

IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PENJUALAN  
KERAJINAN LOGAM BERBASIS WEB  
(Studi Kasus: CV. MFR Collection)

Ainun Diniyah, Agus Suhendar, S.T., M.Eng.

Abstrak

MFR Collection merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan kerajinan logam seperti cincin dan bros, dimana proses penjualanya masih bersifat manual. Apabila pelanggan ingin menanyakan produk kerajinan logam yang dijual maka pelanggan harus datang ke toko MFR Collection ataupun pelanggan dapat menghubungi *via chat* untuk memilih produk dan melakukan pesanan. Pelanggan yang memesan *via chat* akan menimbulkan pesan yang tidak terbaca oleh admin atau spam chat. Pencatatan yang masih ditulis tangan juga dapat beresiko terselip atau hilangnya nota pesanan dimana nantinya akan dibuatlah sebuah laporan. Tujuan membangun sistem e-commerce penjualan kerajinan logam berbasis web ini pelanggan dapat melakukan pesanan produk tanpa harus datang ke toko. Sehingga pihak perusahaan pun dapat mengatasi masalah pengolahan produk, pengolahan pesanan sehingga dapat memberikan kemudahan kepada pelanggan untuk mendapatkan informasi tentang MFR Collection. Tahapan penelitian yang digunakan dalam merancang sebuah sistem penjualan yaitu pengumpulan data, analisis dan rancangan sistem, implementasi sistem, pengujian sistem, analisis dan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini adalah dengan diimplementasikan *e-commerce* pada MFR Collection ini dapat digunakan sebagai sarana promosi penjualan yang dapat diakses dimanapun dan kapanpun.

Kata kunci : *Sistem\_informasi; E-commerce; Kerajinan\_logam; Web*

IMPLEMENTATION OF WEB BASED METAL CRAFT  
SALES INFORMATION SYSTEM  
(Case Study: CV. MFR Collection)

Ainun Diniyah, Agus Suhendar, S.T., M.Eng.

Abstract

MFR Collection is a company that operates in the field of selling metal crafts such as rings and brooches, where the sales process is still manual. If customers want to ask about metal craft products being sold, customers must come to the MFR Collection shop or customers can contact via chat to select products and place an order. Customers who order via chat will receive messages that are not read by the admin or chat spam. Notes that are still written by hand can also be at risk of being slipped or lost in the order note from which a report will later be made. The aim of building an e-commerce system for selling web-based metal crafts is that customers can order products without having to come to the shop. So that the company can overcome problems with product processing and order processing so that it can make it easier for customers to get information about the MFR Collection. The research stages used in designing a sales system are data collection, system analysis and design, system implementation, system testing, analysis and conclusions. The result of this research is that by implementing e-commerce in the MFR Collection, it can be used as a sales promotion tool that can be accessed anywhere and anytime.

Keywords: Information\_system; Ecommerce; metal\_craft; Web