

# Unified Modeling Language Untuk Pengembangan E-Commerce Azmya Pramuka Dengan Sistem Enterprise Resource Planning

Rita Komalasari<sup>1,\*</sup>, Risna Khoerunnisa<sup>1</sup>, Zen Munawar<sup>1</sup>, Novianti Indah Putri<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Manajemen Informatika; Politeknik LP3I; Jl. Pahlawan No. 59 Kota Bandung 40123

<sup>2</sup> Sistem Informasi; Universitas Kebangsaan Indonesia; Jl. Terusan Halimun No.37, Kota Bandung Indonesia

\* Korespondensi: e-mail: [ritakomalasari@plb.ac.id](mailto:ritakomalasari@plb.ac.id)

No. Telp: 082116300870

Diterima: 02 Juni 2023 ; Review: 07 Juni 2023; Disetujui: 28 Juni 2023

Cara sitasi: Komalasari R, Khoerunnisa R, Munawar Z, Putri NI. 2023. Implementasi E-Commerce Menggunakan Odoo Dengan Sistem Enterprise Resource Planning (Studi kasus : Azmya Pramuka). *Information Management for Educators and Professionals*. 7 (2): 144 - 153

**Abstrak:** Azmya Scout merupakan usaha rumahan yang bergerak di bidang fashion dan aksesoris pramuka yang telah berdiri sejak tahun 2018. Pasar Azmya Scout masih terbatas waktu dan tempat karena penjualan dilakukan dengan cara mengikuti event yang diadakan pada waktu dan lokasi tertentu, seperti Jamnas (Jambore Nasional) dan Raimuna. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengembangkan penjualan produk, memperluas jangkauan pelanggan dan memiliki e-commerce website dengan menggunakan Unified Modeling Language (UML) model sebagai pengembangan model yang dibuat. Setelah adanya e-commerce website ini diharapkan proses penjualan produk dapat meningkat dan pelanggan yang mungkin mengetahui keberadaan usaha rumahan ini menjadi lebih luas jangkauannya karena tidak lagi terikat dengan kondisi dan waktu tertentu.

**Kata kunci:** website, e-commerce, UML, ERP, product development

**Abstract:** *Azmya Scout is a home-based business engaged in fashion and scout accessories that has been established since 2018. Azmya Scout's market is still limited in time and place because sales are made by participating in events held at certain times and locations, such as Jamnas (National Jamboree) and Raimuna. The purpose of this research is to develop product sales, expand customer reach and have an e-commerce website using the Unified Modeling Language (UML) model as a development model. After the existence of this e-commerce website, it is expected that the product sales process can increase and customers who may know the existence of this home business will be more widely reached because it is no longer bound by certain conditions and time..*

**Keywords:** *website, e-commerce, UML, ERP, product development*

## 1. Pendahuluan

Teknologi kini menjadi salah satu aspek yang tak terpisahkan dari masyarakat. Kepraktisan dan kecepatan berbagi informasi dapat dicapai dalam hitungan detik. Berbagai jenis media informasi, termasuk berita terkini, kini dapat diakses dan dikomunikasikan dalam genggaman tangan. Dengan sekejap mata, masyarakat dapat berbagi dengan seseorang yang berada ribuan kilometer jauhnya.

Selain komunikasi, berbelanja kebutuhan sehari-hari pun kini menjadi sangat mudah dan nyaman. Orang tidak perlu pergi ke pasar jika mereka bisa memesan dari rumah mereka sendiri [1]. Tidak dapat dipungkiri bahwa persaingan dagang kini lebih banyak dilakukan dari jarak jauh daripada di lapangan terbuka. Banyak pelaku usaha yang mencoba peruntungan sebagai pemilik bisnis dengan membuka toko online atau yang dikenal dengan e-commerce [2], [3].

Hasil yang didapat pun tidak bisa dipandang sebelah mata, para pelaku usaha ini bisa saja meraup untung yang cukup besar, di samping permintaan yang sangat tinggi.

Azmya Scout adalah bisnis rumahan yang menjual aksesoris Pramuka. Azmya Scout biasanya berjualan di acara-acara nasional khusus pramuka, seperti Jamnas (Jambore Nasional), Raimuna, dan festival-festival pramuka lainnya untuk melayani penjualan barang. Selain itu, penjualan juga biasanya dilakukan dari rumah. Target pasarnya adalah siswa sekolah dasar hingga mahasiswa dan para aktivis yang terlibat dalam komunitas pramuka. Kegiatan usaha Azmya Scout dibagi menjadi 4 (empat) bagian: (1) memasok produk dari vendor yang siap dijual tanpa perlu pre-order, (2) melakukan pre-order produk tertentu sesuai dengan keinginan konsumen untuk jenis dan jumlah produk nantinya, (3) mencari informasi mengenai event-event yang akan diselenggarakan, dan (4) melakukan transaksi di lokasi tempat event-event tersebut dilaksanakan.

Pasar Azmya Scout masih terkesan terbatas waktu dan tempat karena penjualan dilakukan dengan cara mengikuti event yang diadakan pada waktu dan lokasi tertentu. Oleh karena itu, sebuah aplikasi *e-commerce* memegang peranan penting bagi sebuah perusahaan yang ingin mengembangkan bisnisnya dengan mudah dan dapat dilakukan kapan saja. Selain meningkatkan pemasaran, kehadiran website juga dapat memperluas jangkauan pelanggan di Azmya Scout.

Berdasarkan hal di atas diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut: Penjualan barang masih sangat terbatas waktu dan tempat; Hanya sedikit orang yang mengetahui produk yang ditawarkan; Tidak ada sumber media tambahan yang dapat menyebarkan informasi tentang produk yang tersedia; Sampai saat ini, belum ada kemajuan dalam proses pemasaran dan penjualan; dan Diperlukan pengembangan untuk sistem pemasaran yang tidak terbatas waktu dan tempat.

Penulis memfokuskan pada batasan masalah yang dibuat untuk kebutuhan Azmya Scout itu sendiri. Berikut ini adalah batasan masalah yang lebih spesifik: Data produk, detail produk, harga produk, gambar produk, dan semua produk yang tersedia digunakan dalam pembuatan website *e-commerce* ini; Proses yang dilakukan meliputi pengolahan data produk, pengolahan detail produk, pemesanan, metode pembayaran, penelusuran produk, dan registrasi pengguna; Informasi yang diberikan kepada pelanggan dibagi menjadi dua kategori yaitu informasi yang tampil di layar komputer dan informasi yang dicetak. Informasi yang muncul di layar komputer terdiri dari beranda, tampilan produk, keranjang produk, informasi pelanggan, informasi alamat pengiriman pelanggan, dan informasi pemesanan. Informasi yang dicetak terdiri dari label dan detail pesanan; Perangkat lunak yang digunakan dalam pembuatan website ini adalah Odoo v14, sedangkan sistem manajemen basis datanya adalah PostgreSQL yang secara otomatis sudah terinstal di dalam Odoo itu sendiri, dan browser yang digunakan adalah Google Chrome; Instagram akan digunakan untuk komunikasi, dan akan diintegrasikan langsung dengan website; dan Pembayaran dapat dilakukan melalui transfer.

Beberapa penelitian terdahulu yang menggunakan Odoo untuk sistem informasi perusahaan adalah sebagai berikut : Penelitian pada UMKM ULVA-Q yang bertujuan untuk merancang sistem informasi yang dibutuhkan itu menjadi sebuah sistem yang dapat diimplementasikan langsung ke dalam proses kegiatan bisnis UMKM, metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, hasil dari penelitian ini adalah pengimplementasian aplikasi Odoo pada ULVA-Q dengan menggunakan modul website dan sosial *marketing* [4].

Penelitian pada Al Hikmah Mart (AH Mart) yang pada analisis proses bisnis aktual (As-Is) menggunakan Value Added Analysis (VAA) serta dilakukan perbaikan proses bisnis menggunakan Business Process Improvement (BPI), penerapan sistem informasi Enterprise Resource Planning (ERP) Odoo Modul E-Commerce, perancangan perbaikan proses bisnis menggunakan pendekatan 12 tools streamlining agar didapatkan analisis perbaikan proses bisnis yang baik dan sesuai dengan permasalahan yang ada. Output dari penelitian ini berupa rancangan proses bisnis usulan perbaikan (To-Be) yang sesuai dengan rancangan implementasi ERP Odoo pada proses transaksi pembelian barang di AH Mart Bogor [5].

Penelitian pada Kenny Furniture yang memiliki permasalahan pencatatan pemasukkan dan pengeluaran perusahaan Kenny Furniture diarsipkan ke dalam pembukuan tanpa menggunakan teknologi. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasinya yaitu dengan menerapkan ERP dilakukan dengan menggunakan aplikasi Odoo 15 dan berfokus pada modul *sales management* dan *accounting and finance*. Odoo 15 dapat mengintegrasikan data divisi

penjualan dan keuangan sehingga data laporan penjualan dan keuangan perusahaan dapat diproses lebih cepat dan efektif [6].

Penelitian pada PT RM yang memiliki permasalahan di pencatatan proses pengadaan barang yang masih tradisional dan tidak terintegrasi. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mencegah fraud dari karyawan yang tidak memiliki integritas. ERP (Enterprise Resource Planning) menjadi solusi menggunakan Odoo versi 14 [7].

## 2. Metode Penelitian

### Data Penelitian

Data yang digunakan untuk penelitian ini adalah data-data yang diperoleh dari Azmyza Pramuka yaitu berupa data-data produk yang dijadikan sebagai data sampel untuk pengisian sistem. Pengumpulan data penelitian dilakukan dengan melakukan observasi langsung pada objek penelitian dan wawancara kepada pemilik Azmyza Pramuka untuk mendapatkan data penelitian terkait dengan pembangunan e-commerce.

### Tahapan Penelitian

Penelitian dilakukan dengan melakukan beberapa tahapan penelitian sebagai berikut: Perencanaan, pada tahapan ini dilakukan perencanaan terkait dengan pembangunan sistem yang akan dibuat. Tahapan ini dilakukan pencarian dan pengumpulan data-data penelitian yang akan diolah dan yang digunakan pada pembangunan e-commerce Azmyza Pramuka.

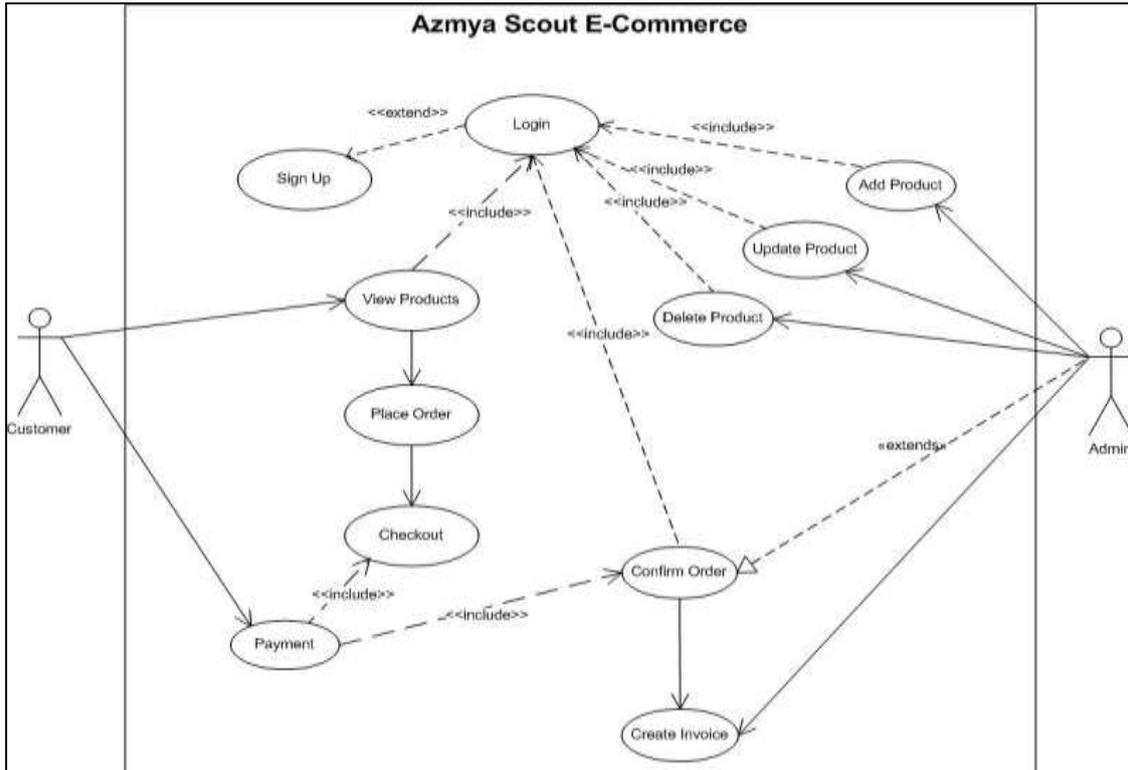
Analisis Sistem, pada tahapan ini sumber data primer atau data utama diperoleh berdasarkan wawancara dengan Azmyza Pramuka. Data didapatkan berupa data produk dan kategorinya. Tahapan ini merupakan proses analisis data penelitian yang dilakukan untuk mendukung dalam pembuatan e-commerce Azmyza Pramuka.

Pengembangan sistem e-commerce Azmyza Pramuka, tahapan ini adalah untuk mendapatkan sebuah sistem yang sesuai dengan perencanaan menggunakan pemodelan Unified Modeling Language (UML), alasan penggunaan UML adalah karena UML adalah bahasa yang kaya dan bahasa yang luas yang dapat digunakan untuk memodelkan tidak hanya rekayasa perangkat lunak berorientasi objek, tetapi juga aplikasi struktur, perilaku, dan proses bisnis juga [8]. Pada proses ini dilakukan perancangan use case diagram, activity diagram sequence diagram, dan class diagram.

Implementasi, tahapan selanjutnya adalah mengimplementasikan perancangan sistem. Pada implementasi sistem ini menggunakan Odoo, sehingga menghasilkan sebuah sistem e-commerce berbasis web.

## 3. Hasil dan Pembahasan

Berikut ini adalah persyaratan perangkat yang dapat digunakan untuk mengakses situs web: Laptop dapat digunakan baik oleh administrator maupun pelanggan untuk mengakses e-commerce Azmyza Scout. Spesifikasi minimum laptop yang dapat digunakan, memiliki RAM 4GB, penyimpanan 8GB (HDD atau SSD), sistem operasi Windows 8 atau yang terbaru. Perangkat lunak utama yang diperlukan dalam membuat situs web e-commerce Azmyza Scout adalah Odoo versi 14 atau yang terbaru. Ada banyak modul di dalamnya yang dapat digunakan untuk membangun situs web e-commerce. Untuk saat ini, fitur-fitur yang ada di Odoo versi 14 masih belum terintegrasi dengan website demo yang telah dibuat di website e-commerce Azmyza Scout, namun beberapa modul di dalamnya sudah dapat digunakan untuk memantau stok produk yang tersedia. Untuk membuat e-commerce yang sesuai dengan yang diharapkan, dilakukan pemodelan sesuai dengan yang diinginkan. Pada Gambar 1 diperlihatkan use case diagram sistem, pada model ini yang berperan sebagai aktor adalah customer dan admin. Use case diagram digunakan untuk mengidentifikasi fungsi dan layanan utama yang akan ditawarkan oleh sebuah sistem [9].



Sumber: Hasil penelitian (2023)

Gambar 1. Use case diagram

Berdasarkan diagram use case sistem, Tabel 1 adalah definisi dari aktor-aktor yang terlibat dalam pengembangan sistem e-commerce ini:

Tabel 1. Definisi Aktor

No	Aktor	Definisi
1	Customer	Aktor yang memiliki hak akses untuk login, mendaftar, melihat produk, membeli produk, dan melakukan pembayaran.
2	Admin	Aktor yang memiliki hak akses ke seluruh manajemen sistem, termasuk mengelola produk, konfirmasi pembayaran, dan laporan.

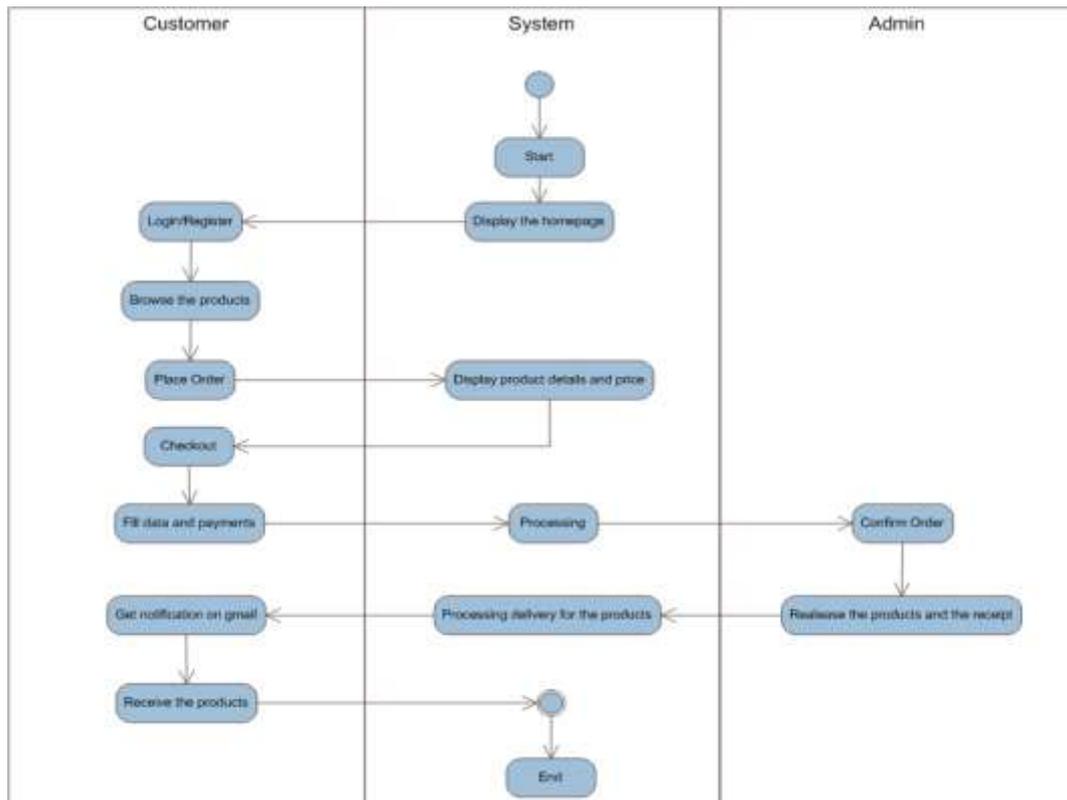
Sumber: Hasil penelitian (2023)

Tabel 2 adalah penjelasan dari diagram use case.

Tabel 2. Definisi use case

No	Use Case	Definisi
1	Sign up	Merupakan proses pembuatan akun baru bagi pelanggan yang belum memiliki akun sebelumnya
2	Log in	Merupakan proses masuk ke dalam website sehingga pelanggan dapat melakukan pembelian
3	View products	merupakan tampilan produk yang tersedia
4	Place order	dapat dilakukan oleh pelanggan yang akan melakukan pembelian di website
5	Checkout	Pelanggan melakukan pembayaran atas pesanan yang telah dilakukan
6	Payment	Pelanggan melakukan pembayaran atas pesanan yang dilakukan
7	Add product	Admin menambahkan produk yang tersedia ke dalam website
8	Update product	Admin mengupdate produk yang ada di website, baik itu produk baru maupun produk yang sudah habis terjual pada periode waktu tertentu
9	Delete products	Admin menghapus produk yang sudah tidak tersedia untuk dijual
10	Confirm order	Admin melakukan konfirmasi terhadap pesanan yang sudah dibayar oleh pelanggan
11	Create invoice	Admin membuat faktur untuk produk yang sudah dikirim ke pelanggan

Sumber: Hasil penelitian (2023)



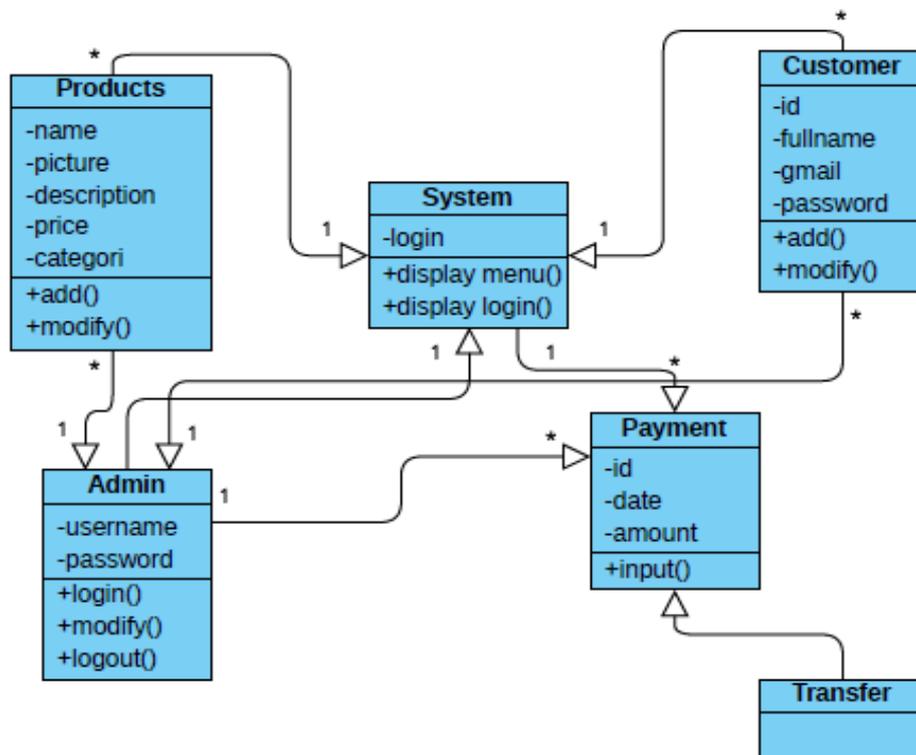
Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 2. Activity diagram

Berdasarkan diagram aktivitas sistem yang diusulkan pada gambar 2, berikut ini adalah deskripsi dari masing-masing aktifitas. Menampilkan Halaman Utama : Ketika pelanggan masuk ke dalam website, maka secara otomatis sistem akan menampilkan beranda utama. Jika pelanggan hanya ingin mencari produk dan tidak melakukan pembelian, maka tidak perlu memiliki akun atau login ke dalam website.

Login/Daftar: Jika pelanggan ingin melakukan pemesanan beberapa produk, maka pelanggan harus membuat akun terlebih dahulu kemudian login ke dalam website agar dapat melanjutkan ke tahap selanjutnya. Jelajahi Produk: Sebelum melakukan pemesanan, pelanggan dapat melihat-lihat produk yang ingin dipesan. Melakukan Pemesanan: Pelanggan memilih beberapa produk dan menambahkan produk ke keranjang. Menampilkan Detail Produk: Setelah menambahkan ke troli, sistem akan menampilkan detail produk, ukuran, warna, dll. Pembayaran: Pelanggan mengklik tombol checkout untuk produk yang telah mereka pilih. Isi Data dan Pembayaran : Setelah melakukan checkout, sistem akan langsung menuju ke halaman checkout dimana pelanggan harus mengisi data alamat pengiriman dan melakukan pembayaran sesuai dengan instruksi yang ada di deskripsi. Pemrosesan : Sistem akan memproses pesanan dan memberitahukan kepada admin tentang pesanan tersebut. Konfirmasi Pesanan: Admin akan melakukan konfirmasi pesanan jika produk telah dibayar oleh pelanggan.

Mengeluarkan Produk : Admin mengeluarkan produk dan siap untuk dikirim. Dapatkan Notifikasi di Gmail: Pelanggan akan mendapatkan notifikasi di Gmail tentang pesanan yang telah mereka lakukan, tentang produk, dan informasi tentang metode pengiriman. Menerima Produk: Pelanggan menerima produk yang telah mereka pesan. Class diagram sistem yang diusulkan dapat dilihat pada gambar 3, sementara tabel 3 adalah deskripsi dari masing-masing class.



Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 3. class diagram

Class diagram terdiri dari 6 tabel yaitu tabel sistem, payment, admin, transfer, costumer, produk

Tabel 3. Deskripsi class diagram

Class Name	Description
System	Sistem adalah kelas yang mengelola akun pengguna, termasuk registrasi, login, dan logout.
Admin	Merupakan kelas yang memiliki akses ke semua kelas, termasuk memodifikasinya.
Products	Adalah kelas yang mengelola semua produk di dalam sistem.
Customer	Adalah kelas yang memiliki akses ke sistem tetapi hanya untuk melihat produk, melakukan pemesanan, dan melakukan pembayaran.
Payment	Adalah kelas yang dibutuhkan oleh pelanggan agar dapat menyelesaikan transaksi.

**Implementasi Sistem**

Situs web e-commerce Azmya Scout dirancang mulai dari antarmuka admin hingga antarmuka pelanggan. Langkah pertama dalam merancang situs web e-commerce ini adalah mengunduh modul-modul yang dibutuhkan di Odoo yang akan digunakan selama proses berlangsung.

Penggunaan Odoo dalam membangun situs web e-commerce Azmya Scout adalah sebagai berikut: Menginstal Modul yang akan dibutuhkan: Odoo memiliki banyak modul, seperti penjualan dan inventaris. Setelah memilih modul yang akan diinstal, modul yang sudah diinstal dalam program akan terlihat di menu beranda; Merancang Produk: Langkah selanjutnya adalah menambahkan produk yang akan ditawarkan, beserta deskripsi, harga, dan atributnya, yang nantinya akan ditampilkan di layar; Merancang Kategori dan Atribut: Kategori produk diperlukan karena ada banyak jenis produk. Selain itu, hal ini juga dapat memudahkan pelanggan untuk menemukan produk yang mereka inginkan. Atribut produk juga ditambahkan ke dalam program ini untuk mempermudah pembagian harga berdasarkan ukuran dan warna.

**Halaman Utama**

Dalam mendesain halaman muka, fokus pada kebutuhan Azmya Scout. Tampilan website ini akan didesain untuk menarik perhatian banyak pengunjung yang nantinya akan mengakses website ini. Konsep tampilan website ini juga tidak akan terlalu mencolok atau

memiliki banyak fitur yang tidak perlu, melainkan hanya tampilan yang sederhana namun tetap tampil menarik, sehingga pengunjung yang mengakses website ini tidak akan mudah bosan.

Pemilik Azmya Scout menginginkan tampilan sederhana yang menonjolkan elemen pramuka. Sebagai hasilnya, simbol Pramuka muncul di latar belakang beranda. Warna cokelat juga digunakan untuk menekankan karakteristik pramuka (amati gambar 4). Antarmuka admin sedikit berbeda dengan antarmuka customer, antarmuka ini memiliki navbar tambahan di atas antarmuka yang memiliki akses untuk mengubah setiap bagian dari website.



(a) Antarmuka beranda customer



(b) Antarmuka beranda admin

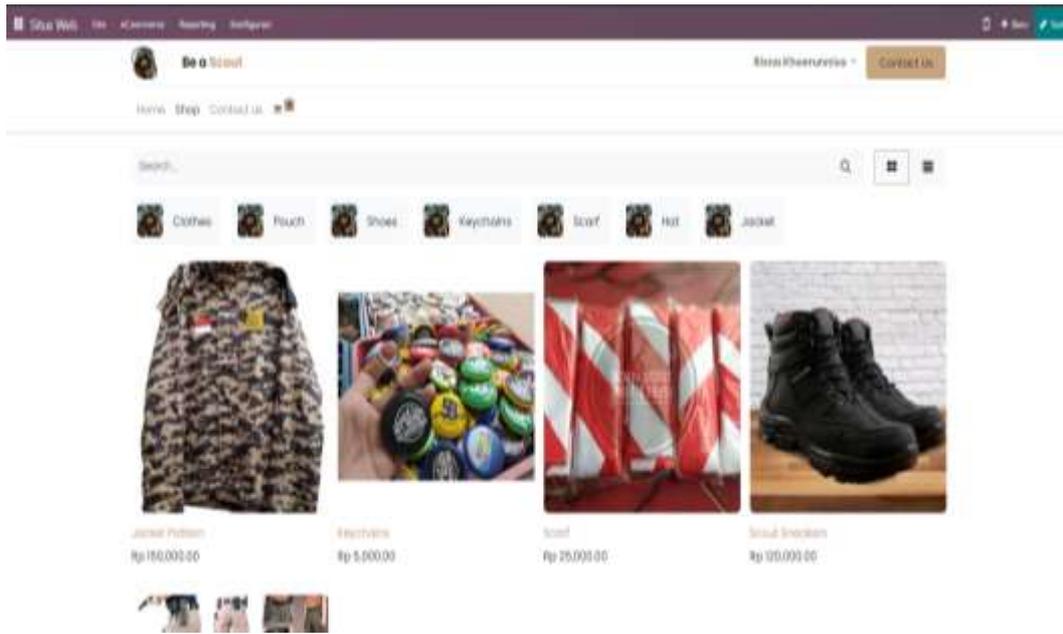
Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 4. Desain beranda

Pelanggan dapat menggunakan halaman *Contact Us* untuk memberikan *feedback* atau mengajukan pertanyaan kepada perusahaan. Terdapat beberapa kolom yang dapat diisi oleh pelanggan yang ingin mengajukan pertanyaan. Setelah pelanggan mengklik tombol submit, maka pesan akan dikirim ke email perusahaan. Ini adalah halaman pertama yang dilihat pengunjung ketika mereka mengakses situs web ini melalui beranda. Namun, jika pengunjung tidak memiliki akun, mereka hanya dapat melihat-lihat produk dan tidak dapat melakukan pemesanan. Tampilan halaman ini meliputi navbar yang menampilkan logo perusahaan, informasi akun, beberapa menu akses ke halaman yang berbeda, dan beranda situs web yang nantinya akan memberikan informasi mengenai kepramukaan.

### Halaman Produk

Semua produk yang tersedia akan ditampilkan di halaman produk. Selain itu, beberapa kategori juga ditampilkan pada halaman ini. Kategori ditambahkan dengan maksud untuk memudahkan pelanggan menemukan produk yang mereka cari (amati gambar 5).



Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 5. Rancangan Halaman Produk

Setelah pelanggan mengklik produk, maka detail dari produk tersebut akan ditampilkan. Ada beberapa informasi yang terkait dengan produk seperti atribut yang akan membagi harga menjadi jumlah yang berbeda, tergantung pada atribut yang tersedia. Atribut produk juga ditambahkan ke dalam program untuk mempermudah pembagian harga berdasarkan ukuran dan warna.

Langkah pertama untuk melakukan pemesanan adalah memiliki akun untuk situs ini. Pelanggan harus masuk ke situs web agar proses pemesanan dapat dilakukan. Jika pelanggan belum memiliki akun, maka buatlah akun terlebih dahulu dengan cara mengklik pilihan "belum memiliki akun" di bawah tombol login. Setelah pelanggan masuk ke situs web, menu "akun saya" dapat diakses oleh pelanggan untuk melihat penawaran, pesanan penjualan, dan faktur mereka.

Menu "Quotations" adalah menu yang berisi catatan pesanan pelanggan yang telah dibuat, namun belum dikonfirmasi. Menu "Sales Orders" adalah menu yang berisi detail dari pesanan pelanggan yang telah dikonfirmasi. Menu "Invoice & Bills" adalah menu yang berisi detail pesanan pelanggan yang sudah dilakukan pembayaran dan sudah dikonfirmasi oleh admin.

Pelanggan dapat melakukan pemesanan dengan menambahkan produk ke dalam keranjang. Detail harga produk akan ditampilkan pada halaman keranjang. Berapa banyak produk yang telah ditambahkan ke dalam keranjang, termasuk dengan harga totalnya. Setelah menambahkan produk ke keranjang, kemudian pelanggan mengklik tombol "proses checkout" di bawah harga detail produk. Setelah itu, pelanggan harus mengisi beberapa kolom untuk melengkapi data-data dari pelanggan. Ketika kolom-kolom yang ada telah selesai diisi oleh pelanggan, maka sistem akan menampilkan informasi pembayaran setelah pelanggan menekan tombol "next" untuk melanjutkan ke langkah selanjutnya. Keterangan yang ada adalah informasi mengenai nomor sales order, pembayaran, nomor rekening yang harus dikirimkan oleh pelanggan, dan link untuk mengirimkan dokumentasi pembayaran, setelah pelanggan selesai melakukan transfer sejumlah pesannya. Jika pesanan ini belum dikonfirmasi, maka sebelum pelanggan harus menandatangani dan menerima penawaran harga dari pesanan mereka, serta menyetujui syarat dan ketentuan untuk melakukan transaksi dengan informasi yang telah disediakan. Untuk menandatangani penawaran harga, nasabah dapat mengakses menu di akunnya - penawaran harga - pilih jumlah penawaran harga yang diinginkan, kemudian klik tombol "terima & tanda tangan". Ketika pelanggan telah selesai menandatangani penawaran, maka akan ada notifikasi pemberitahuan yang bertuliskan "Pesanan Anda telah dikonfirmasi".

Langkah selanjutnya adalah menunggu admin melakukan konfirmasi mengenai pesanan tersebut.

Untuk melakukan konfirmasi terhadap pesanan yang telah dilakukan oleh pelanggan, langkah pertama yang harus dilakukan adalah login dengan akses admin. Admin memilih pesanan pelanggan untuk membuat faktur dan memberi tahu mereka tentang pesanan tersebut. Faktur dapat dibuat dengan mengklik tombol "Buat faktur". Ketika faktur telah dibuat, akan ada tombol tambahan; "kirim & cetak", untuk memberi tahu pelanggan melalui Gmail tentang pesanan mereka dan bahwa mereka harus mengirimkan pembayaran sesegera mungkin, dan "catat pembayaran", untuk memverifikasi bahwa pelanggan telah melakukan pembayaran dan mengirimkan dokumentasi ke tautan yang telah disediakan di menu Pesanan penjualan.

Pelanggan mengirimkan dokumentasi pembayaran ke tautan yang akan diarahkan ke WhatsApp. Tautan tersebut berisi format untuk mengirim dokumentasi mereka ke admin dan pelanggan harus mengisi beberapa informasi. Pelanggan hanya perlu menunggu admin untuk mengkonfirmasi pesanan mereka dan memberitahukan informasi lebih lanjut tentang metode pengiriman dan nomor resi pengiriman. Setelah admin menerima pesan tentang pembayaran dari pelanggan, maka pesanan akan dikonfirmasi sebagai pesanan "LUNAS" dengan mengklik tombol "catat pembayaran". Pelanggan akan mendapatkan notifikasi melalui Gmail tentang konfirmasi ini. Dan setelah produk siap dikirim dan nomor resi pengiriman tersedia sehingga mereka dapat melacak produk mereka, mereka akan diberitahu lebih lanjut tentang informasi ini.

#### 4. Kesimpulan

Berikut ini adalah beberapa kesimpulan yang dibuat sesuai dengan tujuan penelitian: Penjualan produk akan meningkat ketika website sudah diluncurkan; Seiring berjalannya waktu, jangkauan pelanggan akan semakin luas karena banyak orang yang mengetahui keberadaan website ini; Dengan adanya sarana yang mudah diakses oleh siapa saja dan kapan saja, maka hal ini dapat digunakan untuk menyebarkan informasi secara lebih luas lagi; Dengan adanya kemudahan dalam mengakses website ini, maka perdagangan yang dilakukan oleh perusahaan akan semakin meningkat dibandingkan dengan sebelumnya; dan Proses perdagangan yang dilakukan tidak akan dibatasi oleh waktu dan lokasi tertentu seperti perdagangan sebelumnya.

#### Referensi

- [1] R. Komalasari, "Manfaat Teknologi Informasi dan Komunikasi di Masa Pandemi Covid 19," *Temat. J. Teknol. Inf. Komun.*, vol. 7, no. 1, pp. 38–50, 2020, doi: 10.38204/tematik.v7i1.369.
- [2] T. Sumarni, L. D. Melinda, and R. Komalasari, "Media Sosial dan E-commerce sebagai Solusi Tantangan Pemasaran Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: UMKM Warung Salapan)," *ATRABIS J. Adm. Bisnis*, vol. 6, no. 2 SE-Articles, Dec. 2020, doi: 10.38204/atrabis.v6i2.489.
- [3] B. Harto and R. Komalasari, "OPTIMALISASI PLATFORM ONLINE INTERNET MARKETING UNTUK SME LITTLE ROSE BANDUNG," *Empower. Community J.*, vol. 1, no. 1, pp. 1–6, 2020, doi: <http://dx.doi.org/10.31543/ecj.v1i1.357>.
- [4] D. O. Nurul Mardhiah, Ginulur Rahayu, "DESIGN AND IMPLEMENTATION OF ODOO ERP APPLICATION AS A SOLUTION TO REQUIREMENT OF ULVA-Q MSME BUSINESS INFORMATION SYSTEMS PANGANDARAN," *Educ. J. Hist. Humanit.*, vol. 5, no. 2, pp. 405–411, 2022, doi: <https://doi.org/10.24815/jr.v5i2.27705>.
- [5] G. A. Suryono, "Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) Modul E-Commerce Pada Al-Hikmah Mart (AH Mart) Bogor," *Ind. Eng. Online J.*, vol. 11, no. 4, Sep. 2022, [Online]. Available: <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/ieoj/article/view/35980>.
- [6] N. A. Bhaskara Wardhana, G. A. Ayu Putri, and N. K. Dwi Rusjyanthi, "Implementation Of Enterprise Resource Planning On Sales Management And Accounting & Finance Management Using Odoos Software (Case Study Of Furniture Company)," *J. Ilm. Merpati (Menara Penelit. Akad. Teknol. Informasi)*; Vol 10 No 2 Vol. 10, No. 2, August 2022 DO - 10.24843/JIM.2022.v10.i02.p02, Aug. 2022, [Online]. Available: <https://ojs.unud.ac.id/index.php/merpati/article/view/88667>.
- [7] R. Maulana, N. Heryana, and A. Voutama, "Implementasi sistem ERP (Enterprise

Resource Planning) menggunakan odoo versi 14 (studi pada proses pengadaan barang di PT RM),” *Inf. Syst. Educ. Prof. J. Inf. Syst. Vol 7 No 1 Inf. Syst. Educ. Prof. (Desember 2022)* DO - 10.51211/isbi.v7i1.1938 , Dec. 2022, [Online]. Available: <https://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/ISBI/article/view/1938>.

- [8] S. Al-Fedaghi, “UML Modeling to TM Modeling and Back,” *Int. J. Comput. Sci. Netw. Secur.*, vol. 21, no. 1, pp. 84–96, 2021.
- [9] R. Aquino, E., de Saqui-Sannes, P. and Vingerhoeds, “A Methodological Assistant for Use Case Diagrams,” in *n Proceedings of the 8th International Conference on Model-Driven Engineering and Software Development (MODELSWARD 2020)*, 2020, pp. 227–236, doi: 10.5220/0008938002270236.