

## BAB IV

### ANALISIS DAN PERANCANGAN

#### 4.1 Analisis Sistem

Pada bagian analisis sistem ini peneliti membagi pembahasan didalamnya menjadi 4 bagian diantaranya analisis hasil pengumpulan data, analisis sistem berjalan, analisis kebutuhan di PT Luxima Metro Media dan juga analisis sistem baru yang akan diterapkan. Bagian – bagian ini akan dirincikan secara berurutan agar dapat menggambarkan hasil analisis yang runtut dan mudah dimengerti sehingga dapat menghasilkan sebuah rancangan sistem informasi yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh PT Luxima Metro Media.

##### 4.1.1 Analisis Hasil Pengumpulan Data

Bagian ini merupakan hasil dari pengumpulan data melalui proses observasi, wawancara dan juga studi dokumen yang peneliti lakukan dengan rincian informasi yang didapat sebagai berikut :

##### 1. Data Reseller Penerbit Luxima

Berikut ini merupakan sampel sejumlah 50 reseller yang ditampilkan dari total 400 lebih reseller yang telah tergabung sebagai mitra bisnis di PT Luxima Metro Media.

*Tabel 4. 1 Daftar nama reseller*

No.	Nama	No.	Nama
1	Amsir	26	Ardi Yansyah
2	Nurrahma Setyaningrum	27	Rahmat Mulyono
3	Reny Henriyani	28	Nisa Muna
4	Siti Patimah	29	Safwan Nur
5	Meta	30	Sri Mulyanih
6	Angga	31	Tri Hartati
7	Evi	32	Suwarti
8	Titi Narwati	33	Arham
9	Irwan Usman	34	Lani Mailani
10	Fauziah Puspasari	35	Mahatir Kusuma Halik
11	Cyntia	36	Ahmad Habibie
12	Muhammad Naufal	37	Titin Sri Nurhasanah
13	Mustofa	38	Aruna
14	Siti Kurniati	39	Lida
15	Budi Setiawan	40	Liza Nofriyeni
16	Dwi Ranga Mahendra	41	Arum Wulandari
17	Ifadah Amalia	42	Rina Novia
18	Neni Umi Alif	43	Alvia Ariningrum
19	Wati Jumaiyah	44	Aulia Hijria Tuti
20	Nunu	45	Anggun Agnina
21	Ridho Hidayat	46	Tri Junarto
22	Reni Susmita	47	Ira Rusdiana
23	Abdul Aziz	48	Nani Sumarni
24	Anita Fatimah	49	Vina Agustiani
25	Miemiek Racmahawati	50	Riskiana Safitri

## 2. Data produk Penerbit Luxima

Berikut ini merupakan sampel sejumlah 25 produk yang ditampilkan dari total 321 judul buku yang telah diterbitkan oleh PT Luxima Metro Media.

Tabel 4. 2 Daftar produk

No	ISBN	Judul	Harga
1	978-602-268-191-5	Semut Yang Tak Mau Terinjak-Injak	Rp 39.000
2	978-602-268-192-2	Seekor Anjing Menjaga Tujuh Pemuda	Rp 39.000
3	978-602-268-193-3	Kecerdikan Burung Hud Hud	Rp 39.000
4	978-602-268-194-6	Keledai Hidup Lagi Setelah Mati Seratus Tahun	Rp 39.000
5	978-602-268-195-3	Ikan Diselamatkan Pada Hari Sabtu	Rp 39.000
6	978-602-268-196-0	Susu Gratis Dari Mujizat Unta	Rp 39.000
7	978-602-268-197-7	Ikan Ajaib Kembali ke Laut	Rp 39.000
8	978-602-268-198-4	Sapi Betina Berkulit Keemasan	Rp 39.000
9	978-602-268-199-1	Ikan Paus Menelan Nabi	Rp 39.000
10	978-602-268-200-4	Gagak Menguburkan Temannya	Rp 39.000
11	978-602-268-202-8	Langit Dengan Kontruksi Yang Aman	Rp 43.000
12	978-602-268-204-2	Kelap-kelip Bintang di Angkasa	Rp 43.000
13	978-602-268-206-6	Atmosfir 7 Lapis	Rp 43.000
14	978-602-268-228-8	Bulan yang Cantik Cahayanya	Rp 43.000
15	978-602-268-224-0	Planet-Planet Hiasan Langit	Rp 43.000
16	978-602-268-226-4	Garis Edar Pada Orbit	Rp 43.000
17	978-602-268-208-0	Matahari Sebagai Sumber Energi	Rp 43.000
18	978-602-268-222-6	Siang dan Malam Bergiliran	Rp 43.000
19	978-602-268-210-3	Arus Listrik Menghasilkan Kilat, Petir dan Halliintar	Rp 43.000
20	978-602-268-212-7	Keunikan Awan	Rp 43.000
21	978-602-268-214-1	Keunikan Hujan	Rp 43.000
22	978-602-268-230-1	Manusia Menembus Langit	Rp 43.000
23	978-602-268-216-5	Astronot Memerlukan Oksigen	Rp 43.000
24	978-602-268-218-9	Kecemerlangan Komet,Meteor & Asteroid	Rp 43.000
25	978-602-268-220-2	Kiamat Pasti Datang	Rp 43.000

## 3. Skema keuntungan yang akan didapatkan oleh setiap orang yang tergabung sebagai reseller PT Luxima Metro Media:

- Tidak ada target minimal pembelian di setiap pesannya
- Tidak ada target penjualan per periode waktunya
- Keanggotaan bersifat lifetime
- Mendapatkan katalog digital beserta kit marketingnya dan informasi produk terupdate.
- Diskon dari harga katalog dengan ketentuan sebagai berikut:
  - Diskon Satuan 30% untuk pemesanan < Rp. 250.000,-
  - Diskon Satuan 35% untuk pemesanan >= Rp. 250.000,-

- Diskon Paket 35% untuk pemesanan  $\leq$  Rp. 7.500.000,-
- Diskon Paket 40% untuk pemesanan  $\geq$  Rp. 7.500.000,- sd. Rp. 15.000.000,-
- Diskon Paket 45% untuk pemesanan  $\geq$  Rp. 15.000.000,- sd. Rp. 30.000.000,-
- Diskon Paket 50% untuk pemesanan  $>$  Rp. 30.000.000,-

f. Subsidi ongkos kirim dengan ketentuan wilayah dan minimal pemesanan sebagai berikut:

- Wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi (Jabodetabek) gratis biaya pengiriman
- Wilayah Jawa Barat dan Banten minimal pemesanan Rp. 1.500.000,- gratis biaya pengiriman
- Wilayah Jawa Tengah dan D.I. Yogyakarta minimal pemesanan Rp. 2.500.000,- gratis ongkos pengiriman
- Wilayah Jawa Timur minimal pemesanan Rp. 3.000.000,- gratis biaya pengiriman
- Wilayah Sumatera minimal pemesanan Rp. 4.000.000,- gratis biaya pengiriman
- Wilayah Kalimantan dan Bali minimal pemesanan Rp. 5.000.000,- gratis biaya pengiriman
- Wilayah Sulawesi, NTB, NTT dan Papua minimal pemesanan Rp. 7.000.000,- gratis biaya pengiriman

g. Insentif omzet perperiode waktu triwulan

- Omzet minimal Rp. 15.000.000,- mendapat insentif senilai Rp. 1.000.000,-

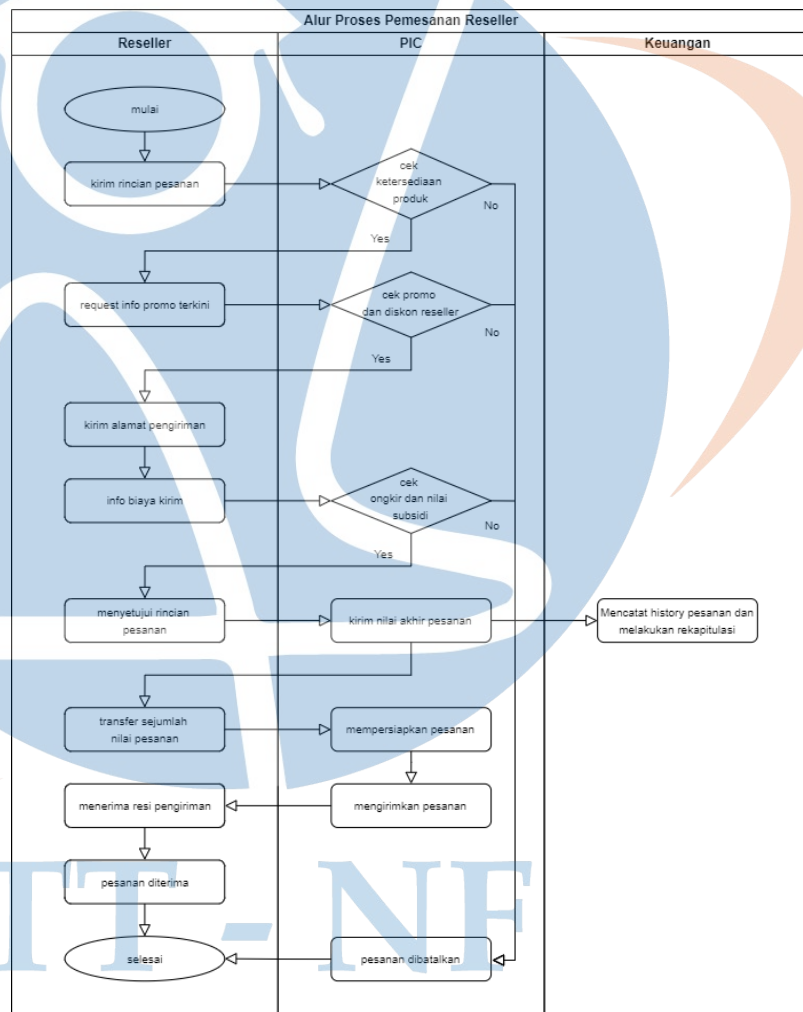
- Omzet minimal Rp. 15.000.000,- mendapat insentif senilai Rp. 1.000.000,-
- Omzet minimal Rp. 15.000.000,- mendapat insentif senilai Rp. 1.000.000,-
- Omzet minimal Rp. 15.000.000,- mendapat insentif senilai Rp. 1.000.000,-

#### **4.1.2 Analisis Sistem Berjalan**

Sebagai langkah awal sebelum melakukan perancangan dan pengimplementasian sistem baru, peneliti melakukan analisis sistem berjalan yang informasinya didapatkan melalui proses wawancara dengan asisten supervisor pemasaran reseller berkaitan dengan alur proses pemesanan yang ada saat ini sebagai berikut :

1. Proses pemesanan dari reseller kepada PIC dilakukan secara manual melalui media komunikasi whatsapp.
2. Reseller melakukan chat kepada PIC berisikan list produk buku yang akan dipesan
3. PIC melakukan pengecekan stok buku ke bagian gudang.
4. Sebagian besar reseller akan melakukan update informasi kepada PIC mengenai besaran diskon yang berlaku beserta biaya pengiriman yang dibebankan beserta kemungkinan adanya subsidi dari penerbit pada pengiriman tersebut.
5. Reseller akan mengkonfirmasi rincian pesanannya tersebut, termasuk nilai akhir dari harga produk setelah diskon dan juga biaya pengirimannya
6. PIC memproses pesanan dengan mengirimkan invoice secara manual dengan pesan text whatsapp berupa nilai akhir pesanan
7. Reseller melakukan pembayaran untuk pesanannya tersebut ke rekening tujuan PT Luxima Metro Media
8. PIC akan mempersiapkan pesanan reseller dibantu oleh bagian gudang

9. Bagian keuangan melakukan pencatatan berupa detail informasi pesanan dan merekapitulasinya pada file excel yang dikelolanya
10. PIC melakukan pengiriman barang menggunakan ekspedisi
11. PIC menginformasikan nomor resi pengiriman kepada Reseller
12. rodok sampai tujuan dan dapat diterima oleh Reseller ataupun penerima lain yang telah ditentukan oleh Reseller



Gambar 4. 1 Alur proses pemesanan reseller sistem lama

Berdasarkan alur proses pemesanan yang dijalankan saat ini oleh PT Luxima Metro Media, peneliti mendapati temuan kekurangan pada sistem berjalan dengan melihat dari 3 sisi user yang terlibat sebagai berikut:

1. Adanya pembuangan waktu secara tidak langsung bagi PIC pada sistem manual yang berlaku saat ini karena mengharuskan PIC untuk melakukan pengecekan stok yang ditanyakan oleh reseller, penghitungan nilai diskon yang diterima, pengecekan biaya pengiriman untuk alamat yang dituju, hingga mengkalkulasikan semuanya menjadi nilai akhir dari pesanan reseller tersebut menggunakan format pesan text pada whatsapp
2. Bagi reseller juga memungkinkan untuk dirugikan secara waktu karena ada saat nya dalam beberapa waktu PIC belum membalas pesan dari reseller secara cepat dan responsif
3. Pesanan yang masuk dari reseller dikelola oleh PIC di fitur chat whatsapp secara bertumpuk tanpa ada penandaan perubahan status yang terstruktur dengan baik pada masing-masing pesan
4. Riwayat pesan bagi masing-masing reseller tidak terdokumentasikan dengan baik karena hanya melalui media komunikasi whatsapp, dengan media ini memungkinkan untuk terhapus dengan mudah tanpa bisa dilihat kembali setelahnya.
5. Rekapitulasi pesanan dari setiap reseller dilakukan secara manual oleh bagian keuangan menggunakan excel dengan melakukan pencatatan disetiap pemesanan yang masuk dan dapat terselesaikan (sudah melakukan pembayaran).
6. Memungkinkan terjadinya negosiasi hingga kesepakatan diskon yang berbeda serta besaran nilai biaya pengiriman hingga lebih dari ketentuan yang berlaku menyesuaikan permintaan dari reseller kepada PIC yang seharusnya itu tidak dapat dilakukan dan berdampak sebagai kerugian bagi perusahaan.
7. Secara keseluruhan waktu kerja PIC menjadi banyak tersita untuk melakukan hal hal rutinitas seperti melayani customer

daripada menjalankan tugas utamanya yakni merencanakan hal strategis yang dapat meningkatkan grafik perkembangan reseller kedepannya.

#### 4.1.3 Analisis Kebutuhan di PT Luxima Metro Media

Mengacu dengan temuan kekurangan yang ada pada sistem berjalan, maka berikut merupakan kebutuhan fitur yang teridentifikasi dan dirasa perlu untuk ada dan diterapkan pada sistem reseller penerbit luxima sebagai berikut:

1. Terdapat fitur toko online yang dapat digunakan oleh reseller untuk membuat serta mengelola pesannya tersebut
2. Adanya dashboard yang dapat membantu PIC dalam mengelola pesanan yang masuk dari reseller
3. Terdapat fitur rincian riwayat pesanan yang tersedia untuk masing-masing reseller
4. Adanya dashboard laporan penjualan dan pencapaian omzet reseller bagi PIC secara akumulatif
5. Terdapat fitur diskon produk dengan persentase yang telah disesuaikan dengan ketentuan yang berlaku pada keanggotaan reseller
6. Terdapat fitur perhitungan biaya pengiriman otomatis dengan adanya kemungkinan subsidi gratis biaya pengiriman yang telah disesuaikan dengan ketentuan yang berlaku pada keanggotaan reseller

Agar dapat mencakup keseluruhan fitur yang dibutuhkan pada pembahasan diatas, maka peneliti melakukan analisis mengenai *environment tools* yang diperlukan untuk dapat mengakomodir hingga terbentuknya sistem informasi reseller bagi PT Luxima Metro Media.

1. Wordpress

Sebagai content management sistem yang akan digunakan untuk pengimplementasian website sistem informasi reseller ini.

2. Themes

Template tampilan antarmuka yang responsif untuk berbagai device yang disediakan oleh wordpres ataupun pengembang pihak ke-3

3. WooCommerce

Plugin wordpress untuk membangun sistem toko online

4. WooCommerce Pricing & Discounts!

Plugin wordpress untuk mendukung pembuatan aturan diskon yang akan diberlakukan di toko online woocommerce

5. Epeken

Plugin wordpress yang dapat memberikan dukungan berupa perhitungan biaya pengiriman secara otomatis dari layanan yang dimilikinya

6. Profile Builder

Plugin wordpress yang dapat memberikan fitur serta tampilan untuk mendukung akses login kedalam sistem.

7. MySQL

Database yang digunakan di hosting terkait instalasi wordpress

8. Aplikasi web server

Digunakan agar aplikasi dapat diakses secara online

#### 4.1.4 Analisis Pengembangan Sistem Baru

Sebagai bentuk tindak lanjut dari data yang dimiliki oleh peneliti dan juga hasil analisis dari sistem berjalan serta kebutuhan, maka peneliti kembali melakukan analisis yang ditujukan untuk



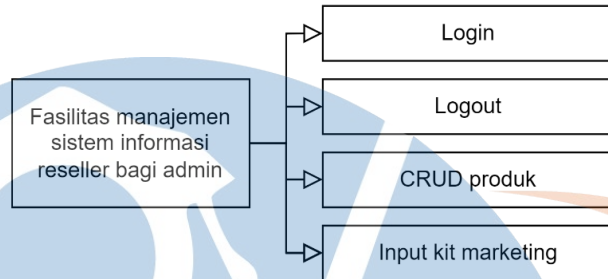
pengembangan sistem baru pada penerapan sistem informasi reseller pada PT Luxima Metro Media sebagai berikut:

Tabel 4. 3 Masalah dan solusi pada pengembangan sistem

No	Masalah pada sistem lama	Solusi yang akan dikembangkan
1	Transaksi secara manual	Penerapan sistem informasi reseller berbasis website menggunakan CMS wordpress berbentuk toko online
2	Pengelolaan pesanan menggunakan platform whatsapp yang bertumpuk yang masuk dari reseller kepada PIC	Menyediakan dashboard pesanan masuk untuk PIC mengelola setiap pesanan yang ada satu persatu secara urut sesuai dengan pesanan yang masuk lebih dahulu
3	Riwayat pemesanan masing-masing reseller yang tidak terdokumentasi dengan baik	Menyediakan fitur riwayat pemesanan reseller pada menu akun reseller
4	Rekapitulasi pemesanan dari reseller oleh PIC secara keseluruhan	Menyediakan fitur laporan penjualan secara keseluruhan dari semua reseller yang dapat diambil kapan saja datanya secara real time
5	Negosiasi besaran diskon	Menyediakan fitur diskon produk secara otomatis yang langsung menyesuaikan dengan ketentuan yang dipenuhinya
6	Nilai subsidi ongkos kirim	Menyediakan fitur nilai akhir ongkos kirim yang sudah disesuaikan dengan nilai subsidi yang didapatkannya

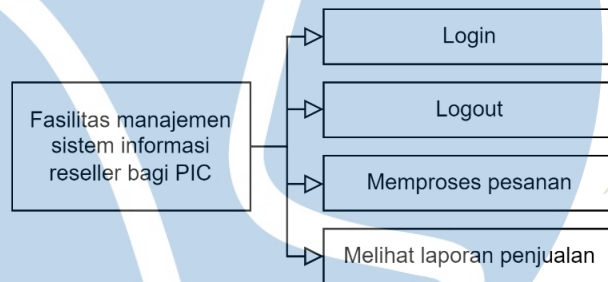
Adapun fasilitas pada sistem informasi reseller yang dapat dilakukan oleh masing-masing role user secara umum adalah sebagai berikut:

### 1. Admin (PJ gudang)



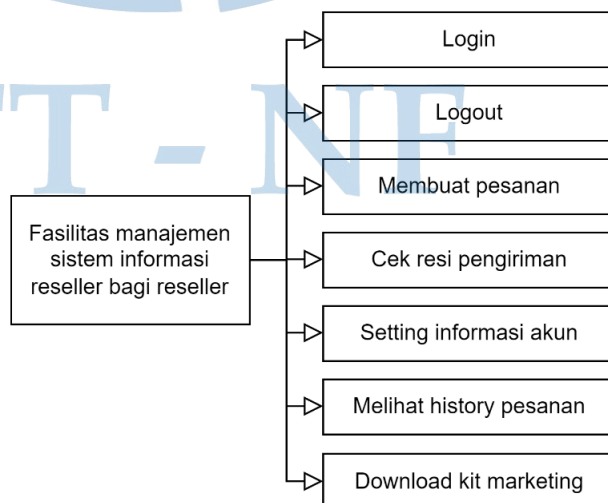
Gambar 4. 2 Skema fasilitas admin sistem informasi reseller

### 2. PIC



Gambar 4. 3 Skema fasilitas PIC sistem informasi reseller

### 3. Reseller



Gambar 4. 4 Skema fasilitas reseller sistem informasi reseller

## 4.2 Desain dan Perancangan Sistem

Pada proses ini berisikan detail dari desain dan perancangan sistem yang akan diterapkan. Diawali dengan proses pembentukan software requirements specification, desain sistem, hingga proses pembuatan antar muka (*mockup*) dari sistem informasi reseller yang akan dibentuk.

### 4.2.1 SRS (*Software Requirements Specification*)

Bagian ini berisikan fitur yang akan diterapkan pada sistem dan dibagi menjadi 2 yakni kebutuhan fungsional dan nonfungsional. Selain itu juga dilengkapi dengan desain sistem yang saling memiliki keterhubungan yakni antara use case, definisi aktor dan juga diagram activity nya.

Berikut merupakan daftar kebutuhan fungsional dan nonfungsional sebagai gambaran secara sederhana bentuk sistem yang akan dibuat:

*Tabel 4. 4 Daftar kebutuhan fungsional*

SRS ID	Deskripsi kebutuhan fungsional
SIR-F-01	Sistem dapat menyesuaikan besaran diskon secara otomatis sesuai dengan ketentuan yang berlaku
SIR-F-02	Sistem dapat menyesuaikan subsidi gratis ongkos kirim secara otomatis sesuai dengan ketentuan yang berlaku
SIR-F-03	Sistem dapat menampilkan informasi pelacakan pengiriman pesanan
SIR-F-04	Sistem dapat menyimpan dan merekapitulasi daftar pesanan reseller
SIR-F-05	Admin (PJ gudang) dapat mengelola produk
SIR-F-06	Admin (PJ gudang) dapat mengelola kit marketing
SIR-F-07	PIC dapat memproses pesanan
SIR-F-08	PIC dapat melihat laporan penjualan
SIR-F-09	Reseller dapat membuat pesanan

SIR-F-10	Reseller dapat melakukan tracking pengiriman
SIR-F-11	Reseller dapat melihat riwayat pesanan
SIR-F-12	Reseller dapat mengatur informasi akun
SIR-F-13	Reseller dapat mendownload kit marketing

Tabel 4. 5 Daftar kebutuhan non-fungsional

SRS ID	Deskripsi kebutuhan non-fungsional
SIR-NF-01	Sistem dapat berjalan di website pada tampilan komputer ataupun mobile
SIR-NF-02	Sistem dapat melakukan backup data secara otomatis perperiode waktu yang di jadwalkannya
SIR-NF-03	Sistem dapat memberikan validasi ketika ada inputan dari user yang perlu divalidasi seperti username dan password
SIR-NF-04	Sistem dapat melakukan enkripsi pada password sebagai penunjang keamanan

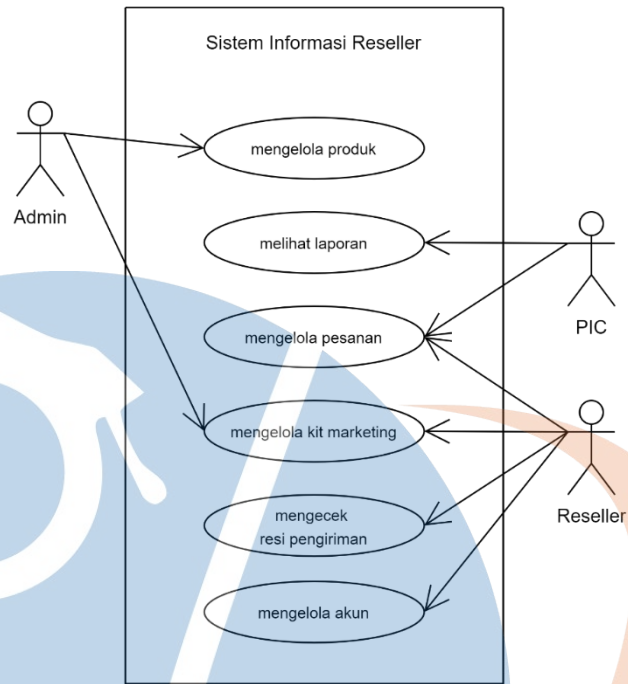
#### 4.2.2 Desain Sistem

Perancangan sistem baru dengan menggunakan diagram UML berupa use case definisi actor dan diagram activity yang secara umum dapat menggambarkan proses yang terjadi pada masing-masing aktifitasnya.

##### 1. Diagram Use Case

Menggambarkan hubungan antara actor dengan proses yang akan berjalan pada sistem, Pada perancangan sistem ini terdapat 3 aktor yakni admin (PJ gudang) sebagai pengelola produk dan pengelola kit marketing, PIC sebagai pengelola pesanan dan akses laporan penjualan, serta reseller sebagai actor utama untuk melakukan pemesanan, mengecek resi pengiriman, akses kit marketing hingga mengelola akun pribadinya sendiri.

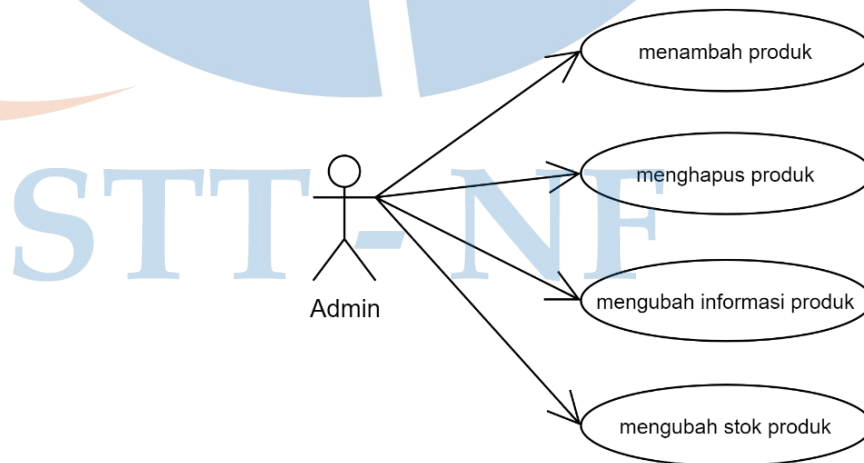
a. Use case secara umum



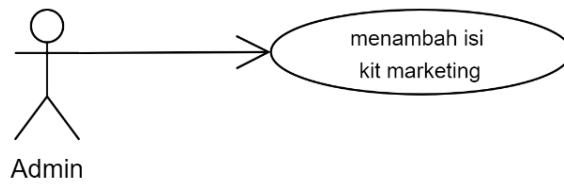
Gambar 4. 5 Use case umum sistem informasi reseller

b. Use Case Admin

Berikut merupakan gambaran diagram use case pada admin (PJ gudang) untuk mengelola produk, dan input kit marketing.



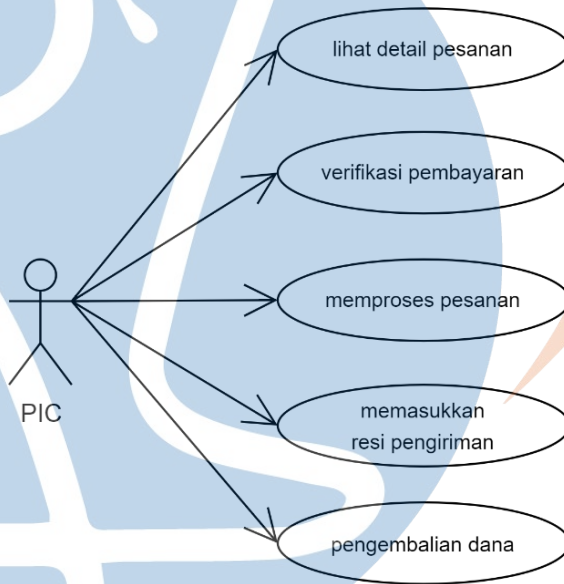
Gambar 4. 6 Use case admin (PJ gudang) mengelola produk



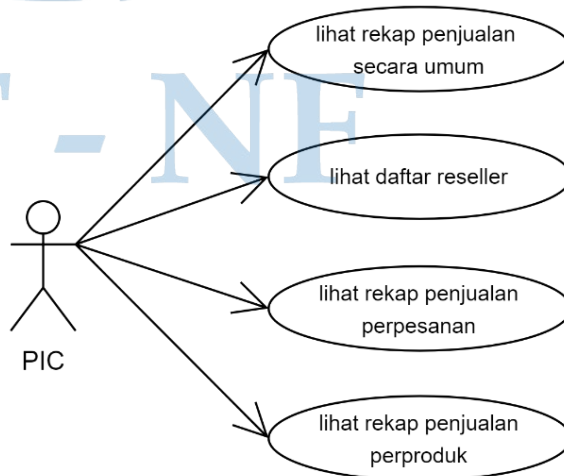
Gambar 4. 7 Use case admin (PJ gudang) input kit marketing

c. Use Case PIC

Berikut merupakan gambaran diagram use case pada PIC untuk mengelola pesanan dan melihat laporan.



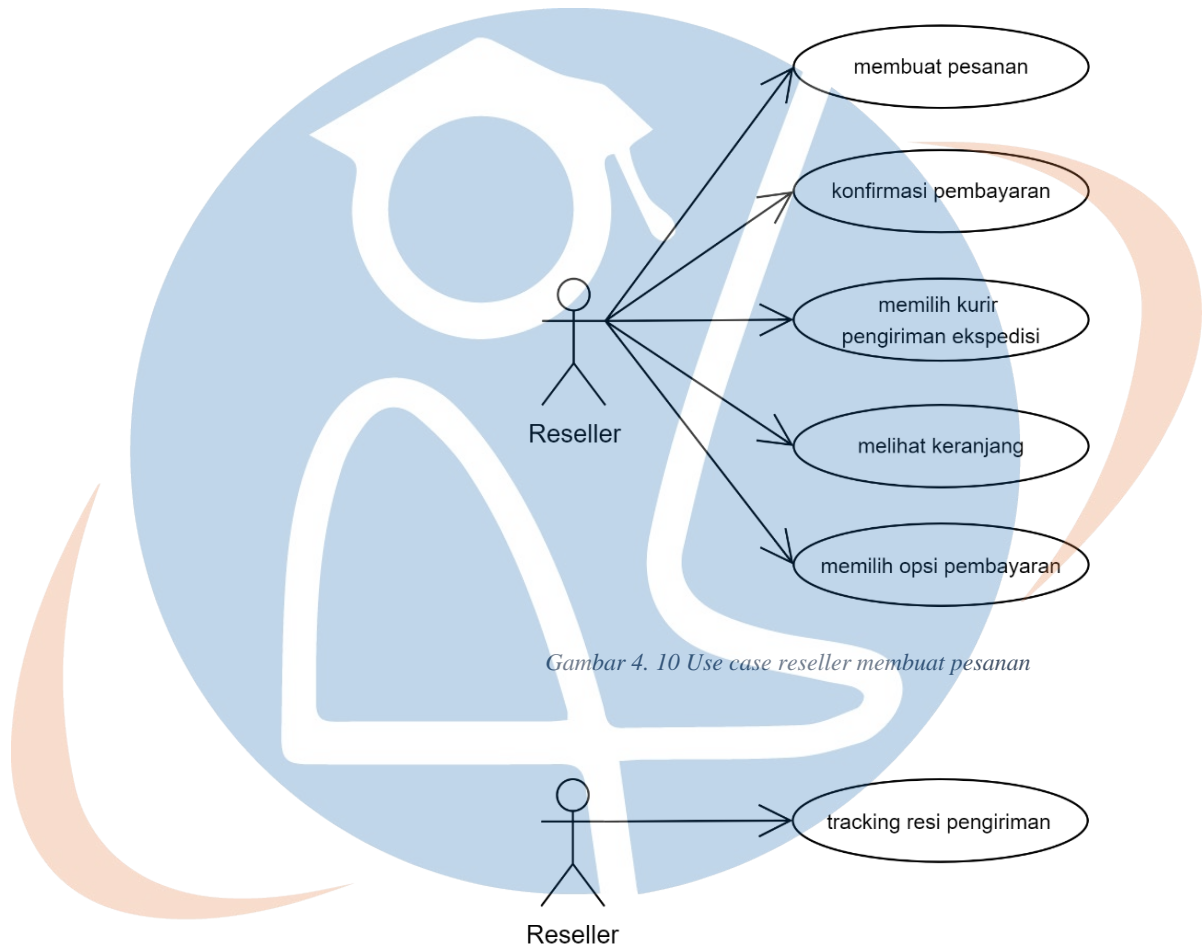
Gambar 4. 8 Use case PIC mengelola pesanan



Gambar 4. 9 Use case PIC melihat laporan

d. Use Case Reseller

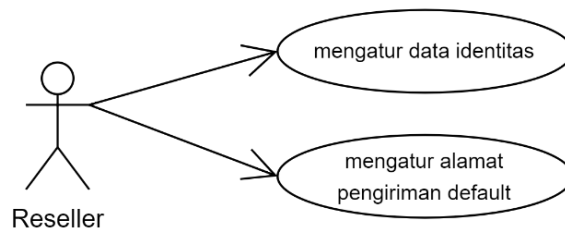
Berikut merupakan gambaran diagram use case pada reseller untuk membuat pesanan, cek resi pengiriman, setting akun, melihat riwayat pesanan, dan mendownload kit marketing.



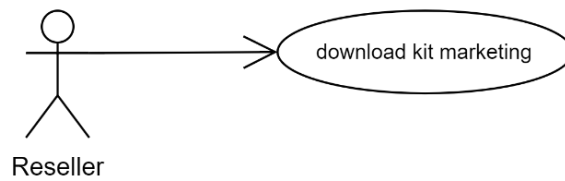
Gambar 4. 10 Use case reseller membuat pesanan

STT - NF

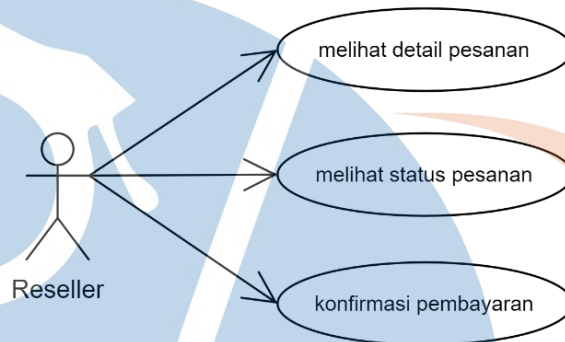
Gambar 4. 11 Use case reseller cek resi pengiriman



Gambar 4. 12 Use case reseller setting akun



Gambar 4. 13 Use case reseller download kit marketing



Gambar 4. 14 Use case reseller melihat riwayat pesanan

## 2. Definisi Aktor

Tabel 4. 6 Definisi aktor

ID Aktor	Aktor	Deskripsi
SIR-A-01	Admin (PJ gudang)	Aktor yang memiliki hak untuk melakukan manajemen sistem secara keseluruhan meliputi pengaturan produk, dan setting kit marketing yang disediakan
SIR-A-02	PIC	Aktor yang memiliki hak untuk memproses pesanan, memverifikasi pembayaran, input resi pengiriman, pengembalian dana, dan melihat laporan penjualan
SIR-A-03	Reseller	Aktor yang memiliki hak untuk membuat pesanan, konfirmasi



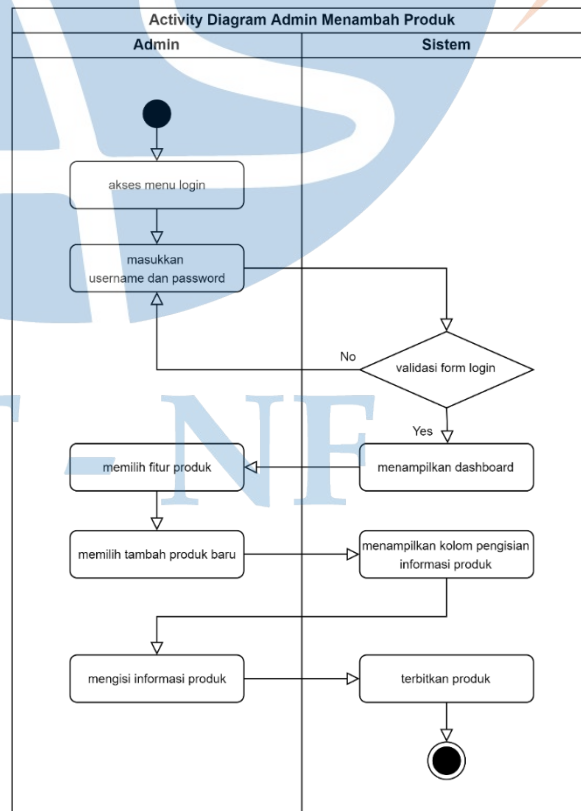
		pembayaran, cek resi pengiriman, mengatur alamat pengiriman, mengatur informasi akun, melihat riwayat pesanan, serta download kit marketing.
--	--	--

### 3. Diagram Activity

Diagram activity digunakan sebagai flowchart untuk menggambarkan aktifitas yang terjadi pada sistem, pada diagram activity ini akan dipecah untuk masing-masing aktifitasnya, detail setiap proses yang terjadi pada masing-masing aktifitas dapat dilihat pada diagram berikut ini:

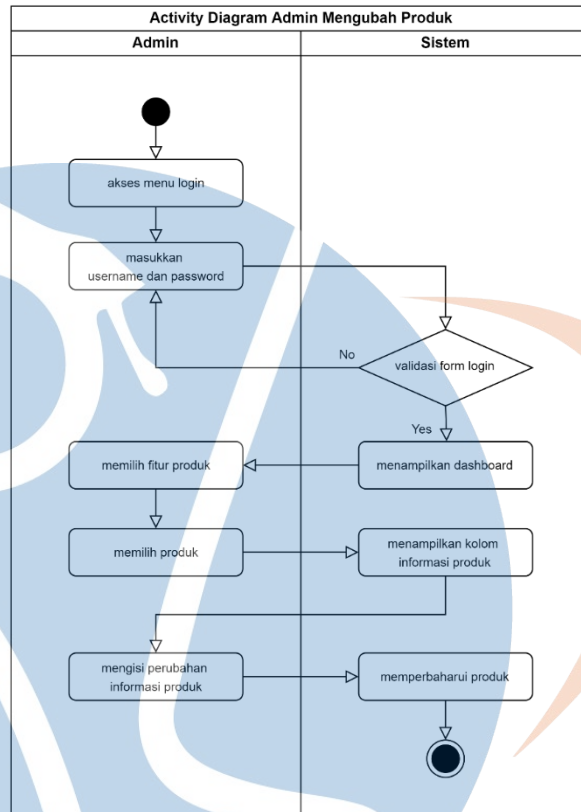
#### a. Diagram Activity Admin

Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi admin (PJ gudang) ketika ingin menambahkan produk baru kedalam sistem.



Gambar 4. 15 Diagram activity admin menambah produk

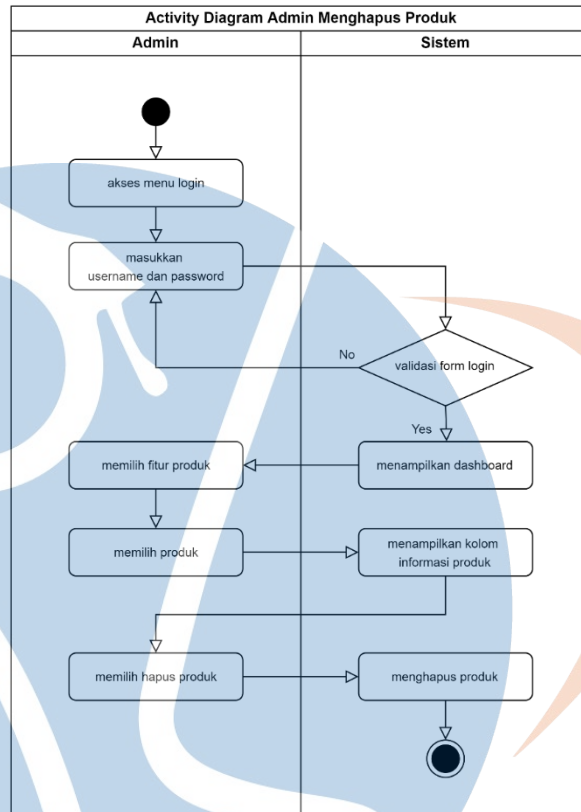
Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi admin (PJ gudang) ketika ingin melakukan perubahan pada informasi produk.



Gambar 4. 16 Diagram activity admin mengubah produk

STT - NF

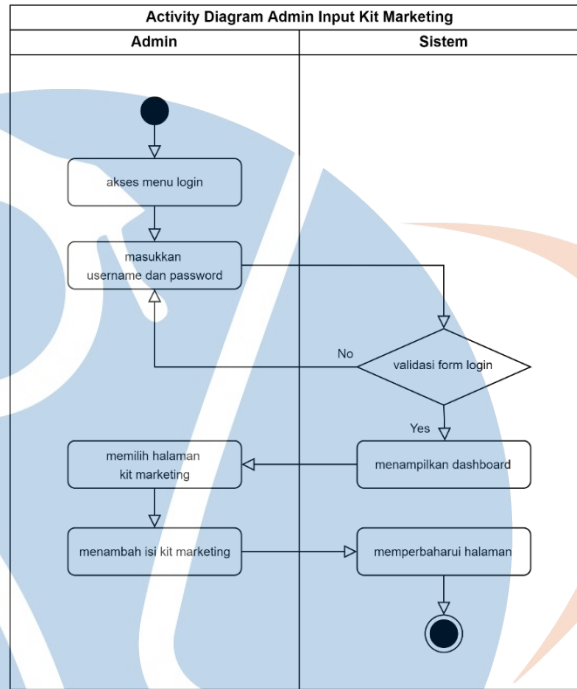
Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi admin (PJ gudang) ketika ingin menghapus suatu produk.



Gambar 4. 17 Diagram activity admin menghapus produk

STT - NF

Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi admin (PJ gudang) ketika ingin menambahkan kit marketing kedalam sistem yang nantinya akan ditampilkan disisi reseller.

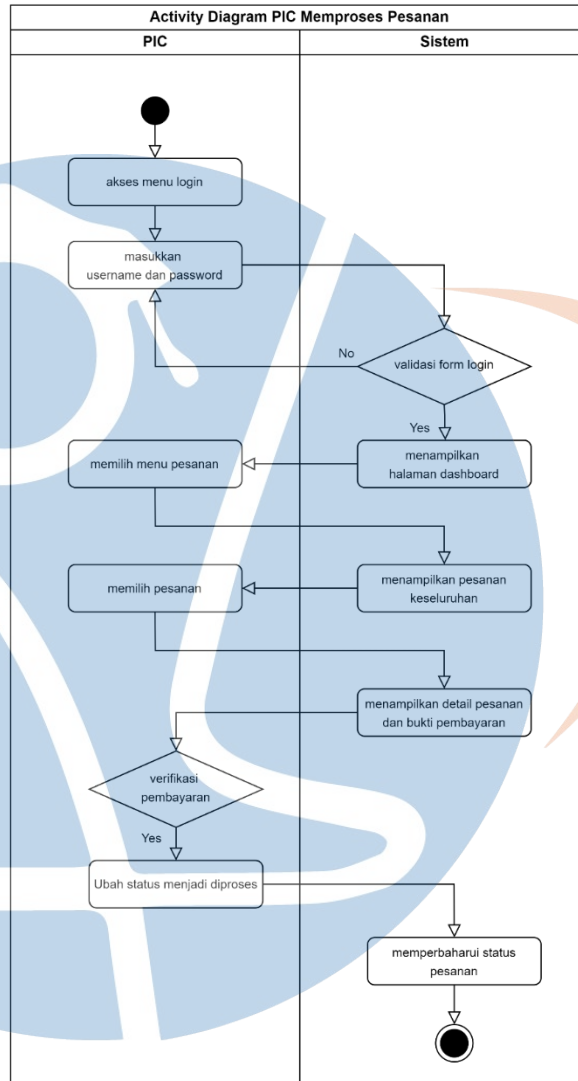


Gambar 4. 18 Diagram activity admin input kit marketing

STT - NF

b. Diagram Activity PIC

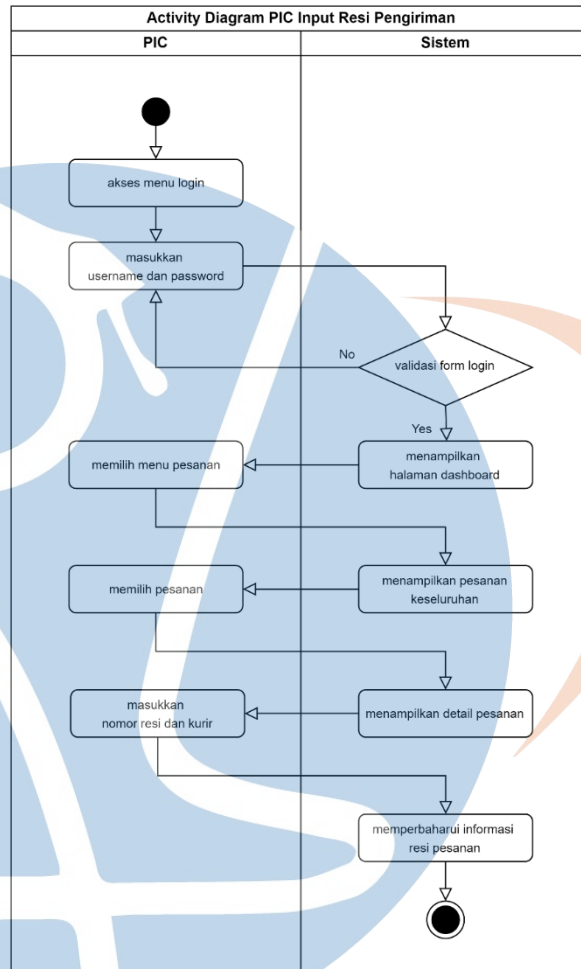
Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi PIC ketika ingin memproses pesanan yang masuk.



Gambar 4. 19 Diagram activity PIC memproses pesanan

STT - NF

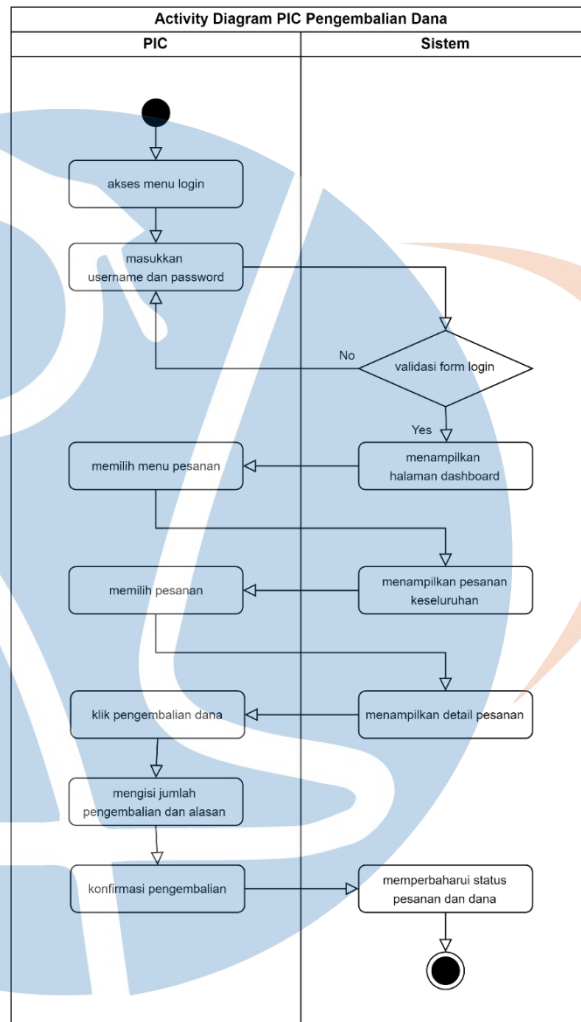
Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi PIC ketika ingin menginput resi pengiriman dari masing-masing pemesanan yang ada.



Gambar 4. 20 Diagram activity PIC input resi pengiriman

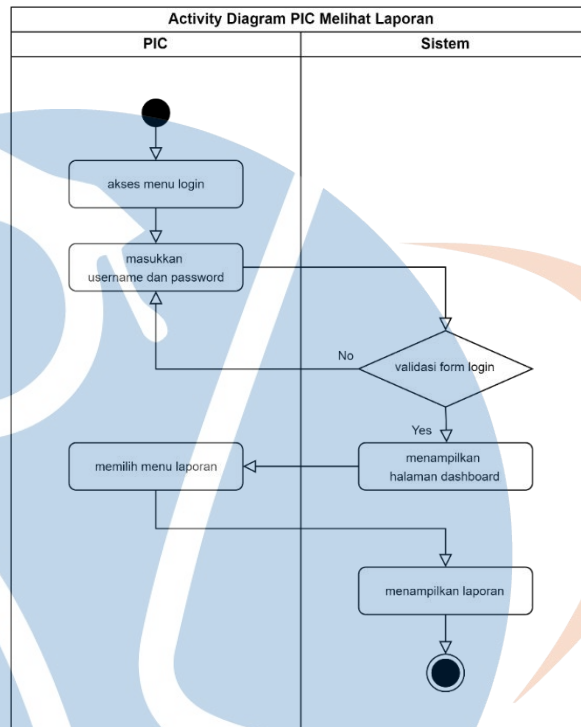
STT - NF

Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi PIC ketika ingin memproses pengembalian dana atas transaksi yang terjadi pembatalan pemesanan.



STT - NF *Gambar 4. 21 Diagram activity PIC pengembalian dana*

Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi PIC ketika ingin melihat laporan diantaranya laporan penjualan berdasarkan pesanan, pendapatan, maupun produk.



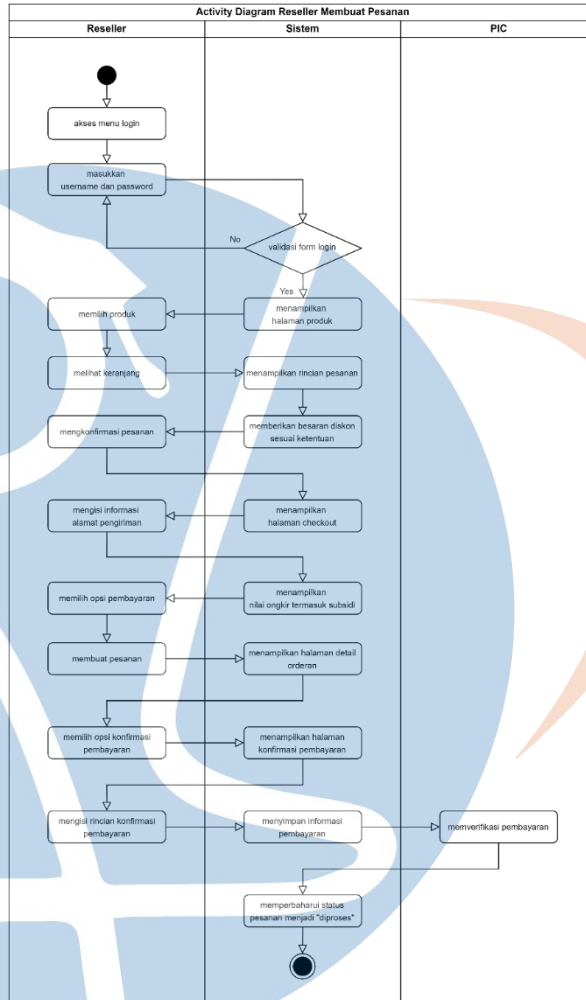
Gambar 4. 22 Diagram activity PIC melihat laporan

STT - NF



c. Diagram Activity Reseller

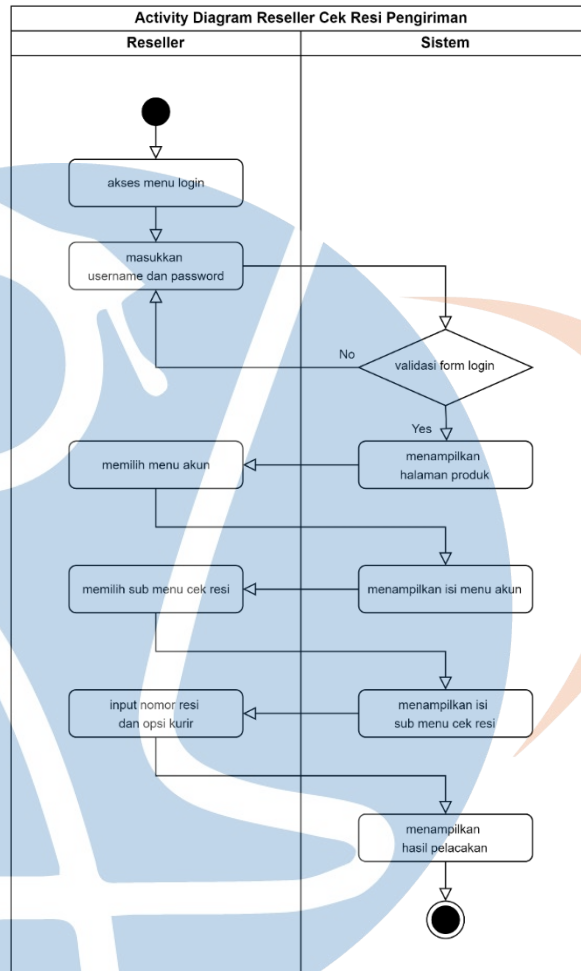
Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi reseller ketika ingin membuat pesanan baru.



Gambar 4. 23 Diagram activity reseller membuat pesanan

STT - NF

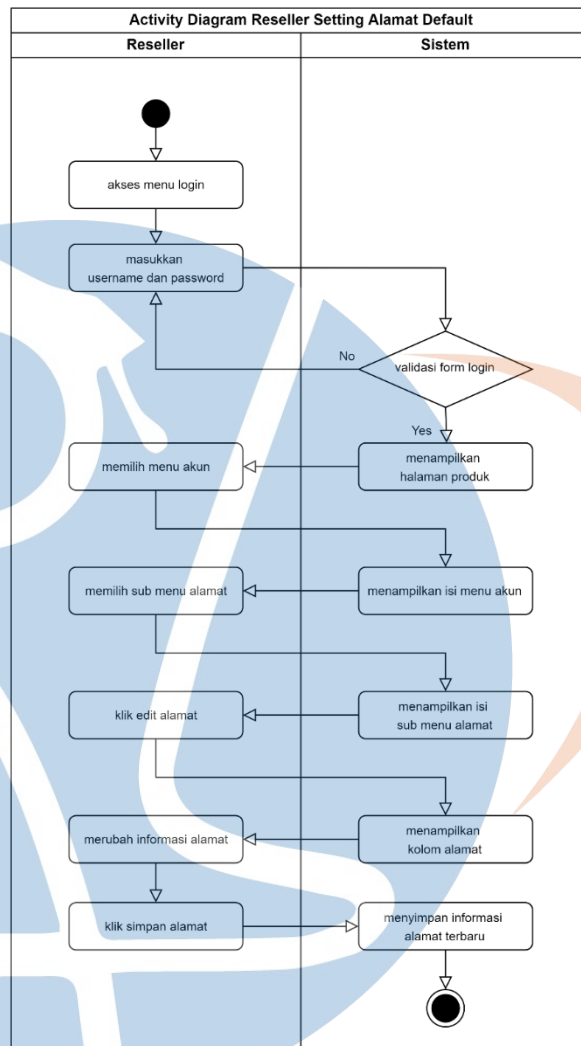
Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi reseller ketika ingin melakukan tracking pengiriman dari resi yang telah diinputkan oleh PIC.



Gambar 4. 24 Diagram activity reseller cek resi pengiriman

STT - NF

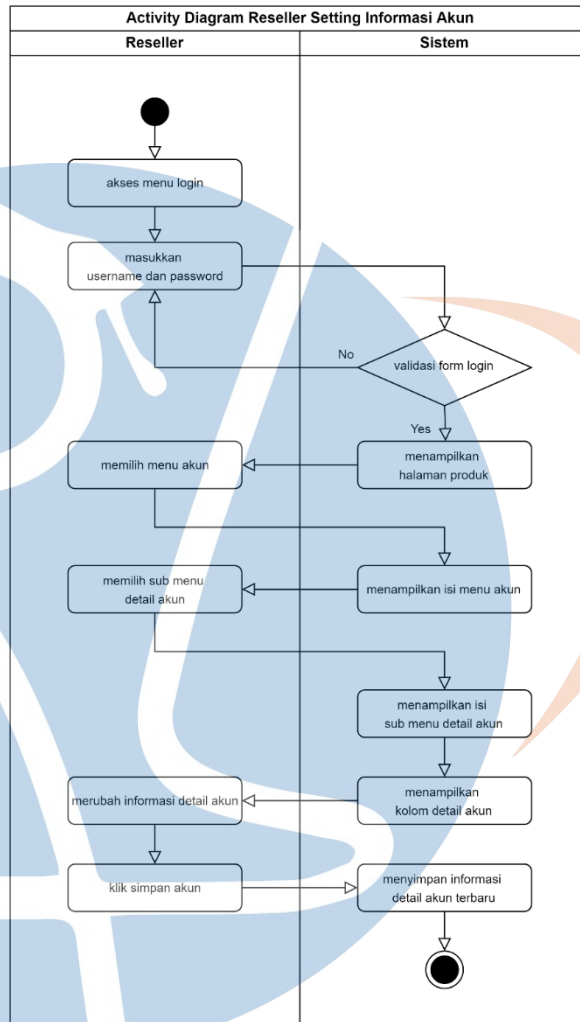
Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi reseller ketika ingin menyimpan alamat default.



Gambar 4. 25 Diagram activity reseller setting alamat default

STT - NF

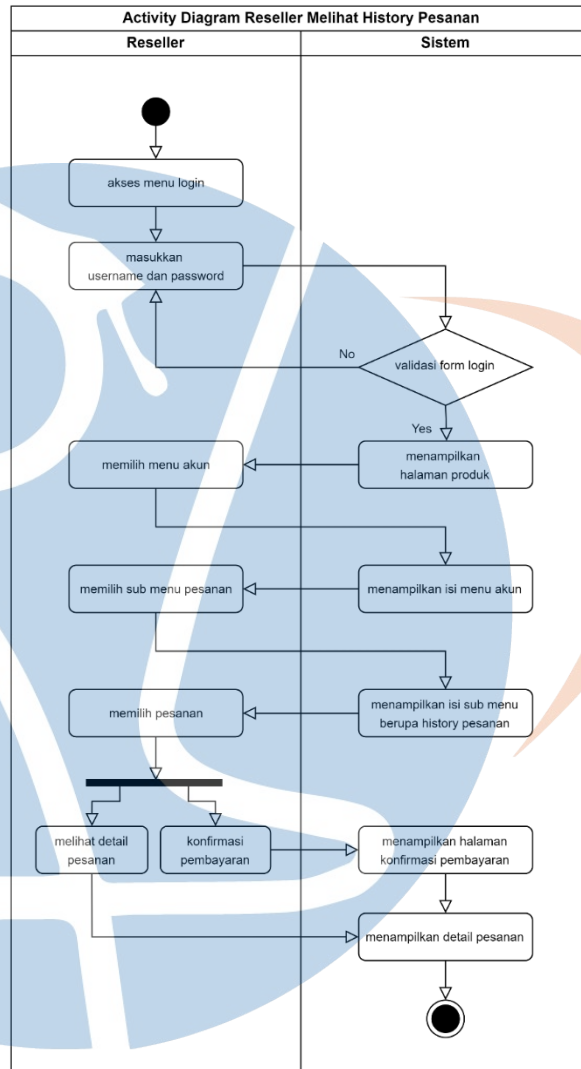
Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi reseller ketika ingin menyimpan informasi akun.



Gambar 4. 26 Diagram activity reseller setting informasi akun

STT - NF

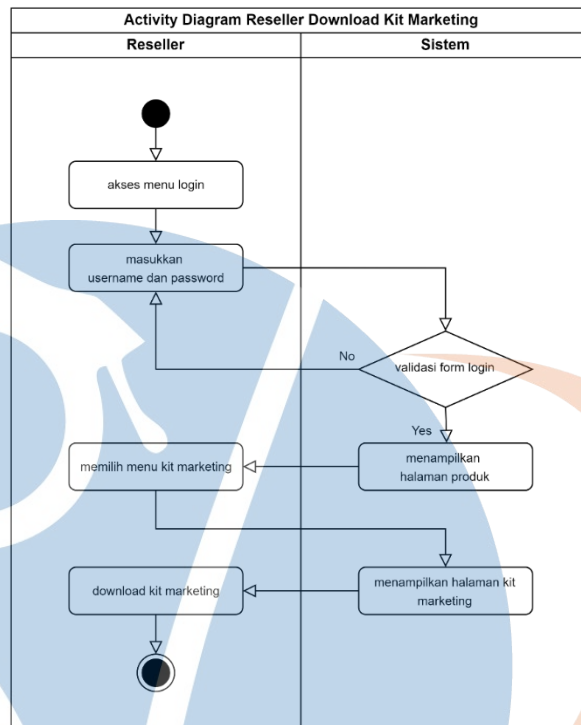
Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi reseller ketika ingin melihat riwayat pemesanan.



Gambar 4. 27 Diagram activity reseller melihat riwayat pesanan

STT - NF

Diagram activity ini menggambarkan alur proses bagi reseller ketika ingin mengunduh kit marketing.



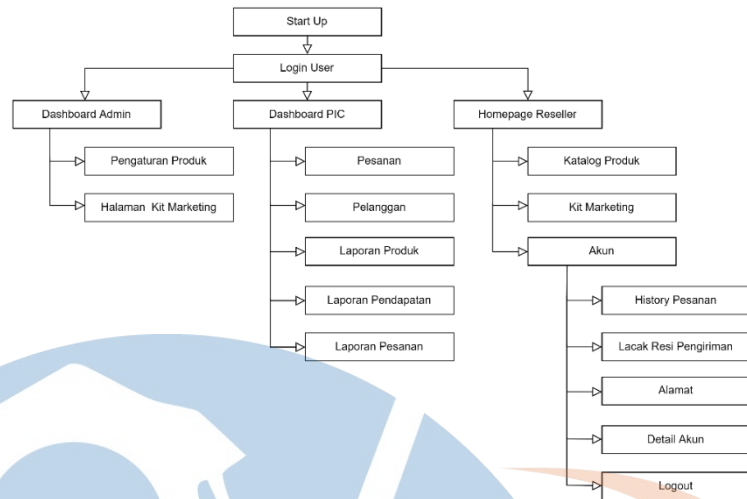
Gambar 4. 28 Diagram activity reseller download kit marketing

### 4.2.3 Perancangan Antar Muka Sistem

Pada bagian ini menjelaskan terkait dengan rancangan interface sistem informasi reseller yang akan diterapkan. Rancangan dimulai dari struktur menu sistem informasi reseller sampai dengan bentuk *mockup* yang dihasilkannya.

#### 1. Struktur Menu

Pada struktur menu ini menjelaskan terkait dengan kebutuhan PT Luxima Metro Media pada sistem informasi reseller yang dibangun untuk tiap-tiap user yang berbeda diantaranya admin (PJ gudang), PIC, dan juga Reseller yang memiliki dashboard masing-masing yang berbeda



Gambar 4. 29 Struktur menu

## 2. Rancangan Tampilan Tiap Halaman

Mengacu pada default tampilan wordpress, woocommerce, dan plugin lainnya meliputi tampilan

### a. Halaman login

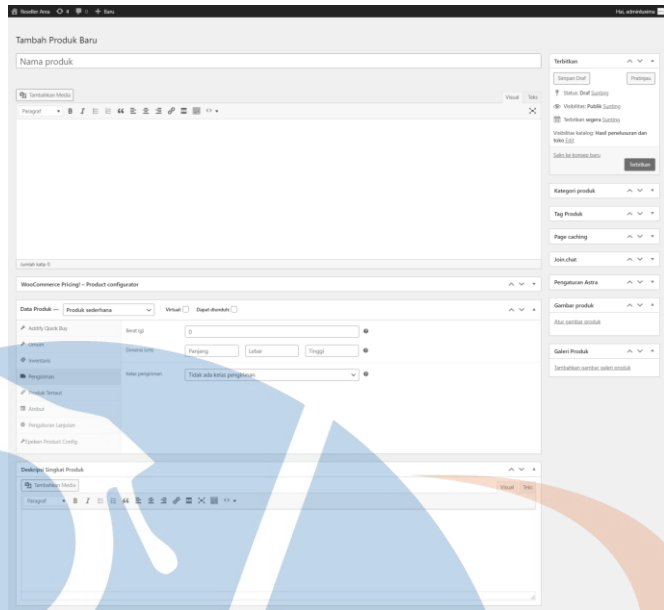
Pada gambar dibawah ini merupakan mockup bagi setiap role untuk melakukan login ke dalam sistem



Gambar 4. 30 Mockup login

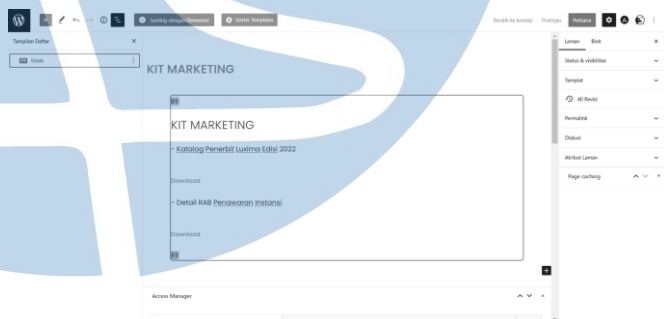
### b. Dashboard tambah produk baru (admin - PJ gudang)

Pada gambar ini merupakan mockup bagi admin untuk menambahkan produk baru kedalam sistem



Gambar 4. 31 Mockup tambah produk baru

- c. Dashboard input kit marketing (admin - PJ gudang)  
 Pada gambar ini merupakan mockup bagi admin untuk Menyusun kit marketing yang akan ditampilkan dan dapat diakses oleh user

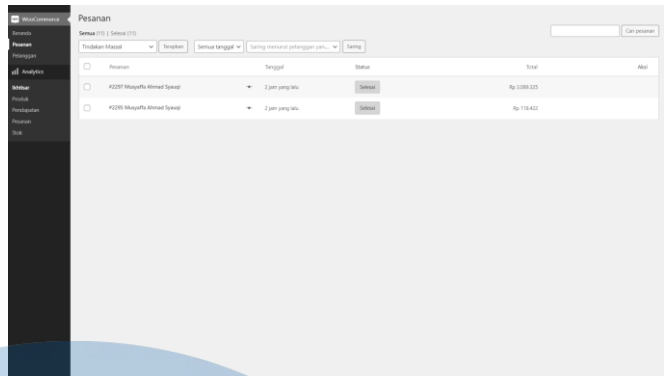


Gambar 4. 32 Mockup input kit marketing

- d. Daftar Pesanan (PIC)

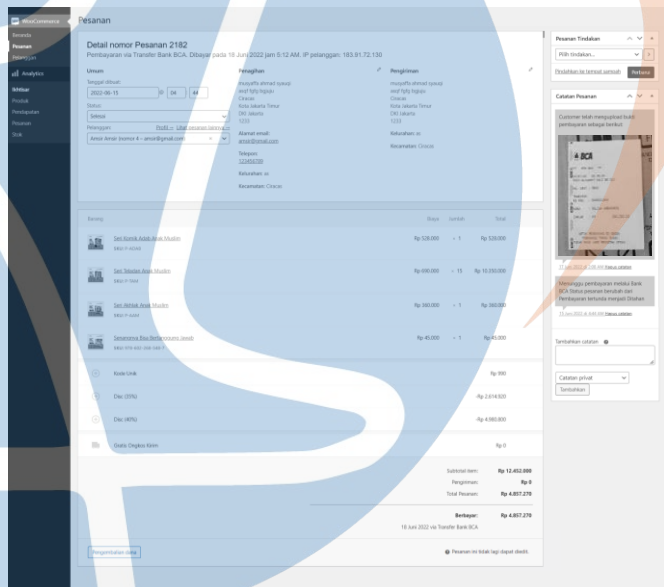
Pada mockup ini akan berisikan list pesanan yang masuk dengan informasi identitas pesanan, tanggal, status, dan juga nilai transaksi yang mempermudah admin untuk memfilter secara sekilas tanpa perlu melihat informasi didalamnya





Gambar 4. 33 Mockup daftar pesanan keseluruhan

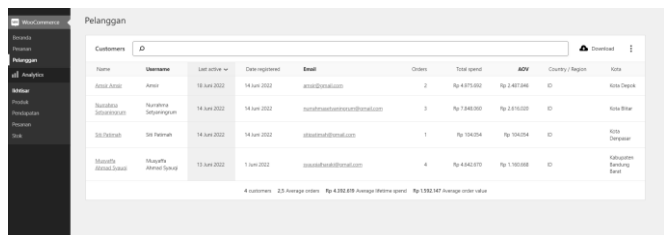
Mockup ini merupakan tampilan isi berupa informasi dari masing-masing pesanan secara detail



Gambar 4. 34 Mockup detail pesanan

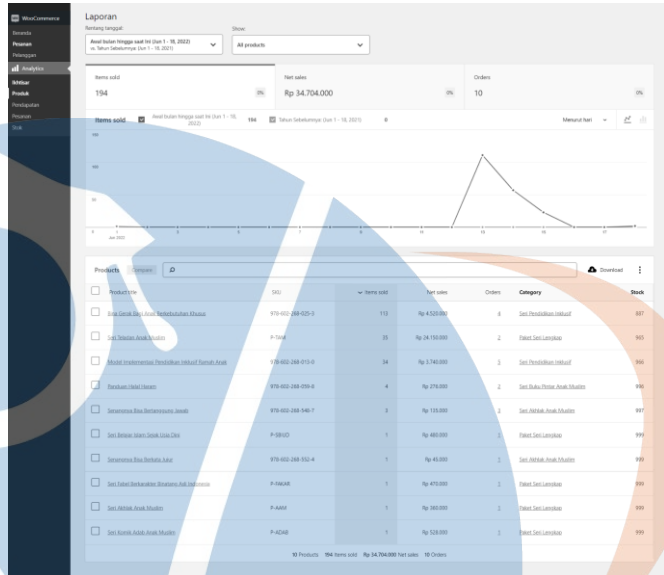
## e. Daftar Pelanggan (PIC)

Bagian ini berisi nilai rekapitulasi transaksi dari para reseller



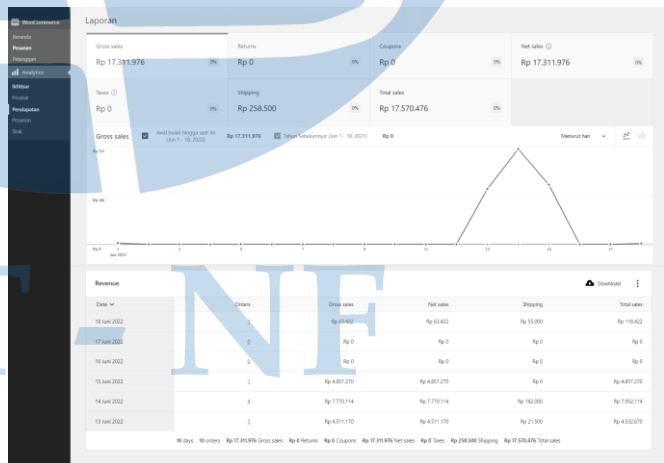
Gambar 4. 35 Mockup daftar pelanggan

- f. Laporan (PIC) -> Pesanan, pendapatan, produk, stok  
Bagian ini akan menampilkan laporan penjualan berdasarkan produk yang terjual



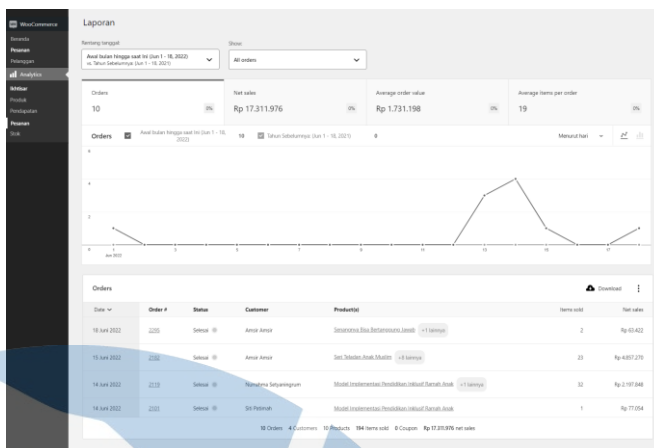
Gambar 4. 36 Mockup laporan per produk

Bagian ini akan menampilkan laporan penjualan berdasarkan nilai pendapatan



Gambar 4. 37 Mockup laporan pendapatan

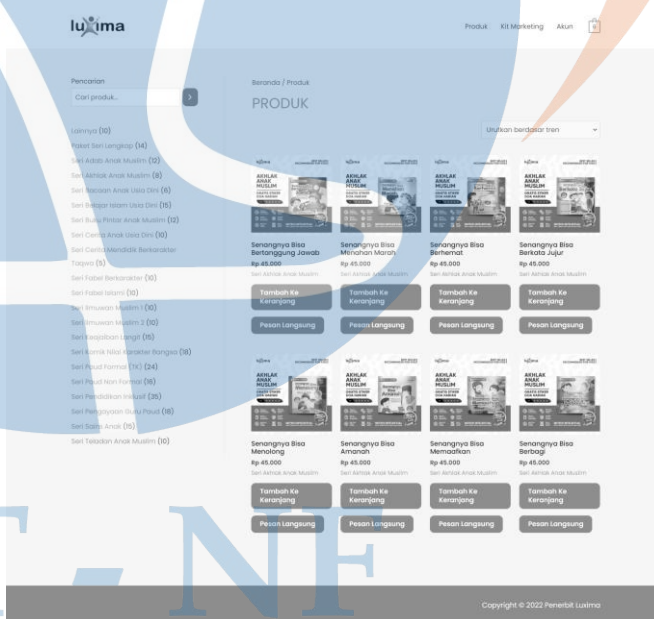
Bagian ini akan menampilkan laporan penjualan berdasarkan pesanan yang dapat diselesaikan oleh penerbit



Gambar 4. 38 Mockup laporan per pesanan

g. Produk (reseller)

Bagian ini merupakan bagian utama bagi reseller yang didalamnya menampilkan list produk yang dapat dipesan

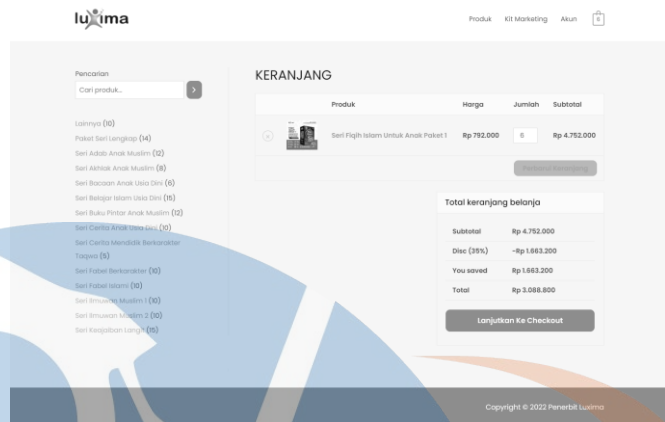


Gambar 4. 39 Mockup halaman produk

h. Keranjang (reseller)

Bagian ini menampilkan buku-buku yang telah dimasukkan keranjang oleh reseller dan juga telah

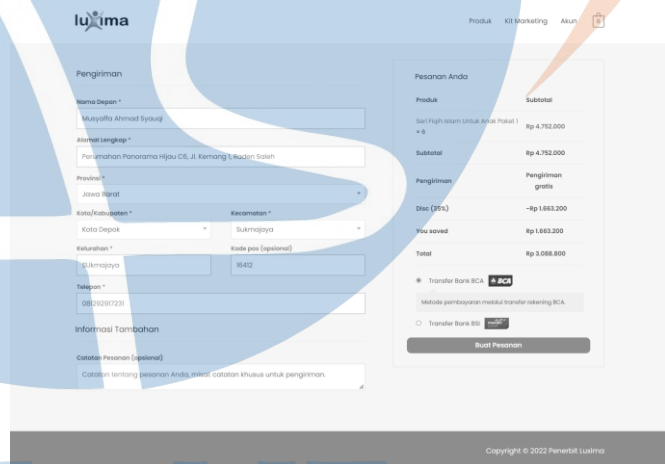
menampilkan jumlah netto dari buku-buku yang akan dipesan



Gambar 4. 40 Mockup halaman keranjang

i. Pembayaran (reseller)

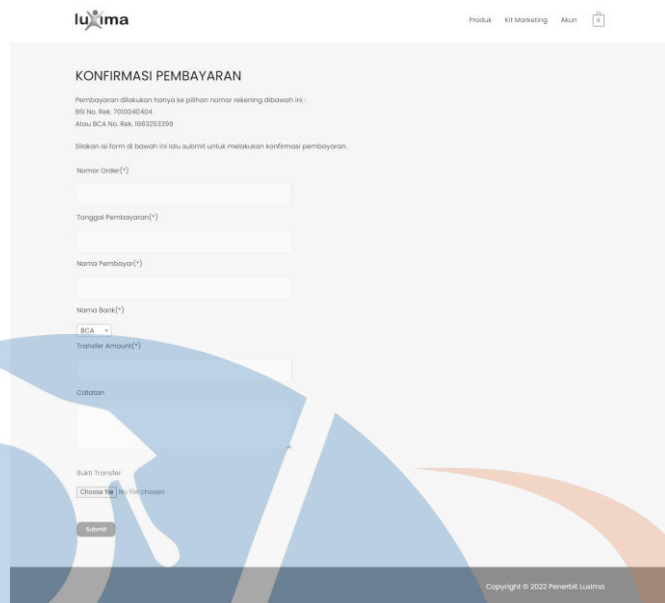
Bagian ini berisikan form yang akan menerima informasi dari reseller baik itu untuk opsi pengiriman dan juga pembayarannya



Gambar 4. 41 Mockup halaman pembayaran

j. Konfirmasi pembayaran (reseller)

Pada bagian ini berisikan form untuk reseller melakukan konfirmasi atas pembayaran yang telah dilakukan



Gambar 4. 42 Mockup halaman konfirmasi pembayaran

#### k. Kit Marketing (reseller)

Bagian ini adalah tampilan yang dapat diakses user untuk mendownload kit marketing yang telah disediakan oleh admin

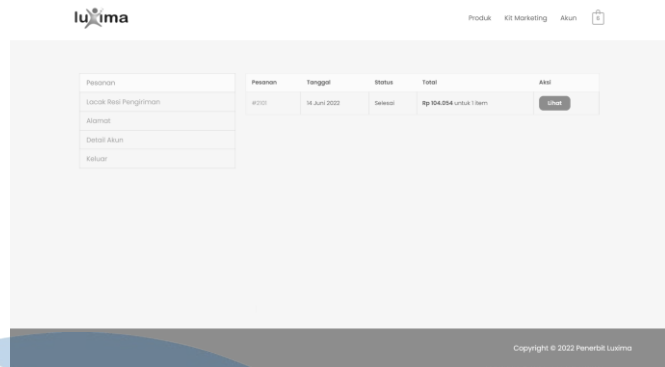


Gambar 4. 43 Mockup halaman kit marketing

# STT - NF

#### 1. History pesanan (reseller)

Bagian ini menampilkan rincian dari Riwayat pemesanan yang dilakukan oleh reseller



Gambar 4. 44 Mockup halaman riwayat pesanan

m. Cek Resi Pengiriman (reseller)

Pada bagian ini akan memunculkan kolom isian untuk reseller melacak resi pengiriman yang telah diberikan admin pada halaman riwayat transaksinya, ketika reseller memberikan inputan resi maka sistem akan memunculkan



Gambar 4. 45 Mockup halaman cek resi pengiriman

n. Alamat (reseller)

Bagian ini untuk menyimpan alamat default pengiriman reseller

Gambar 4. 46 Mockup halaman pengaturan alamat

o. Detail akun (reseller)

Bagian ini ada untuk menyimpan informasi identitas dan akun dari reseller

Gambar 4. 47 Mockup halaman pengaturan akun

### 4.3 Rencana Pengujian Black Box Testing

Berikut merupakan rencana pengujian black box testing yang berfokus pada pengecekan fungsional dari sistem yang dibangun. Mendefinisikan setiap kondisi input dan melakukan pengetesan pada fungsional implementasi dari sistem informasi reseller tersebut.

Tabel 4. 7 Daftar pengujian black box testing

Fungsi diuji	Role	Tahapan	Hasil pengujian
Login	Admin (PJ Gudang), PIC, Reseller	Buka browser > akses <a href="https://www.reseller.penerbitluxima.co.id">https://www.reseller.penerbitluxima.co.id</a> > masukkan username dan password > klik “Login” > sistem menampilkan halaman produk	
Menambah produk	Admin (PJ Gudang)	Klik “reseller area” -> “dashboard” -> “produk” -> “tambah baru” -> isi data produk -> terbitkan	
Mengubah produk	Admin (PJ Gudang)	Klik “reseller area” -> “dashboard” -> “produk” -> “semua produk” -> klik produk yang akan diubah -> ubah informasi -> perbaharui	
Menghapus produk	Admin (PJ Gudang)	Klik “reseller area” -> “dashboard” -> “produk” -> “semua produk” -> klik produk yang akan dihapus -> “pindah ke tempat sampah”	



Input kit marketing	Admin (PJ Gudang)	Klik “reseller area” -> “dashboard” -> “laman” -> pilih page “kit marketing” -> “sunting dengan elementor” -> atur kit marketing yang akan dipublikasikan -> perbarui	
Membuat pesanan	Reseller	Pilih produk yang akan dipesan “”tambah ke keranjang/pesan langsung” -> buka “keranjang” -> cek jumlah qty produk -> “lanjutkan ke checkout” -> isi alamat pengiriman (apabila berbeda dengan default) -> memilih opsi pengiriman dan pembayaran -> buat pesanan	
Cek resi pengiriman	Reseller	“akun” -> “lacak resi pengiriman” -> masukkan nomor resi dan opsi kurir -> “cek resi”	
Setting alamat	Reseller	“akun” -> “alamat” -> “edit” -> isi informasi alamat terbaru -> “simpan alamat”	

Setting informasi akun	Reseller	“akun” -> “detail akun” -> isi informasi akun terbaru -> “simpan perubahan”	
Melihat riwayat pesanan	Reseller	“akun” -> “pesanan” -> pilih pesanan klik “lihat” ->	
Download kit marketing	Reseller	“kit marketing” -> memilih yang akan di download -> “download”	
Memproses pesanan	PIC	“WooCommerce” -> “pesanan” -> pilih pesanan -> “proses pesanan”	
Input resi pengiriman	PIC	“WooCommerce” -> “pesanan” -> pilih pesanan -> masukkan nomor resi	
Pengembalian dana	PIC	“WooCommerce” -> “pesanan” -> pilih pesanan -> “pengembalian dana” -> isi nilai pengembalian dan alasan -> “kembalikan”	
Melihat laporan	PIC	“WooCommerce” -> “analytics” -> memilih “produk/pendapatan /pesanan/stok”	

#### 4.4 Rencana Evaluasi Sistem

Pada tahapan ini akan dilakukan penyebaran kuisisioner kepada user diantaranya admin (PJ Gudang), PIC, dan juga reseller nya terkait dengan implementasi sistem informasi reseller ini. Pengisian kuisisioner ini dipergunakan untuk mengukur sejauh mana sistem informasi ini dapat dapat memberikan kemudahan dan kepuasan sesuai dengan peruntukannya bagi rolenya masing-masing menggunakan metode UAT (*User Acceptance Testing*) dan perhitungan skala likert seperti table dibawah ini.

Tabel 4. 8 Bobot skala likert

Kode	Jawaban	Bobot
SS	Sangat Setuju	4
S	Setuju	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

Dengan perhitungan skala likert diatas, berikut ini adalah rencana isi kuisisioner penerapan sistem informasi reseller berbasis website pada PT Luxima Metro Media yang dibagi menjadi 3 bagian diantaranya kepada admin (PJ Gudang), PIC, dan juga reseller.

Tabel 4. 9 Pertanyaan UAT bagi Admin (PJ gudang)

Alternatif Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
	STS	TS	S	SS
	Skor Nilai			
	1	2	3	4
Apakah aplikasi ini mudah digunakan?				
Apakah menu-menu yang tersedia sesuai dengan kebutuhan?				
Apakah menu menu tersebut berfungsi?				
Apakah letak dan tampilan menu menu tersebut mudah untuk difahami?				

Apakah pengisian data/informasi mudah dikelola?				
---	--	--	--	--

Tabel 4. 10 Pertanyaan UAT bagi PIC

Alternatif Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
	STS	TS	S	SS
	Skor Nilai			
	1	2	3	4
Apakah aplikasi ini mudah digunakan?				
Apakah menu-menu yang tersedia sesuai dengan kebutuhan?				
Apakah menu menu tersebut berfungsi?				
Apakah letak dan tampilan menu menu tersebut mudah untuk difahami?				
Apakah pengisian data/informasi mudah dikelola?				
Apakah terbantu dalam mengelola pesanan?				
Apakah mempersingkat waktu dalam mengelola pesanan?				
Apakah mempermudah dalam membuat laporan penjualan secara umum?				

Tabel 4. 11 Pertanyaan UAT bagi Reseller

Alternatif Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
	STS	TS	S	SS
	Skor Nilai			
	1	2	3	4
Apakah aplikasi ini mudah digunakan?				
Apakah menu-menu yang tersedia sesuai dengan kebutuhan?				
Apakah menu menu tersebut berfungsi?				

Apakah letak dan tampilan menu menu tersebut mudah untuk difahami?				
Apakah pengisian data/informasi mudah dikelola?				
Apakah terbantu dalam membuat pesanan?				
Apakah mempersingkat waktu dalam membuat pesanan?				
Apakah mempermudah untuk cek stok produk?				
Apakah mempermudah untuk cek biaya pengiriman?				
Apakah mempermudah untuk cek nilai diskon produk?				

STT - NF