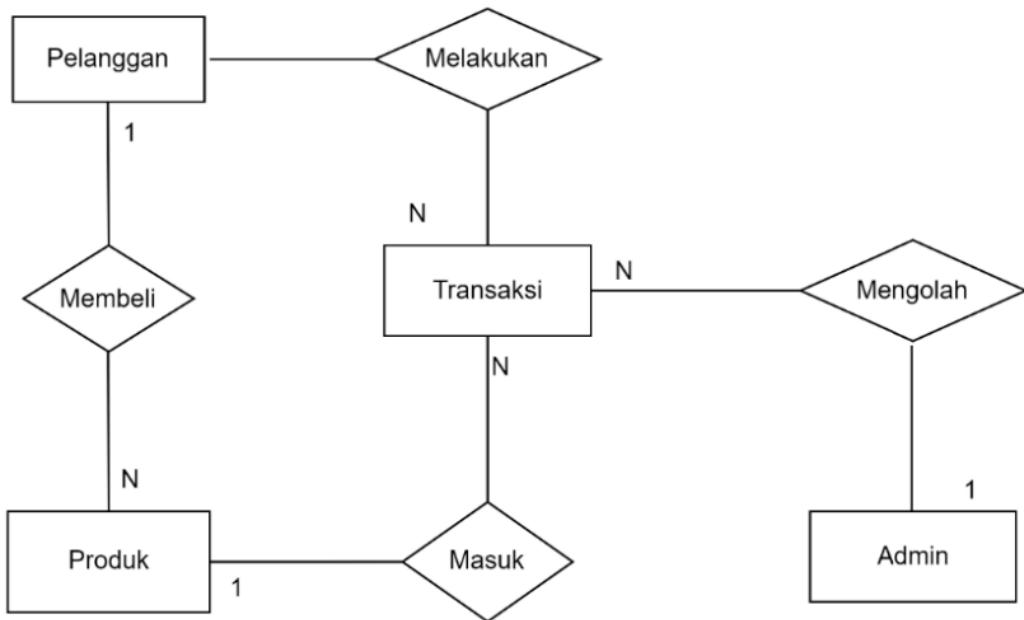
Proses dimulai dari pelanggan yang mengakses platform untuk melihat informasi dan katalog produk, kemudian melakukan pemesanan produk melalui sistem. Selanjutnya, data pemesanan diterima dan dikelola oleh pihak UKM untuk diproses sesuai dengan pesanan yang masuk. Perancangan sistem difokuskan pada penyediaan fitur utama yang mendukung proses penjualan produk kerajinan kulit di UKM Saung Kulit Garut, seperti pengelolaan data produk, penyajian katalog produk secara online, serta proses pemesanan produk oleh pelanggan.



Gambar 2. Use Case Diagram platform penjualan

### 3.2.2 Desain Basis Data

Desain basis data dilakukan untuk mendukung penyimpanan dan pengelolaan data yang digunakan dalam sistem penjualan online. Dari gambar dibawah ini menunjukkan bagaimana pelanggan dan admin berinteraksi dengan *platform penjualan online*. Pelanggan melakukan pembelian produk melalui proses transaksi setelah masuk ke sistem, admin mengelola produk yang tersedia di *platform* setelah masuk ke sistem.



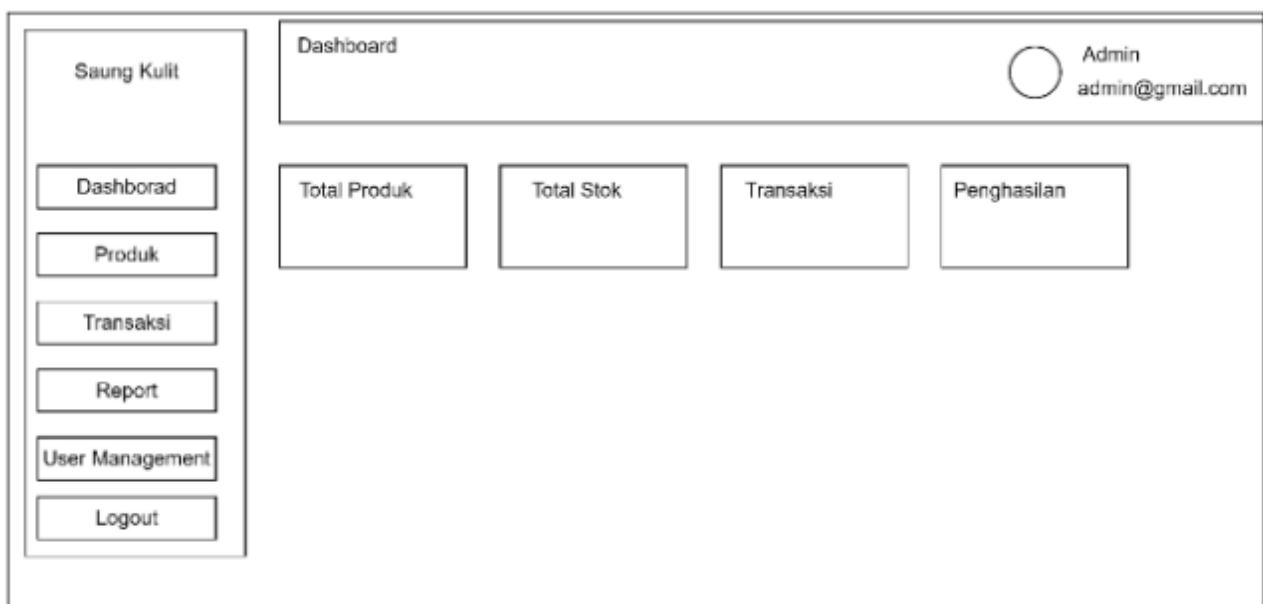
Gambar 3. Entity Relationship Diagram (ERD) platform penjualan

### 3.2.3 Desain Antarmuka Pengguna

Desain antarmuka pengguna difokuskan pada kemudahan penggunaan sistem oleh pengguna, baik pemilik UKM maupun pelanggan. Tampilan sistem mencakup halaman utama, halaman katalog produk, halaman pemesanan, serta halaman pengelolaan data oleh admin. Berikut ini dapat dilihat desain tampilan-tampilan pada platform penjualan kerajinan kulit di Saung Kulit Garut:

#### 1. Tampilan Admin

Halaman ini menjadi halaman awal ketika *admin* sudah *login*, terdapat banyak menu yang dapat di pilih untuk melakukan berbagai aktivitas.



Gambar 4. Tampilan Awal Admin

#### 2. Tampilan Produk

Halaman ini berisi data produk yang akan dijual dalam *platform* Saung Kulit Garut. Admin dapat menghapus atau merubah data produk yang ada di dalam halaman ini.

Tambah Produk									Search..
No	Foto	Date In	SKU	Product Name	Category	Price	Stok	#	
1									
2									

Data ditampilkan 2 dari 2

**Gambar 5. Tampilan Produk**

### 3. Tampilan Home Pelanggan

Pada halaman *home web* terdapat beberapa tampilan yang menjelaskan tentang *platform* toko saung kulit garut secara singkat, berbagai sub menu yang ada di dalam *platform*, *contact person* hingga data produk.

Tampilan Home  
Saung Kulit Garut [Home](#) | [Shop](#) | [Contact Us](#) | [Login/Register](#) | [Keranjang](#) | [CheckOut](#)

New Product

PRODUCT A PRODUCT B PRODUCT C PRODUCT D PRODUCT E

PRODUCT F PRODUCT G

Data ditampilkan 7 dari 7

Saung Kulit Garut Tentang Kami Sosial Media

**Gambar 6. Tampilan Home Pelanggan**

### 4. Tampilan Keranjang Belanja

Di dalam tampilan keranjang belanja, akan muncul detail pesanan yang sudah dipilih oleh pelanggan, disediakan tombol aksi untuk melakukan penambahan jumlah barang, melanjutkan *checkout* barang atau membatalkan barang yang sudah dipesan.

Keranjang Belanja

Poto Product

Deskripsi Nama Produk

Harga

Quantity

Total

CheckOut Delete

Poto Product

Deskripsi Nama Produk

Harga

Quantity

Total

CheckOut Delete

Gambar 7. Tampilan Keranjang Belanja

#### 5. Tampilan *CheckOut*

Di dalam tampilan halaman *checkout*, pelanggan harus mengisi alamat penerima untuk menghitung data ongkir sesuai dengan alamat yang sudah dimasukan. Setelah semua data yang diperlukan sudah diisi, pelanggan tinggal menekan tombol *Print Struck* untuk melanjutkan melakukan pembayaran.

Masukan Alamat Penerima

Nama Penerima

Alamat Penerima

No. tlp. Penerima

Ekspedisi

Total Belanja

ID Transaksi

Total Belanja

Diskon

PPn

Ongkir

Total

Jumlah Barang

Total Quantity

Print Struck

Gambar 8. Tampilan Check Out

#### 6. Tampilan *Payment List* (Daftar Pembayaran)

Pada halaman *payment list* menampilkan daftar pembayaran, jika statusnya *unpaid* pada *list payment* itu artinya barang yang dipesan belum dibayar. Pelanggan bisa melanjutkan transaksi pembayaran dengan menekan tombol bayar agar pesanan bisa diproses oleh admin.

Payment List					
No	ID Transaksi	Nama Penerima	Total Transaksi	Status	#
1				Paid	<a href="#">Bayar</a>
2				UnPaid	<a href="#">Bayar</a>

Gambar 9. Tampilan *Payment List*

#### 7. Tampilan Pembayaran

Pada halaman pembayaran akan menampilkan id transaksis, nama penerima dan total yang harus dibayarkan oleh pelanggan. Selanjutnya pelanggan klik tombol bayar sekarang untuk menyelesaikan pesanan.

**Total yang harus dibayar**

**ID Transaksi**

**Nama**

**Total**

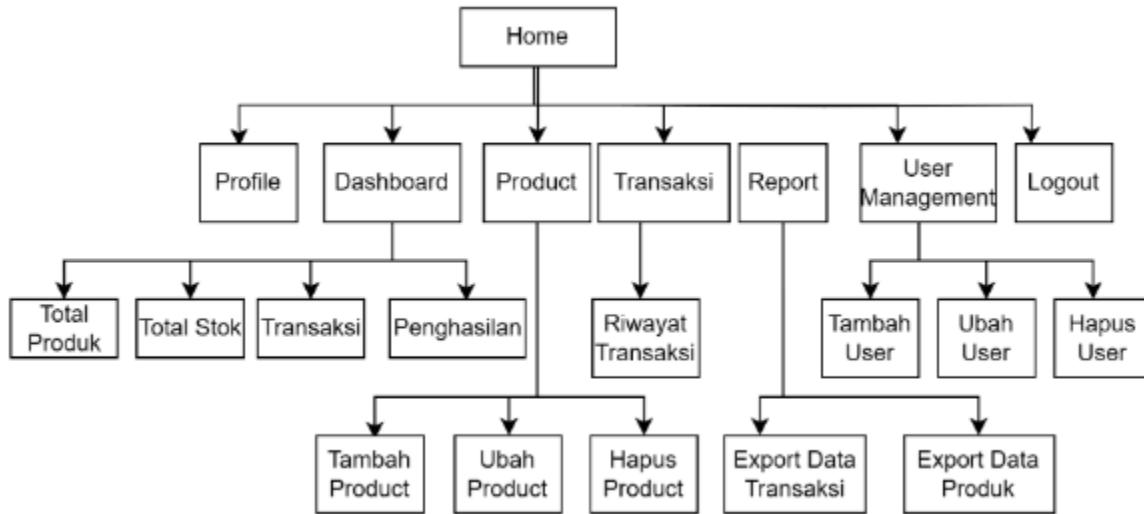
**Bayar Sekarang**

Gambar 10. Tampilan Pembayaran

### 3.3 Pengembangan

#### 3.3.1 Struktur Menu Admin

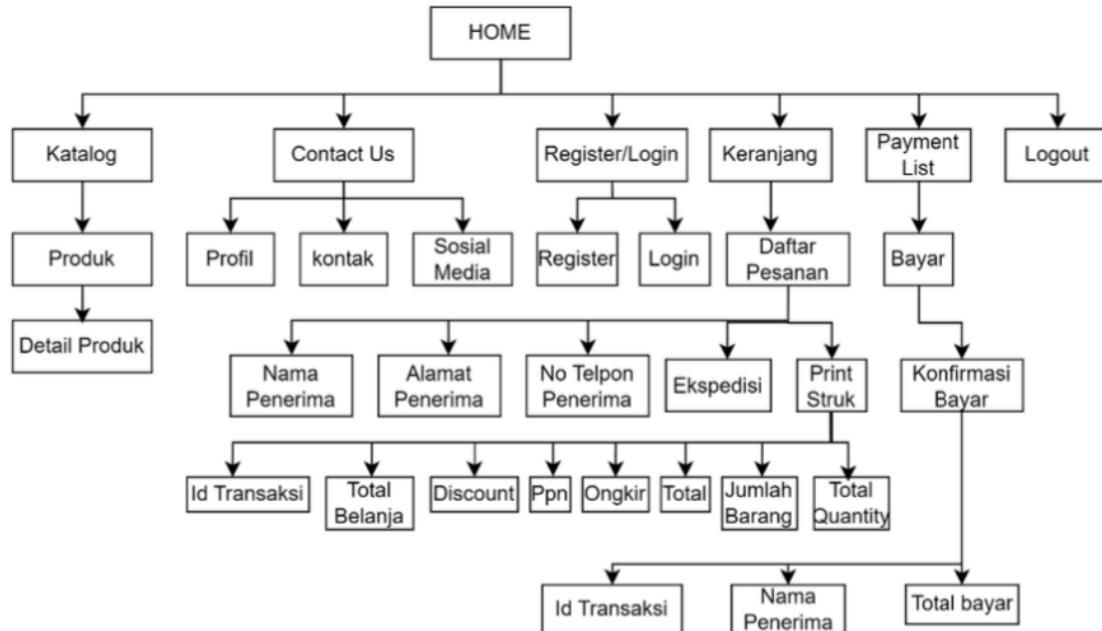
Tampilan menu yang digunakan oleh pihak pengelola UKM Saung Kulit Garut untuk mengelola sistem penjualan online. Menu admin dirancang untuk memudahkan pengelolaan data produk, pemesanan, dan informasi lainnya yang berkaitan dengan operasional penjualan.



**Gambar 11. Struktur Menu Admin**

Dari gambar struktur menu admin diatas terdapat *profile*, menu *dashboard*, menu *product*, menu *transaksi*, menu *user management* dan *logout*. Dalam menu *dashboard* terdapat total produk, total stok, transaksi, dan penghasilan. Dalam menu produk terdapat akses untuk menambah produk, mengubah data produk, serta menghapus produk. Dalam menu transaksi terdapat riwayat transaksi. Dalam menu report terdapat menu export data transaksi dan export data produk untuk membuat laporan. Dalam menu user management terdapat menu untuk tambah user, ubah user dan hapus user.

### 3.3.2 Struktur Menu Pelanggan



**Gambar 12. Struktur Menu Pelanggan**

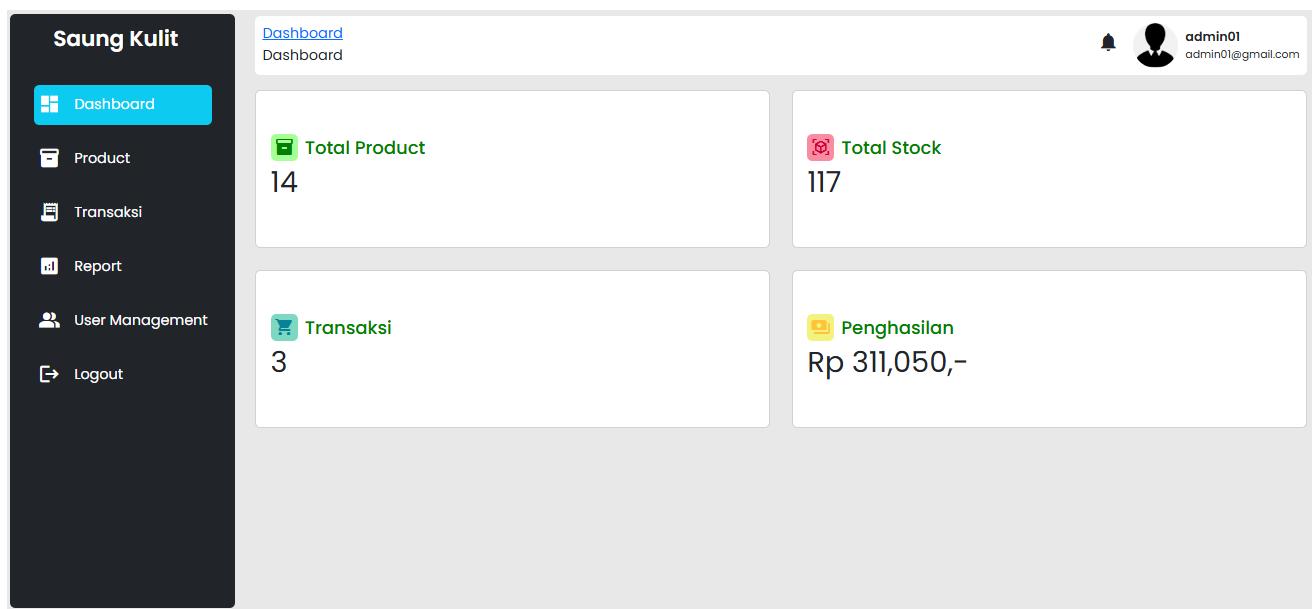
Dari gambar struktur menu pelanggan diatas terdapat katalog, *Contact Us*, *Register/Login*, *Keranjang*, *Payment List* dan *Logout*. Dalam katalog terdapat produk dan detail produk. Dalam *contact us* terdapat profil, kontak, social media. Keranjang terdapat detail pesanan. Dalam detail pesanan terdapat nama penerima, Alamat penerima, no. telepon penerima, ekspedisi, serta print struk. Dalam print struk terdapat Id transaksi, total belanja, discount, ppn,

ongkir, total, jumlah barang, dan total quantity. Dalam menu *payment list* terdapat menu bayar, dan konfirmasi bayar. Dalam konfirmasi bayar terdapat id transaksi, nama penerima, dan total bayar.

### 3.4 Implementasi

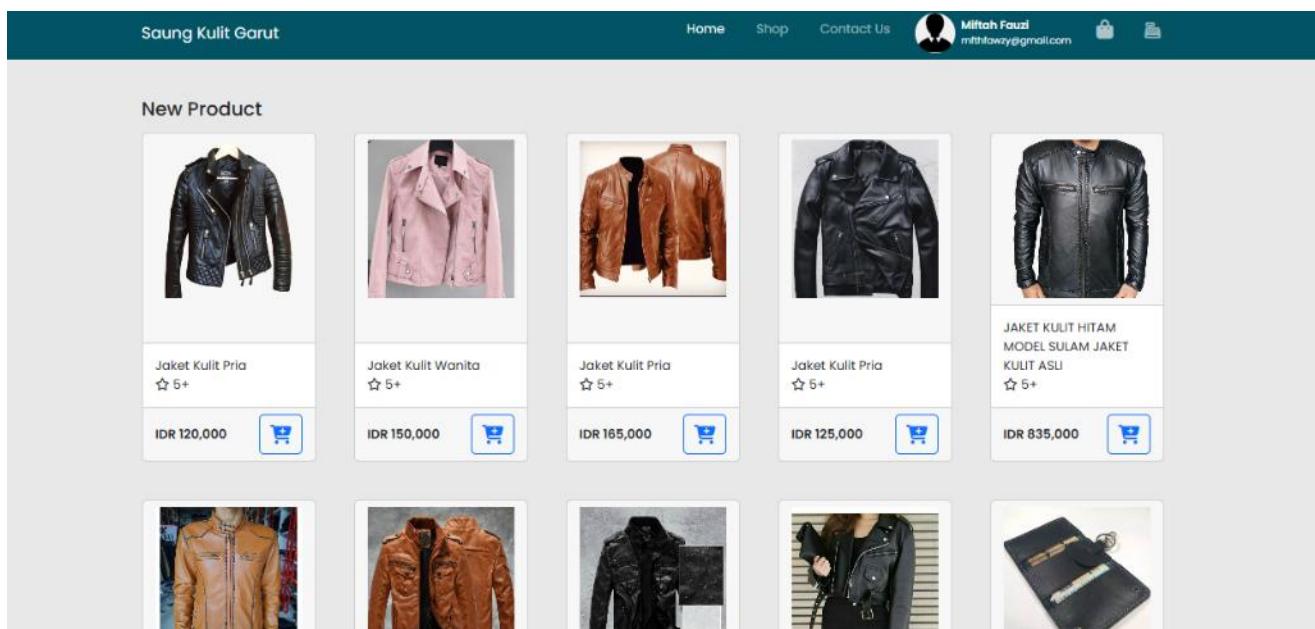
#### 3.4.1 Implementasi Antarmuka Pengguna

Tampilan Awal Admin, halaman ini menjadi halaman awal ketika *admin* sudah *login*, terdapat banyak menu yang dapat di pilih untuk melakukan berbagai aktivitas.



Gambar 13. Tampilan Awal Admin

Tampilan Katalog Produk, halaman ini berisi data produk yang dijual di *platform* Saung Kulit Garut secara menyeluruh. Pelanggan dapat memilih produk yang diinginkan dengan menekan ikon keranjang.



Gambar 14. Tampilan Katalog Produk

Tampilan Keranjang Belanja, halaman ini berisi data produk yang sudah dipilih dan akan dibeli oleh pelanggan, disediakan tombol aksi untuk melakukan penambahan jumlah barang, melanjutkan *checkout* barang atau membatalkan barang yang sudah dipesan.

The screenshot shows a shopping cart interface. At the top, there's a header bar with the shop name "Saung Kulit Garut" and navigation links for "Home", "Shop", and "Contact Us". A user profile icon for "Miftah Fauzi" is also present, along with notification icons for 2 messages and 1 new item.

**Keranjang Belanja**

**Jaket Kulit Pria Coklat Elegant Ariel Noah Sintetis 90 NEW TREN**  
140000

Quantity: 1  
Total: 140000

**HITAM Dompet STNK Kulit Asli Termurah Gantungan Motor Mobil**  
15000

Quantity: 1  
Total: 15000

**Buttons:** Checkout Delete

Gambar 15. Tampilan Keranjang Belanja

Tampilan *CheckOut*, halaman *checkout* ini, pelanggan harus mengisi alamat penerima untuk menghitung data ongkir sesuai dengan alamat yang sudah dimasukan. Setelah semua data yang diperlukan sudah diisi, pelanggan tinggal menekan tombol *Print Struck* untuk melanjutkan melakukan pembayaran.

The screenshot shows the checkout process. On the left, a form for entering the recipient's address is displayed. On the right, a summary table provides a breakdown of the total purchase amount.

**Masukan Alamat Penerima**

Nama Penerima	Miftah Fauzi
Alamat Penerima	jalan garut
No.tlp Penerima	0821136808
Ekspedisi	JNE Ekspress

**Total Belanja**

202406133	
Total Belanja	155000
Discount	0
PPn	17050
Ongkir	10000
Total	182050
Jumlah Barang	2
Total Quantity	2

**Buttons:** Print Struk

Gambar 16. Tampilan *Check Out*

### 3.5 Pengujian Sistem

Dalam penelitian ini, pengujian sistem menggunakan metode *Black Box Testing* untuk menilai fungsi sistem tanpa mempertimbangkan struktur internal program. Metode ini hanya memperhatikan kondisi masukan dan keluaran yang dihasilkan untuk memastikan bahwa fitur-fitur fungsional beroperasi sesuai kebutuhan sistem. Sebagaimana dijelaskan bahwa *Black Box Testing* fokus pada evaluasi fungsionalitas perangkat lunak berdasarkan spesifikasi input dan outputnya (Sahyudi & Voutama, 2025). Pengujian sistem yang digunakan menggunakan metode *black box*.

**Tabel 3. Hasil Pengujian Black Box**

No	Modul/Fitur	Proses Pengujian	Yang Diharapkan	Hasil Uji	Kesimpulan
1	Login	Login dengan username dan password valid	Sistem menampilkan dashboard admin	Login berhasil	OK
2	Login	Login dengan username dan password tidak valid	Sistem menolak akses dan menampilkan pesan kesalahan	Login gagal	Gagal
3	Produk	Menambah data produk	Data produk bertambah di sistem	Data berhasil ditambahkan	OK
4	Produk	Menghapus data produk	Data produk terhapus dari sistem	Data berhasil dihapus	OK
5	Produk	Mengubah data produk	Data produk diperbarui	Data berhasil diubah	OK
6	Produk	Menambah data produk tidak valid	Data tidak tersimpan dan muncul pesan kesalahan	Data tidak tersimpan	Gagal
7	Produk	Menghapus data produk tidak valid	Data tidak dapat dihapus	Sistem menampilkan notifikasi gagal	Gagal
8	Produk	Mengubah data produk tidak valid	Data tidak berubah	Sistem menampilkan notifikasi gagal	Gagal
9	Pelanggan	Menambah data pelanggan	Data pelanggan bertambah	Data berhasil ditambahkan	OK
10	Pelanggan	Menghapus data pelanggan	Data pelanggan terhapus	Data berhasil dihapus	OK
11	Pelanggan	Mengubah data pelanggan	Data pelanggan diperbarui	Data berhasil diubah	OK
12	Pelanggan	Menambah data pelanggan tidak valid	Data tidak tersimpan	Sistem menampilkan pesan kesalahan	Gagal
13	Pelanggan	Menghapus data pelanggan tidak valid	Data tidak dapat dihapus	Sistem menampilkan notifikasi gagal	Gagal
14	Pelanggan	Mengubah data pelanggan tidak valid	Data tidak berubah	Sistem menampilkan notifikasi gagal	Gagal
15	Pembayaran	Transaksi pembayaran valid	Pembayaran berhasil dan data tersimpan	Pembayaran berhasil	OK
16	Pembayaran	Transaksi pembayaran tidak valid	Pembayaran gagal dan data tidak tersimpan	Pembayaran gagal	Gagal
17	Keranjang	Menambahkan produk ke keranjang	Produk masuk ke keranjang	Produk berhasil ditambahkan	OK
18	Keranjang	Menghapus produk dari keranjang	Produk terhapus dari keranjang	Produk berhasil dihapus	OK

## 4. KESIMPULAN

### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan seluruh tahapan penelitian yang meliputi analisis, perancangan, implementasi, hingga pengujian sistem yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penelitian ini telah berhasil membangun sebuah *platform* penjualan berbasis *web* yang secara spesifik menggantikan proses bisnis manual di Saung Kulit Garut. Sistem ini mengintegrasikan fungsi katalog digital, keranjang belanja, dan manajemen pesanan yang sebelumnya tersebar di media sosial (WhatsApp) ke dalam satu pangkalan data terpusat. Solusi ini terbukti mengatasi kendala fragmentasi data pesanan dan keterbatasan jangkauan pemasaran yang selama ini menjadi hambatan utama operasional UKM.
2. Implementasi metode *Rapid Application Development* (RAD) dalam pengembangan sistem ini terbukti efektif menghasilkan aplikasi yang sesuai dengan kebutuhan pengguna dalam waktu yang relatif singkat. Berdasarkan hasil pengujian fungsional menggunakan metode *Black Box Testing* terhadap fitur-fitur krusial seperti registrasi pelanggan, manajemen stok produk, dan validasi pembayaran sistem menunjukkan tingkat keberhasilan 100% (valid) tanpa adanya *error* fungsional, sehingga sistem dinyatakan layak (*feasible*) untuk diterapkan dalam lingkungan produksi.
3. Secara operasional, platform ini memberikan kontribusi nyata dalam efisiensi pencatatan transaksi yang kini berjalan otomatis dan *real-time*. Fitur pelaporan (*Report*) dan status transaksi (*Payment List*) yang dihasilkan sistem memungkinkan pemilik usaha memantau performa penjualan dan stok barang secara akurat, menghilangkan risiko kesalahan pencatatan (*human error*) yang sering terjadi pada pembukuan manual sebelumnya.

### 4.2 Saran

Berdasarkan keterbatasan yang ditemukan selama proses pengembangan dan implementasi sistem, peneliti mengajukan beberapa rekomendasi untuk pengembangan penelitian selanjutnya agar sistem ini dapat lebih optimal dan adaptif terhadap perkembangan teknologi:

1. Mengingat tingginya penggunaan *smartphone* di kalangan konsumen, pengembangan sistem ke dalam bentuk aplikasi *mobile native* (berbasis Android/iOS) sangat disarankan. Hal ini bertujuan untuk memberikan pengalaman pengguna (*User Experience*) yang lebih responsif dan meningkatkan aksesibilitas pelanggan dibandingkan akses melalui *browser web*.
2. Disarankan untuk menambahkan fitur notifikasi otomatis melalui *WhatsApp Gateway* atau *Email Gateway*. Fitur ini akan membantu memberikan pembaruan status pesanan secara langsung ke perangkat pelanggan tanpa mereka harus *login* berulang kali ke dalam sistem untuk mengecek status transaksi.
3. Selain pengujian fungsional (*Black Box Testing*), penelitian mendatang sebaiknya melakukan pengujian penerimaan pengguna (*User Acceptance Testing*) kepada sampel pelanggan nyata. Hal ini penting untuk mengukur tingkat kepuasan dan kemudahan penggunaan (*usability*) sistem dari sudut pandang *end-user* secara kuantitatif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aliyah Azahra, S., & Mansur, M. (2024). Penerapan Metode Rapid Application Development (Rad) Dalam Perancangan Sistem Penjualan Online Di Toko Elektronik 85. *Informatics And Digital Expert (Index)*, 5(1), 1–7. <Https://Doi.Org/10.36423/Index.V4i2.993>
- Asim. (2019). Pengaruh E-Commerce Dan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Sophie Paris Business Center Novia Dwi Ayuning Di Jonggol Kabupaten Bogor. <Http://Journal.Uta45jakarta.Ac.Id/Index.Php/Jbsuta>
- Gunadi, G. (2021). Impelementasi Metode Rapid Application Development Pada Rancang Bangun Sistem Informasi Berbasis Web Dengan Framework W3.Css. *Informatik : Jurnal Ilmu Komputer*, 17(3), 246. <Https://Doi.Org/10.52958/Iftk.V17i3.3891>

- Gumilang, I. R. (2022). Penerapan Metode Sdlc (System Development Life Cycle) Pada Website Penjualan Produk Vapor. *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Teknik*, 1(1), 47–56. <Https://Doi.Org/10.55606/Jurritek.V1i1.144>
- Irawati, R., & Prasetyo, I. B. (2020). Pemanfaatan Platform E-Commerce Melalui Marketplace Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Dan Mempertahankan Bisnis Di Masa Pandemi (Studi Pada UMKM Makanan Dan Minuman Di Malang). Dalam *Oryz*. <Https://Journal.Stieken.Ac.Id/Index.Php/Penataran/Article/View/544>
- Maiyuniarti, D. A., & Oktafia, R. (2022). Marketing Strategy In Increasing Competitiveness In Small And Medium Enterprises (Smes) Processed With Chips In Kebonwaris Village, Pandaan District, Pasuruan Regency. Dalam *Management Studies And Entrepreneurship Journal* (Vol. 3, Nomor 2). <Http://Journal.Yrpipku.Com/Index.Php/Msej>
- Meliyah, N., Nurhasanah, N., Rayhan, H., & Khair, O. I. (2025). Pemanfaatan E-Commerce Oleh UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing Produk Lokal. *Jurnal Sains, Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Hukum*, 2(3), 223–230. <Https://Doi.Org/10.60126/Sainmikum.V2i3.1052>
- Mutawakkil, M. A. A., Utami, M. P., & Maulana, R. F. (2024). Peluang Dan Tantangan Dalam Membangun Bisnis Kerajinan Kulit Online Studi Kasus Koodoo Company. *Bhinneka: Jurnal Bintang Pendidikan Dan Bahasa*, 2(2), 92–101. <Https://Doi.Org/10.59024/Bhinneka.V2i2.703>
- Rahayu, R., & Day, J. (2017). E-Commerce Adoption By Smes In Developing Countries: Evidence From Indonesia. *Eurasian Business Review*, 7(1), 25–41. <Https://Doi.Org/10.1007/S40821-016-0044-6>
- Retek, M. (2021). Scenario Building In An Interactive Environment And Online Communication. *Technological Forecasting And Social Change*, 162, 120395. <Https://Doi.Org/10.1016/J.Techfore.2020.120395>
- Rohman, M. F., & Tesar Buri Anggara. (2024). Pemanfaatan Teknologi Informasi Dan Komunikasi E-Business Pada Cv Duta Computindo Pratama. *Jurnal Perilaku Dan Strategi Bisnis*, 12(1), 60–69. <Https://Doi.Org/10.26486/Jpsb.V12i1.2666>
- Sari, I. P., Syahputra, A., Zaky, N., Sibuea, R. U., & Zakhir, Z. (2022). Perancangan Sistem Aplikasi Penjualan Dan Layanan Jasa Laundry Sepatu Berbasis Website. *Blend Sains Jurnal Teknik*, 1(1), 31–37. <Https://Doi.Org/10.56211/Blendsains.V1i1.67>
- Sihwahjoeni, S., Marija, M., & Apriyanto, G. (2021). Pengaruh Financial Capital, Dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kota Malang. *Jurnal Akuntansi Dan Perpajakan*, 7(1). <Https://Doi.Org/10.26905/Ap.V7i1.5464>
- Sahyudi, S., & Voutama, A. (2025). Pengujian Fungsional Black Box Siska Unsika Dengan Equivalence Partitioning Untuk Validasi Input Dan Output Sistem. *J-Sisko Tech (Jurnal Teknologi Sistem Informasi Dan Sistem Komputer Tqd)*, 8(2), 148–155. <Https://Doi.Org/10.53513/Jsk.V8i2.11466>
- Oecd Publishing, & Oecd Studies On Smes And Entrepreneurship. (2021). *The Digital Transformation Of Smes*. Oecd Publishing. <Https://Doi.Org/10.1787/Bdb9256a-En>
- Verhoef, P. C., Broekhuizen, T., Bart, Y., Bhattacharya, A., Qi Dong, J., Fabian, N., & Haenlein, M. (2021). Digital Transformation: A Multidisciplinary Reflection And Research Agenda. *Journal Of Business Research*, 122, 889–901. <Https://Doi.Org/10.1016/J.Jbusres.2019.09.022>
- Yunita, D., Nailis, W., Maulana, A., & Fitrianto, M. E. (2023). Pelatihan Pemanfaatan Platform Penjualan Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Di Kecamatan Ilir Barat Ii Kota Palembang. *Jurnal Nusantara Mengabdi*, 2(2), 109–116. <Https://Doi.Org/10.35912/Jnm.V2i2.1583>
- Yusepra, R., & Hakim, L. (2023). Klik: Kajian Ilmiah Informatika Dan Komputer Sistem Penjualan Online Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis E-Marketplace. *Media Online*, 3(4), 315–322. <Https://Djournals.Com/Klik>