

**STIE BINA KARYA
JURUSAN BISNIS DIGITAL
PROGRAM STRATA I
TEBING TINGGI**

**ANALISIS PERANCANGAN SISTEM PEMESANAN JASA FOTOGRAFI
BERBASIS WEBSITE PADA BISNIS DEPICTWORKS FOTOGRAFI**

SKRIPSI

OLEH

ADRYAN PRAYOGA (21130007)



**GUNA MEMENUHI SALAH SATU SYARAT UNTUK MENYELESAIKAN
PENDIDIKAN PADA PROGRAM STRATA I BISNIS DIGITAL
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI BINA KARYA
TEBING TINGGI**

2025

ABSTRACT

SYSTEM DESIGN ANALYSIS OF A WEB-BASED PHOTOGRAPHY SERVICE BOOKING SYSTEM FOR DEPICTWORKS PHOTOGRAPHY BUSINESS

Adryan Prayoga

STIE Bina Karya Tebing Tinggi Program Studi S1 Bisnis Digital

adryanprayoga690@gmail.com

Supervisor I

Bobby Hartanto, S.Kom., MMSI., CIISA., CDMS.

Supervisor II

Hastuti Handayani Harahap, S.Sos., M.SP

Depictworks is a professional photography brand offering both indoor and outdoor photo services. Up until now, the booking process at Depictworks has been handled manually via direct messages or face-to-face meetings, which often makes it difficult for the business owner to manage customer reservation data effectively. This manual approach is also prone to errors and inefficiencies. To address these challenges, a web-based reservation system was developed to make it easier for clients to book services online, while also helping the business owner organize bookings in a more systematic and manageable way. The presence of this website is also expected to strengthen the professional image and credibility of the Depictworks brand. The system was built using the Agile development methodology, which allows for iterative, flexible, and collaborative work. The design process includes the creation of a Use Case Diagram, Entity Relationship Diagram (ERD), and a user interface (UI/UX) prototype. The website was built using HTML, CSS, JavaScript, and PHP, with MySQL as the database system and XAMPP as the local server environment. The result of this project is a photography service booking website that has been tested and functions properly. This website is expected to be directly utilized by the business owner to support Depictworks' operational activities in a more digital and efficient manner. This system has made the booking process more efficient and allowed customer data to be managed in a more structured manner.

Keywords: Booking Services Online , Website, Agile.

ABSTRAK

ANALISA PERANCANGAN SISTEM PEMESANAN JASA FOTOGRAFI BERBASIS WEBSITE PADA BISNIS DEPICTWORKS FOTOGRAFI

Adryan Prayoga

STIE Bina Karya Tebing Tinggi Program Studi S1 Bisnis Digital
adryanprayoga690@gmail.com

Dosen Pembimbing I

Bobby Hartanto, S.Kom., MMSI., CIISA., CDMS.

Dosen Pembimbing II

Hastuti Handayani Harahap, S.Sos., M.SP

Depictworks adalah sebuah brand fotografi profesional yang menyediakan layanan foto baik secara *indoor* maupun *outdoor*. Selama ini, proses pemesanan layanan di Depictworks masih dilakukan secara manual melalui chat pribadi atau pertemuan langsung, yang kerap menyulitkan pemilik usaha dalam menyusun dan mengelola data *booking* pelanggan. Hal ini juga dinilai kurang efisien dan berisiko menyebabkan kesalahan pencatatan. Oleh karena itu, dibangunlah sebuah sistem reservasi berbasis *website* yang bertujuan untuk memudahkan pelanggan dalam melakukan *booking* layanan secara online, sekaligus membantu pemilik usaha dalam mengatur data reservasi dengan lebih rapi dan terstruktur. Kehadiran *website* ini juga diharapkan dapat memberikan kesan lebih profesional dan meningkatkan citra resmi dari brand Depictworks. Sistem dikembangkan menggunakan pendekatan *Agile*, yang memungkinkan pengembangan dilakukan secara bertahap dan kolaboratif. Proses perancangannya mencakup pembuatan *Use Case Diagram*, *Entity Relationship Diagram (ERD)*, serta rancangan antarmuka pengguna (*UI/UX*). *Website* ini dibangun menggunakan bahasa pemrograman *HTML*, *CSS*, *JavaScript*, dan *PHP*, dengan *MySQL* sebagai sistem basis data, serta *XAMPP* untuk menjalankan server lokal. Hasil dari proyek ini adalah sebuah *website* pemesanan jasa fotografi yang telah diuji dan mampu berjalan dengan baik sesuai fungsinya. *Website* ini diharapkan dapat digunakan secara langsung oleh pemilik bisnis untuk mendukung kegiatan operasional Depictworks secara digital. Dengan adanya sistem ini, proses pemesanan menjadi lebih efisien dan pengelolaan data pelanggan dapat dilakukan secara lebih terstruktur.

Kata Kunci: *Booking layanan Online, Website, Agile.*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada era digital yang saat ini bergerak sangat dinamis, fotografi menemukan medium yang baru. Keberadaan media sosial dan *platforms* digital membuat pelaku industri fotografi lebih mudah untuk mengeksplorasi kreativitas dalam penyajian. Pergeseran dalam cara orang berinteraksi dengan gambar, menjadikan fotografi menjadi salah satu sorotan utama dalam industri kreatif modern yang memberikan kontribusi terhadap perekonomian.

Menteri Ekonomi Kreatif, Bapak Teuku Riefky Harsya menyatakan bahwa masing-masing subsektor memiliki potensi pasar yang berbeda. Sektor ekonomi kreatif sendiri telah menyerap 24,92 juta tenaga kerja dan diperkirakan akan meningkat menjadi 26 juta orang pada akhir tahun. (Prasetya, 2024)

Konsumen di era dengan perkembangan yang maju saat ini cenderung mencari informasi jasa atau produk khususnya industri kreatif fotografi secara *online*. Salah satu bisnis jasa fotografi yang sedang berkembang dan membutuhkan transformasi digital adalah Depictworks Fotografi. *Brand* fotografi ini adalah milik salah satu mahasiswa STIE Bina Karya yang sekarang sedang menempuh pendidikan sembari menjalankan bisnis fotografi dengan metode konvensional.

Depictworks Fotografi sudah berjalan tiga tahun semenjak akhir Pandemi Covid 19. Bisnis ini terinspirasi karena pelaku bisnis melihat peluang pada

industri fotografi khususnya wilayah Kota Tebing Tinggi dan Kabupaten Batu Bara, namun selama tiga tahun bisnis berjalan pelaku bisnis kesulitan dalam melayani *booking* fotografi acara yang terdapat banyak celah pada sistem pemesanan fotografi yang tidak dapat dilayani dengan baik.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pelaku usaha fotografi, terdapat beberapa kendala utama yang sering dihadapi dalam menjalankan bisnis jasa fotografi. Salah satu masalah yang paling sering muncul adalah sistem pemesanan yang masih dilakukan secara manual. Banyak pelanggan harus datang langsung ke studio atau menghubungi pelaku usaha melalui pesan pribadi untuk melakukan pemesanan. Hal ini sering kali menyebabkan kesalahan interpretasi pesan, penjadwalan yang tidak terkoordinasi secara optimal bahkan berpotensi kehilangan calon pelanggan akibat keterlambatan dalam memberikan merespons.

Selain itu, pencatatan jadwal dan pembayaran juga menjadi tantangan tersendiri. Karena belum adanya sistem yang terstruktur, pelaku bisnis mengaku kesulitan dalam mengatur jadwal pemotretan, terutama saat ada banyak permintaan dalam waktu yang bersamaan. Tidak jarang terjadi kesalahan pencatatan yang menyebabkan ketidakseimbangan antara jumlah pesanan dan kapasitas layanan yang tersedia.

Pelaku usaha juga mengaku kesulitan menjangkau pasar yang lebih luas karena promosi di media sosial yang mereka lakukan kurang efektif. Meskipun sudah rutin mengunggah hasil foto, kontennya sering kali tenggelam dalam persaingan algoritma dan sulit menjangkau calon pelanggan yang tepat. Kurangnya interaksi dengan audiens serta strategi pemasaran yang terbatas membuat layanan

mereka kurang dikenal.

Untuk mengatasi permasalahan ini, salah satu solusi yang bisa diterapkan adalah pembuatan *website* pemesanan jasa fotografi yang memungkinkan pelanggan untuk melakukan pemesanan secara *online* dengan sistem yang lebih terorganisir. Dengan adanya *website* ini, pelanggan bisa langsung melihat jadwal yang tersedia, memilih paket fotografi sesuai kebutuhan, serta melakukan pembayaran secara digital. Selain mempermudah pelanggan, sistem ini juga akan membantu pelaku bisnis dalam mengatur jadwal dan mengurangi potensi kesalahan dalam pencatatan pesanan.

Dengan memanfaatkan teknologi digital, Depictworks Fotografi diharapkan dapat memperluas jangkauan pelanggan, meningkatkan efektivitas promosi, serta memberikan kemudahan dalam proses pemesanan jasa fotografi. Oleh karena itu, penelitian **“Analisis Perancangan Sistem Pemesanan Jasa Fotografi Berbasis Website Pada Bisnis Depictworks Fotografi”** bertujuan untuk merancang sistem pemesanan berbasis *web* yang mendukung transformasi digital bisnis ini. Diharapkan, sistem ini dapat meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan jadwal pemotretan, mengurangi kesalahan dalam pencatatan pesanan, serta memberikan pengalaman yang lebih praktis bagi pelanggan sehingga mampu meningkatkan daya saing Depictworks Fotografi di era digital.

Penerapan sistem pemesanan berbasis *website* pada Depictworks Fotografi harapkan membawa berbagai manfaat, baik bagi pelanggan maupun bagi pengelola bisnis. Salah satu manfaat utamanya adalah kemudahan dalam proses pemesanan. Dengan adanya sistem digital, pelanggan tidak perlu lagi datang

langsung ke studio atau menunggu balasan pesan secara manual. Mereka dapat dengan mudah melihat jadwal yang tersedia, memilih layanan yang sesuai, serta melakukan pemesanan dan pembayaran secara langsung melalui *website*. Dari sisi promosi, kehadiran *website* juga akan meningkatkan visibilitas bisnis di dunia digital. Dalam era saat ini, mayoritas calon pelanggan mencari layanan fotografi secara online, baik melalui mesin pencari maupun media sosial. Dengan memiliki *website* yang profesional dan mudah diakses, Depictworks Fotografi dapat lebih mudah ditemukan oleh calon pelanggan sehingga peluang untuk mendapatkan lebih banyak pesanan juga akan makin besar.

Selain meningkatkan jumlah pelanggan, sistem ini juga memberikan manfaat dalam meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap bisnis. Dengan adanya sistem yang jelas dan terstruktur, pelanggan akan merasa lebih nyaman dan yakin dalam menggunakan jasa fotografi karena semua informasi mengenai layanan, harga, serta ketersediaan jadwal dapat diakses secara transparan.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang Bisnis fotografi Depictworks Fotografi Penggalangan di atas, dapat diidentifikasi beberapa masalah utama yang dihadapi usaha ini, yaitu sebagai berikut:

1. Sistem Pemesanan yang Masih Manual

Pelanggan harus datang langsung ke studio atau menghubungi pelaku usaha melalui pesan pribadi untuk melakukan pemesanan, yang sering kali menyebabkan ketidakefisienan dan keterlambatan merespons serta kesulitan

dalam mengelola dan memastikan jadwal yang telah dipesan agar terkoordinasi secara optimal.

2. Kurangnya Efektivitas dalam Promosi dan Pemasaran

Sulit bagi pelanggan untuk menemukan informasi lengkap mengenai layanan, harga, dan portofolio Depictworks Fotografi dalam satu *platforms* yang terorganisir.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dari Depictworks Fotografi Penggalangan di atas, berikut merupakan rumusan masalahnya yaitu:

1. Bagaimana merancang sistem pemesanan jasa fotografi berbasis *website* yang dapat mempermudah pelanggan dalam melakukan pemesanan tanpa harus datang langsung ke studio atau menghubungi fotografi secara manual?
2. Bagaimana sistem pemesanan berbasis *website* dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap usaha Depictworks Fotografi melalui transparansi informasi layanan, harga, dan ketersediaan jadwal?

D. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan memiliki fokus yang jelas, terdapat beberapa batasan masalah yang perlu diperhatikan, yaitu:

1. Sistem yang dirancang hanya berfokus pada proses pemesanan jasa fotografi secara online, termasuk fitur untuk melihat jadwal yang tersedia, memilih paket layanan, serta melakukan pemesanan, tanpa mencakup fitur pengeditan

atau pengolahan fotografigrafi secara digital di dalam *platforms*.

2. Penelitian ini hanya dilakukan pada bisnis Depictworks Fotografi, yang beroperasi di wilayah Kota Tebing Tinggi dan Kabupaten Batu Bara, dengan ruang lingkup yang berfokus pada digitalisasi sistem pemesanan, bukan pada aspek teknis pengambilan gambar atau penyuntingan fotografigrafi.
3. *Website* yang dirancang berfungsi sebagai *platforms* pemesanan dan informasi bisnis sehingga tidak mencakup fitur *marketplace* atau komunitas berbasis pelanggan, seperti forum diskusi atau fitur berbagi hasil fotografi secara publik.
4. Penelitian ini mencakup strategi pemasaran digital melalui *website*, namun tidak secara spesifik membahas strategi promosi di media sosial atau periklanan digital di *platforms* seperti Facebook, Instagram, dan TikTok.

E. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan solusi tepat terhadap masalah yang dihadapi oleh Depictworks Fotografi dalam mengembangkan usaha, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Meningkatkan efisiensi manajemen jadwal pemotretan dan pencatatan pesanan sehingga dapat mengurangi risiko Terjadinya tumpah tindih jadwal, miskomunikasi, serta kesalahan dalam pengelolaan data pelanggan dan transaksi.

2. Merancang dan mengembangkan sistem pemesanan jasa fotografi berbasis *website* yang mempermudah pelanggan dalam melakukan pemesanan layanan secara *online* tanpa harus datang langsung ke studio atau menghubungi pelaku usaha secara manual.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat dari berbagai pihak sebagai berikut:

1. Manfaat Bagi Peneliti

Menambah wawasan dan pengalaman dalam merancang serta mengembangkan sistem pemesanan berbasis *website* untuk bisnis jasa fotografi.

2. Manfaat Bagi Program Studi Bisnis Digital STIE Bina Karya

Memberikan kontribusi terhadap perkembangan riset di bidang digitalisasi bisnis, khususnya dalam sektor ekonomi kreatif seperti fotografi

3. Manfaat Bagi Usaha Depictworks Fotografi

Meningkatkan efisiensi operasional dalam manajemen pemesanan dan layanan pelanggan melalui sistem berbasis digital dan penyediaan informasi yang lebih transparan serta mudah di akses

4. Manfaat Bagi Mahasiswa Atau Peneliti Selanjutnya

Memberikan dasar bagi penelitian lanjutan mengenai optimalisasi fitur dan integrasi teknologi tambahan, seperti kecerdasan buatan dalam sistem pemesanan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini bertujuan memberikan gambaran penelitian yang serupa dan relavan terhadap penelitian pada usaha fotografi Depictworks Fotografi

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti (Tahun) Skripsi/Tesis/Jurnal/Project	Judul Project Tema/Topik Project	Metode Project & Hasil Project
Wulan Triana Putri, Reza Febriana Putri, Winnona Chaterine, Alfatah Haries, Faradika (2023), Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat	Perancangan Sistem Informasi Administrasi Jasa Fotografigrafi Berbasis Web Pada Rf Photo Studio	Metode Penelitian: Metode Pengumpulan Data Agar tercapainya target yang lebih baik dalam penulisan ilmiah ini seperti wawancara dan observasi Hasil Penelitian: Penelitian ini menghasilkan sistem informasi administrasi jasa fotografi berbasis web pada RF Photo Studio yang dapat memudahkan dalam pengelolaan transaksi pemesanan jasa fotografi dan informasi fotografi
Prasetyo Adi Nugroho, Dodi Hernandi (2024),	Perancangan Sistem Informasi	Metode Penelitian: Penelitian ini menggunakan

Jurnal Rekayasa Informasi Swadharma	Untuk Penyewaan Jasa Fotografi Berbasis Web Pada Appa Project	<p>metode <i>Waterfall</i></p> <p>Hasil Penelitian: Setelah dilakukan analisis dari perancangan yang dilakukan pada Appa</p> <p><i>Project</i> Fotografi dapat (Triana Putri et al., 2023) disimpulkan bahwa sistem informasi penyewaan jasa fotografi yang dirancang di APPA <i>Project</i> sudah terintegrasi secara baik dengan menggunakan teknologi serta media internet</p>
Muhammad Yusuf Ardabilia, Muhammad Fachrie (2024), Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis	Pengembangan Sistem Pemesanan Jasa Fotografi dengan Integrasi Payment Gateway Berbasis Android	<p>Metode Penelitian: Metode ini menggunakan pendekatan kualitatif</p> <p>Hasil Penelitian: sistem pemesanan jasa fotografi <i>vibesroom</i> yang dibangun menggunakan <i>framework flutter</i></p>
Muhammad Yuha Pratama, Dina Anzani, Al Yafi Ramadhan, Tesalonika Aulia Duha (2024),	Rancang Bangun Media Promosi dan Galeri Portofolio Jasa Fotografi	<p>Metode Penelitian: Metode penelitian yang akan digunakan pada penelitian ini yaitu Metode deskriptif dengan menjabarkan suatu</p>

Jurnal Komputer Teknologi Sistem Komputer	Berbasis Web Pada Difotografin Studio	<p>peristiwa dan kondisi yang akan terjadi pada masa sekarang</p> <p>Hasil Penelitian: Penelitian ini berhasil karena menunjukkan studi tentang rancang bangun media promosi dan galeri portofolio jasa fotografi berbasis web pada Difotografiin Studio.</p>
Ketut Pradipta Wistika Dian Pramana, Ni Wayan Setiasih (2023), Jurnal Informasi dan Teknologi	Sistem Informasi Pemesanan Jasa Fotografi pada Julian Fotografi Menggunakan Framework Laravel	<p>Metode Penelitian: metode penelitian rekayasa perangkat lunak yang menggabungkan elemen-elemen <i>software</i></p> <p>Hasil Penelitian: Berdasarkan penelitian Sistem Informasi Pemesanan Jasa Fotografi pada Julian Fotografi menggunakan Framework Laravel, Hasil pengujian menunjukkan bahwa semua pengguna mendapatkan hasil memuaskan, menandakan bahwa <i>website</i> ini beroperasi dengan baik dan sukses</p>

Sumber: Data Sekunder, (2025)

B. *Digital Marketing*

Digital marketing adalah strategi pemasaran yang memanfaatkan teknologi

digital untuk menjangkau konsumen. Dalam era di mana internet dan perangkat mobile menjadi bagian integral dari kehidupan sehari-hari, digital *marketing* telah menjadi alat yang sangat penting bagi bisnis untuk berinteraksi dengan pelanggan mereka (Pangestika, 2024). *Digital marketing* mencakup semua upaya pemasaran yang menggunakan perangkat elektronik atau internet untuk menjangkau lebih banyak orang (Novia et al., 2024). *Digital marketing* mencakup berbagai saluran, seperti media sosial, *email*, mesin pencari, dan *website*, yang memungkinkan perusahaan untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan lebih tersegmentasi.

Salah satu keunggulan *digital marketing* adalah kemampuannya untuk menargetkan audiens dengan lebih tepat. Dengan menggunakan data demografis, perilaku, dan minat, bisnis dapat menyusun kampanye yang lebih relevan dan menarik bagi konsumen. Misalnya, dalam konteks jasa fotografi, bisnis dapat menargetkan iklan kepada individu yang baru saja menikah atau yang sedang merencanakan acara khusus sehingga meningkatkan kemungkinan konversi (Asiva Noor Rachmayani, 2015). Selain itu, digital marketing memungkinkan pengukuran yang lebih akurat terhadap hasil kampanye sehingga perusahaan dapat melakukan penyesuaian yang diperlukan untuk meningkatkan efektivitas strategi mereka. Terdapat beberapa jenis pemasaran digital seperti:

1. Search Engine Optimization (SEO)

SEO adalah proses mengoptimalkan *website* agar muncul di hasil pencarian mesin pencari seperti *google*. Tujuannya adalah untuk meningkatkan visibilitas dan menarik pengunjung secara organik. Dengan menggunakan kata kunci yang relevan, memperbaiki struktur *website*, dan menciptakan konten berkualitas,

bisnis dapat meningkatkan peringkat mereka di hasil pencarian.

2. Content Marketing

Content marketing berfokus pada pembuatan dan distribusi konten yang berharga dan relevan untuk menarik dan mempertahankan *audiens*. Ini bisa berupa artikel *blog*, video, infografik, atau *podcast*. Dengan memberikan informasi yang bermanfaat, bisnis dapat membangun kepercayaan dan kredibilitas di mata pelanggan.

3. Sosial Media Marketing

Sosial media *marketing* melibatkan penggunaan *platform* media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Twitter untuk mempromosikan produk atau jasa. Ini adalah cara yang efektif untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan, membangun komunitas, dan meningkatkan *brand awareness*.

4. Email Marketing

Email marketing adalah strategi yang menggunakan email untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Ini bisa berupa *newsletter*, penawaran khusus, atau pengingat tentang layanan. Dengan mengumpulkan alamat *email* pelanggan, bisnis dapat mengirimkan informasi yang relevan dan menarik, serta menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan.

5. Pay-Per-Click (PPC) Advertising

PPC Advertising adalah model iklan di mana pengiklan membayar setiap kali iklan mereka diklik. Ini sering digunakan di mesin pencari dan media sosial. Dengan PPC, bisnis dapat menargetkan audiens tertentu berdasarkan kata kunci, lokasi, dan demografi.

6. Affiliate Marketing

Affiliate marketing adalah strategi di mana bisnis membayar komisi kepada afiliasi untuk mempromosikan produk atau jasa mereka. Afiliasi akan mendapatkan imbalan setiap kali mereka berhasil mengarahkan pelanggan ke bisnis tersebut. Ini adalah cara yang efektif untuk memperluas jangkauan tanpa harus mengeluarkan biaya besar di awal.

7. Influencer Marketing

Influencer marketing melibatkan kolaborasi dengan individu yang memiliki pengaruh di media sosial untuk mempromosikan produk atau jasa. Influencer dapat membantu menjangkau *audiens* yang lebih luas dan memberikan kredibilitas tambahan.

Selain jenis-jenis pemasaran terdapat juga analisis dan pengukuran matrik yang dilakukan untuk dapat memastikan keberhasilan dari kampanye pemasaran yang dilakukan. Berikut merupakan beberapa metrik yang umum digunakan untuk mengukur kinerja kampanye digital:

a. Jumlah Tayangan (*Impressions*)

Impressions digunakan untuk mengukur berapa kali konten dilihat oleh *audiens* yang sudah disediakan langsung oleh *platform*.

b. Jangkauan (*Reach*)

Reach untuk mengukur jumlah unik orang yang melihat konten dan memiliki rumus untuk perhitungan pada *Engagement Rate*.

c. Tingkat Keterlibatan (*Engagement Rate*)

Engagement rate digunakan untuk mengukur tingkat interaksi audiens dengan konten yang diposting dan dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Engagement Rate} = \left(\frac{\text{Total Engagement}}{\text{Total Reach}} \right) \times 100\%$$

C. Kewirausahaan Digital

Menurut (Etsa., 2020) Kewirausahaan digital adalah proses memulai dan mengelola bisnis dengan menggunakan teknologi digital sebagai fondasi utama operasionalnya. Ini mencakup segala sesuatu mulai dari *e-commerce*, aplikasi mobile, *platform* media sosial hingga teknologi berbasis *cloud* dan *big data*. Pengusaha digital atau digital *entrepreneur* adalah individu yang memanfaatkan teknologi digital untuk menciptakan produk atau layanan baru mendistribusikan produk atau layanan tersebut serta membangun hubungan dengan pelanggan secara online.

Seiring perkembangan teknologi, kewirausahaan digital semakin populer karena membuka peluang bagi individu maupun organisasi untuk menciptakan inovasi dan memberikan nilai tambah dalam perekonomian digital. Berdasarkan model bisnis dan pemanfaatan teknologi, terdapat beberapa kategori utama dalam kewirausahaan digital, antara lain:

1. Wirausaha *E-Commerce*

Jenis usaha ini melibatkan penjualan produk atau layanan melalui *platform online*. Bisnis dapat dijalankan melalui toko *online* pribadi dengan memanfaatkan platform seperti Shopify dan WooCommerce, Marketplace

seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada, serta media sosial seperti Instagram, TikTok Shop, dan Facebook Marketplace untuk meningkatkan penjualan.

2. *Dropshipping* dan *Reseller*

Model bisnis ini tidak mengharuskan pelaku usaha menyimpan stok barang sendiri. *Dropshipper* berperan sebagai perantara yang menghubungkan pelanggan dengan pemasok, di mana produk akan langsung dikirim oleh *supplier*. Sementara itu, *reseller* membeli barang dalam jumlah tertentu dari pemasok sebelum menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi. Kedua metode ini memungkinkan seseorang memulai bisnis dengan modal kecil dan risiko yang lebih rendah.

3. *Affiliate Marketing*

Affiliate marketing merupakan strategi pemasaran berbasis komisi, di mana seseorang memperoleh penghasilan dengan mempromosikan produk atau layanan pihak lain. Biasanya dilakukan melalui *blog* atau *website* yang memuat ulasan produk, media sosial seperti YouTube, Instagram, atau TikTok untuk merekomendasikan produk, serta program afiliasi dari *platform* seperti Shopee Affiliate, Amazon Associates, atau Tokopedia Affiliate.

4. *Content Creator* dan *Influencer*

Pelaku usaha digital dalam kategori ini menghasilkan pendapatan melalui pembuatan konten di berbagai *platform* seperti YouTube dengan monetisasi iklan dan sponsor, Instagram serta TikTok melalui kerja sama *endorsement*, serta podcast yang memperoleh penghasilan dari iklan dan langganan premium. Keuntungan mereka berasal dari iklan, sponsor, donasi, atau

penjualan produk dan layanan pribadi.

5. Pengembang Aplikasi dan Perangkat Lunak

Jenis usaha ini melibatkan individu atau perusahaan yang mengembangkan aplikasi, situs *web*, atau perangkat lunak yang dapat dijual atau digunakan sebagai layanan (*Software as a Service/SaaS*). Contoh bisnis dalam kategori ini meliputi aplikasi seperti Gojek, Grab, dan Canva, layanan SaaS seperti Google Drive dan Grammarly, serta *platform* berbasis langganan seperti Netflix dan Spotify.

D. *Website*

Website adalah sekumpulan halaman *web* yang saling terhubung dan dapat diakses melalui internet. Setiap *website* memiliki alamat unik yang dikenal sebagai *Uniform Resource Locator* (URL). *Website* dapat berfungsi sebagai *platform* untuk berbagai tujuan, mulai dari informasi, hiburan, hingga transaksi bisnis. Dalam dunia digital saat ini, keberadaan *website* menjadi sangat penting bagi individu maupun perusahaan untuk membangun identitas dan menjangkau audiens yang lebih luas (Asiva Noor Rachmayani, 2015).

Fungsi utama dari sebuah *website* adalah untuk menyampaikan informasi. *website* dapat digunakan untuk berbagai keperluan, seperti blog pribadi, portofolio, atau situs *e-commerce*. Misalnya, seorang fotografi dapat menggunakan *website* untuk menampilkan karya mereka, memberikan informasi tentang layanan yang ditawarkan, dan memudahkan pelanggan untuk melakukan pemesanan. Selain itu, *website* juga dapat berfungsi sebagai alat komunikasi, di mana pengunjung dapat menghubungi pemilik *website* melalui formulir kontak

atau fitur chat.

Desain *website* sangat berpengaruh terhadap pengalaman pengguna (*user experience*). *Website* yang dirancang dengan baik akan memudahkan pengunjung untuk menavigasi dan menemukan informasi yang mereka butuhkan. Elemen seperti tata letak, warna, dan tipografi harus dipilih dengan cermat agar menciptakan kesan yang profesional dan menarik. Selain itu, responsivitas *website* juga penting, terutama mengingat banyaknya pengguna yang mengakses internet melalui perangkat *mobile*. *Website* yang responsif akan menyesuaikan tampilannya dengan ukuran layar perangkat yang digunakan.

Konten adalah salah satu aspek terpenting dari sebuah *website*. Konten yang berkualitas tidak hanya menarik perhatian pengunjung, tetapi juga dapat meningkatkan peringkat *website* di mesin pencari. Oleh karena itu, penting untuk menyajikan informasi yang relevan, bermanfaat, dan mudah dipahami. Dalam konteks jasa fotografi, konten bisa berupa deskripsi layanan, artikel tentang tips fotografi, atau galeri fotografi yang menampilkan hasil karya. Konten yang baik juga dapat mendorong pengunjung untuk kembali ke *website* anda di masa mendatang.

Agar *website* dapat ditemukan oleh audiens yang lebih luas, penerapan teknik SEO sangat penting. SEO melibatkan berbagai strategi untuk meningkatkan peringkat *website* di hasil pencarian mesin pencari. Ini termasuk penggunaan kata kunci yang relevan, pengoptimalan struktur *website*, dan pembuatan konten berkualitas. Dengan menerapkan SEO yang tepat, *website* Anda akan lebih mudah ditemukan oleh calon pelanggan yang mencari jasa

fotografi di internet.

Secara keseluruhan, *website* adalah alat yang sangat penting dalam dunia digital saat ini. Dengan fungsi yang beragam, desain yang menarik, konten yang berkualitas, dan penerapan SEO yang efektif, sebuah *website* dapat menjadi sarana yang kuat untuk membangun *brand*, menarik pelanggan, dan meningkatkan penjualan. Bagi pelaku usaha fotografi memiliki *website* yang baik bukan hanya sekadar pilihan, tetapi sudah menjadi kebutuhan untuk dapat bersaing di pasar yang makin kompetitif.

E. Metode *Agile*

Metode *Agile* merupakan salah satu pendekatan dalam pengembangan sistem perangkat lunak yang menekankan fleksibilitas dan kemampuan adaptasi terhadap perubahan. Berbeda dengan metode tradisional seperti *waterfall* yang bersifat linier dan kaku, *Agile* menawarkan proses yang lebih dinamis dan kolaboratif. Model ini sangat cocok diterapkan pada proyek-proyek yang cenderung mengalami perubahan kebutuhan selama proses pengembangan berlangsung.

Pendekatan *Agile* bekerja dengan cara membagi proses pengembangan menjadi beberapa siklus kerja singkat yang disebut *sprint*. Setiap *sprint* biasanya berlangsung selama satu hingga empat minggu dan berfokus pada pencapaian target-target kecil yang menghasilkan versi sistem yang dapat diuji dan dievaluasi. Dengan demikian, tim pengembang dapat menerima masukan secara berkala dari pengguna dan melakukan penyesuaian dengan lebih cepat.

Salah satu karakteristik utama metode ini adalah keterlibatan aktif dari pengguna atau pemilik produk sepanjang proses pengembangan. Keterlibatan ini memungkinkan komunikasi yang lebih terbuka, sehingga sistem yang dibangun benar-benar sesuai dengan kebutuhan pengguna. Selain itu, *Agile* juga mendorong tim pengembang untuk bekerja secara kolaboratif, merespons perubahan secara cepat, dan berfokus pada pengiriman perangkat lunak yang fungsional pada setiap tahap iterasi.

Penggunaan metode *Agile* dalam proyek ini dipilih karena sifatnya yang adaptif dan responsif, terutama dalam menghadapi kebutuhan sistem yang dapat berubah atau berkembang seiring waktu. Dengan *Agile*, proses pengembangan menjadi lebih efisien dan hasil akhir sistem dapat lebih tepat sasaran sesuai dengan keinginan pengguna akhir.

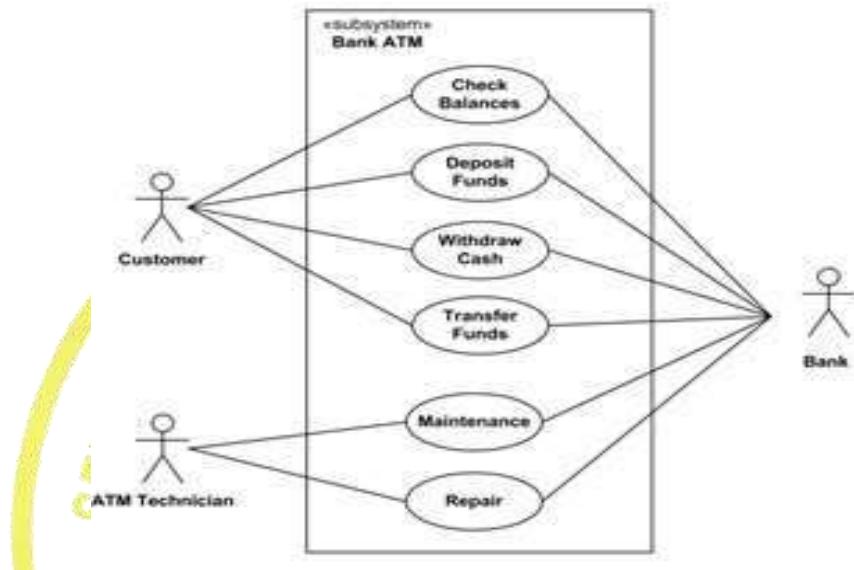
F. Perancangan Sistem Program

Perancangan program bertujuan untuk mendeskripsikan elemen-elemen teknis yang akan digunakan dalam merancang sistem pemasaran digital berbasis *web* untuk Depictworks Fotografi sebagai berikut:

1. Unified Modeling Language (*UML*)

Unified Modeling Language (*UML*) adalah sebuah cara untuk menggambarkan rancangan dan struktur suatu sistem perangkat lunak sebelum mulai dikembangkan. *UML* digunakan agar tim pengembang, analis, dan pemangku kepentingan bisa memiliki pemahaman yang sama tentang bagaimana sistem bekerja. Dengan *UML*, sistem bisa divisualisasikan dalam bentuk diagram sehingga lebih mudah dipahami daripada hanya membaca

deskripsi teknis dalam bentuk teks. *UML* juga membantu dalam mendokumentasikan sistem agar lebih terstruktur dan memudahkan pengembang dalam proses implementasi. *Use case* adalah diagram yang sering digunakan dalam *UML*. Berikut Diagram Use Case:



Sumber: <https://images.app.goo.gl/5yvbBvddqVgnn94X7>

Gambar 2. 1 Diagram Use Case

Diagram *Use case* adalah salah satu jenis diagram dalam *UML* yang menggambarkan bagaimana pengguna berinteraksi dengan sistem. Diagram ini menunjukkan berbagai skenario atau fitur yang bisa digunakan oleh pengguna dalam sistem yang sedang dikembangkan. Dalam diagram *use case*, ada beberapa elemen utama, yaitu:

- Aktor (*Actor*): Pengguna atau sistem lain yang berinteraksi dengan aplikasi.
- Use Case*: Fitur atau fungsi yang dapat digunakan oleh aktor dalam sistem.

- c. Hubungan (*Association*): Garis yang menghubungkan aktor dengan use case yang mereka gunakan.
- d. Sistem (*System Boundary*): Batasan yang menunjukkan mana bagian yang merupakan bagian dari sistem.

2. Entity Relationship Diagram (*ERD*)

ERD adalah sebuah diagram yang digunakan untuk memodelkan struktur data dalam suatu sistem. Diagram ini menggambarkan bagaimana *entitas* dalam sistem saling berhubungan dan membantu dalam perancangan *database* sebelum implementasi dilakukan. *ERD* sering digunakan oleh analis sistem dan pengembang *database* untuk memastikan bahwa data disusun dengan baik, menggambarkan hubungan antar tabel dalam *database* sudah sesuai, dan tidak ada data yang berlebihan atau hilang. Berikut diagram *ERD*:



Sumber: <https://images.app.goo.gl/SBbFk1H53bYkHYT68>

Gambar 2. 2 Diagram ERD

Adapun komponen-komponen *ERD* antara lain:

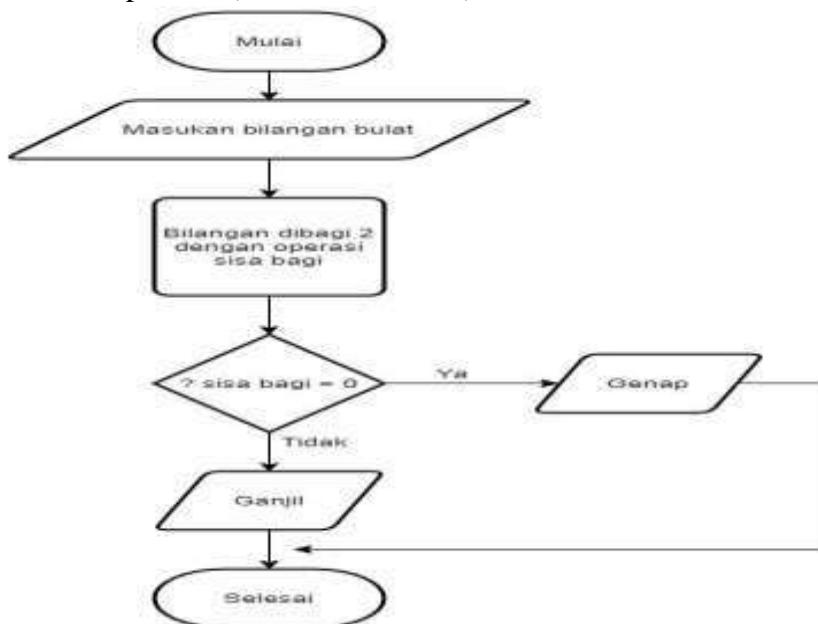
- a. Entitas (*Entity*): Merupakan objek utama dalam sistem yang memiliki data yang perlu disimpan dalam *database*.
- b. Atribut (*Attributes*): Merupakan informasi atau properti yang dimiliki oleh suatu entitas.
- c. Hubungan (*Relationship*): Menunjukkan keterkaitan antara satu entitas dengan entitas lainnya.
- d. Kardinalitas: Menunjukkan jumlah hubungan antara satu entitas dengan entitas lainnya.
- e. *Kunci Utama (Primary Key)*: Atribut unik yang membedakan setiap data dalam suatu entitas.
- f. *Kunci tamu (Foreign Key)*: Atribut dalam suatu entitas yang menjadi referensi ke *primary key* di entitas lain.

Entity *Relationship Diagram* (ERD) terdiri dari beberapa komponen utama, yaitu entitas, yang mewakili objek dalam sistem; atribut, yaitu karakteristik atau properti dari entitas; serta hubungan (*relationship*), yang menunjukkan keterkaitan antar entitas. Kardinalitas menentukan jumlah hubungan antara entitas, seperti *one-to-one*, *one-to-many*, atau *many-to-many*. *Primary key* adalah atribut unik dalam suatu entitas yang membedakan setiap data, sedangkan *foreign key* adalah atribut yang merujuk ke *primary key* di entitas lain untuk membentuk hubungan antar tabel.

3. Flowchart Sederhana

Flowchart adalah diagram yang digunakan untuk memvisualisasikan alur suatu proses secara sistematis. Diagram ini membantu dalam memahami

bagaimana suatu proses bekerja, mempermudah analisis sistem, serta mendokumentasikan langkah-langkah yang harus dilakukan dalam suatu prosedur. *Flowchart* sering digunakan dalam pemrograman, bisnis, serta berbagai bidang teknik untuk menggambarkan proses kerja dengan jelas dan mudah dipahami (Widiantoro, 2023).



Sumber: <https://images.app.goo.gl/yyPgxFoN8nFiyf426>

Gambar 2. 3 Flowchart Sederhana

Gambar *flowchart* seperti peta yang menunjukkan bagaimana sebuah proses dimulai, apa saja yang terjadi di tengah-tengahnya, dan bagaimana proses itu berakhir. *Flowchart* membantu kita memahami proses yang kompleks dengan cara yang sederhana dan mudah dipahami

BAB III

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

A. Profil Depictwork Fotografi

Depictwork Fotografi adalah usaha jasa fotografi acara pernikahan dan acara lainnya. Usaha ini berdiri pada akhir tahun 2021 oleh Mahasiswa STIE Bina Karya yang mencakup wilayah operasional Kota Tebing Tinggi dan Kabupaten Batu Bara. Pemilik usaha bernama Adi Putra Perwira yang memiliki visi untuk meningkatkan kualitas industri kreativitas di bidang fotografi.



Sumber: Diolah oleh Peneliti (2025)

Gambar 3. 1 Logo Depictworks Fotografi

1. Sejarah Depictwork Fotografi

Bisnis ini berawal dari ketertarikan pemilik bisnis pada dunia fotografi, yang sejak lama menjadi kegemaran dan *passion* pribadinya. Melihat perkembangan industri kreatif dan meningkatnya kebutuhan akan jasa fotografi, pemilik bisnis pun memutuskan untuk mengubah kegemaran ini menjadi peluang usaha. Awalnya, pemilik bisnis hanya menerima pesanan dari teman dan keluarga untuk berbagai acara seperti ulang tahun, wisuda, dan *prewedding*.

Dengan modal kamera pribadi dan semangat belajar, ia mulai mengembangkan portofolio serta membangun jaringan pelanggan. Dalam perjalannya, pemilik bisnis menyadari bahwa industri ini memiliki potensi besar, terutama di era digital yang menuntut konten visual berkualitas tinggi. Namun, setelah lebih dari tiga tahun berjalan, bisnis ini belum mengalami perkembangan yang signifikan.

Salah satu kendala utamanya adalah sistem pemesanan yang masih konvensional, mengandalkan komunikasi manual melalui *chat* atau telepon, yang terkadang kurang efisien. Hal ini membuat calon pelanggan kesulitan dalam melihat layanan, harga, serta melakukan pemesanan secara langsung.

Menyadari masalah ini, pemilik bisnis mulai mencari solusi inovatif, seperti mengembangkan *platforms* digital untuk mempermudah proses *booking*, pembayaran, dan interaksi dengan pelanggan. Dengan strategi pemasaran digital yang lebih efektif serta peningkatan kualitas layanan, pemilik bisnis yakin usaha ini bisa berkembang lebih pesat dan bersaing di industri fotografi yang makin kompetitif.

2. Visi dan Misi

- Visi: Menjadi penyedia jasa fotografi terkemuka di wilayah operasional Kota Tebing Tinggi dan Kabupaten Batu Bara yang dikenal karena kualitas layanan dan kreativitas dalam menangkap momen berharga, serta berkontribusi pada pengembangan industri kreatif di bidang fotografi.

- b. Misi: Adapun misi dari Depictwork Fotografi
- 1) Meningkatkan Kualitas Layanan
 - 2) Inovasi dalam Sistem Pemesanan
 - 3) Pendidikan dan Pelatihan
 - 4) Membangun Hubungan yang Kuat
 - 5) Menggunakan Teknologi Terkini
 - 6) Berkomitmen pada Kreativitas

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam *project* ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yang bertujuan untuk memahami secara mendalam sistem yang berjalan serta merancang solusi berbasisi *web* yang sesuai dengan kebutuhan usaha Depictworks Fotografi Penggalangan. Langkah-langkah yang dilakukan dalam pendekatan penelitian ini meliputi:

3. Wawancara

Melakukan wawancara dengan pemilik bisnis Adi Putra Perwira untuk memahami masalah dan hambatan yang di alami.

4. Observasi

Melakukan observasi terhadap proses bisnis, termasuk cara promosi, alur pemesanan dan interaksi dengan pelanggan.

5. Studi Literatur

Mengkaji penelitian terdahulu, jurnal, artikel dan referensi lainnya yang relevan dengan pemasaran digital berbasis *web*, guna memahami memahami konsep dasar teori seperti *digital marketing*, dan desain *website*.

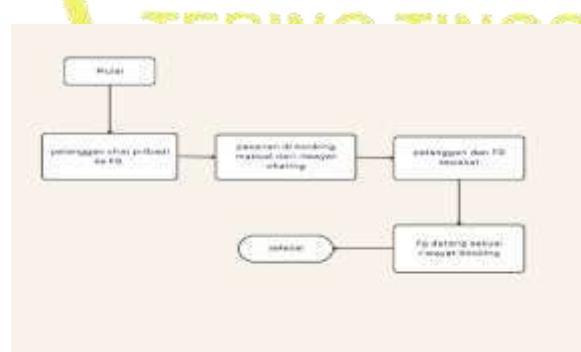
C. Analisis Sistem Berjalan

Sistem pemesanan Depictworks Fotografi yang saat ini sedang berjalan memiliki beberapa kekurangan yang perlu di tingkatkan. Berikut adalah analisisnya:

1. Sistem pemesanan dan pemasaran Depictwrks Fotografi
 - a. Pemesanan jasa fotografi masih menggunakan cara yang kurang efektif di mana pelanggan harus berkomunikasi langsung atau dengan *WhatsApp* untuk menentukan seperti jumlah fotografi, jadwal fotografi dan harga secara manual dan sering luput untuk dicatat keseluruhan pemesanan fotografi,
 - b. *Brand* fotografi kurang terlihat resmi dan bagus karena tidak menggunakan *website official* untuk memperkenalkan *brand* fotografi dan informasi terkait Depictworks Fotografi.

2. Diagram *Flowchart* yang Saat ini Berjalan

Berikut adalah *flowchart* alir sistem saat ini yang berjalan pada Depictwork Fotografi:



Sumber: Diolah oleh Peneliti (2025)

Gambar 3. 2 Diagram *Flowchart* Sistem Saat Ini

Deskripsi:

- a. Mulai: Dimulai dari pelanggan yang melakukan *direct message* ataupun datang langsung ke rumah pemilik usaha.
- b. Pelanggan mengirimkan pesan pribadi: Pelanggan mengetahui informasi detail untuk pemesanan jasa fotografi.
- c. Pesanan dilakukan secara manual dari pesan pribadi pelanggan dan pemilik: Pesanan diterima setelah melakukan komunikasi mengenai pemesanan jasa fotografi.
- d. Pelanggan dan pemilik usaha sepakat: Pelanggan dan pemilik usaha telah mencapai kesepakatan dalam pemesanan jasa fotografi.
- e. Pemilik usaha datang sesuai riwayat pemesanan pemilik usaha datang mengikuti riwayat pemesanan yang sebelumnya.
- f. Selesai.

D. Analisis Sistem yang Diusulkan

Pada bagian ini peneliti akan membahas metode dan sistem yang akan diterapkan untuk perancangan *website* jasa fotografi Depictworks

1. Sistem yang diusulkan

Sistem yang diusulkan peneliti akan untuk diterapkan pada objek penelitian, yaitu perancangan sistem booking jasa fotografi berbasis web pada penelitian ini menggunakan pendekatan *Agile Development*. Metode *Agile* dipilih karena menawarkan pendekatan yang lebih fleksibel, interaktif, dan adaptif terhadap perubahan kebutuhan yang mungkin terjadi

selama proses pengembangan. Model ini sangat cocok diterapkan pada proyek dengan skala pengembangan yang mengutamakan komunikasi yang intens antara pengembang dan pemilik bisnis, serta memungkinkan evaluasi berkala terhadap progres yang sudah berjalan.

Dalam penerapan metode *Agile*, proses pengembangan sistem dibagi ke dalam beberapa *sprint* atau iterasi kerja pendek, dengan fokus pada penyelesaian fitur-fitur utama secara bertahap. Setiap *sprint* menghasilkan produk yang dapat diuji dan dikembangkan kembali berdasarkan umpan balik yang diterima. Model ini sangat sesuai dengan kebutuhan bisnis Depictworks yang dinamis, karena sistem dapat langsung disesuaikan dengan kondisi operasional bisnis secara *real time*.

Tahapan awal dimulai dengan menganalisis kebutuhan utama pengguna dan fitur-fitur yang perlu diimplementasikan ke dalam *website*. Fitur-fitur yang dirancang dan dikembangkan dalam proyek ini meliputi:

1) Halaman Beranda (Home)

Halaman utama yang menampilkan informasi umum mengenai Depictworks, dilengkapi dengan visual menarik untuk memberi kesan profesional dan menarik pengunjung *website*.

2) Halaman Tentang Kami (*About Us*)

Berisi penjelasan mengenai profil bisnis fotografi Depictworks, latar belakang berdirinya usaha, serta nilai-nilai yang dibawa oleh brand ini.

3) Halaman Galeri (*Gallery*)

Menampilkan hasil-hasil foto dari proyek sebelumnya sebagai bentuk portofolio, yang diharapkan dapat memperkuat kepercayaan calon pelanggan terhadap kualitas layanan yang ditawarkan.

4) Halaman Pemesanan (*Booking*)

Fitur ini memungkinkan pelanggan untuk melakukan reservasi secara langsung melalui *website*. Pengguna dapat memilih jenis layanan fotografi yang tersedia, baik *indoor* maupun *outdoor*, serta menghitung biaya layanan melalui kalkulator interaktif yang disediakan.

5) Halaman Kontak (*Contact Us*)

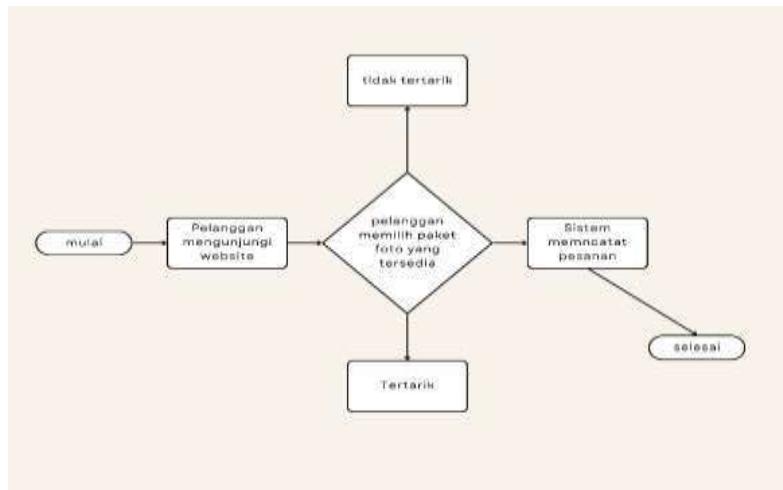
Berisi informasi kontak bisnis seperti nomor WhatsApp, akun Instagram, dan alamat *email* resmi, untuk mempermudah pelanggan menghubungi pihak Depictworks.

Dengan pendekatan *Agile*, pengembangan fitur-fitur tersebut dilakukan secara bertahap dan dievaluasi secara berkala agar sistem yang dibangun dapat terus disesuaikan dengan kebutuhan riil pengguna dan perkembangan bisnis. Dengan menerapkan sistem yang diusulkan peneliti dapat diharapkan membawa perubahan yang lebih baik pada usaha jasa fotografi ini. Berikut adalah beberapa usulan sistem:

2. Diagram *Flowchart* Sistem yang Diusulkan

Diagram *flowchart* ini akan memberikan gambaran sistem yang diusulkan

yang memberikan efisiensi dan efektivitas sistem yang ada:



Sumber: Diolah oleh Peneliti (2025)

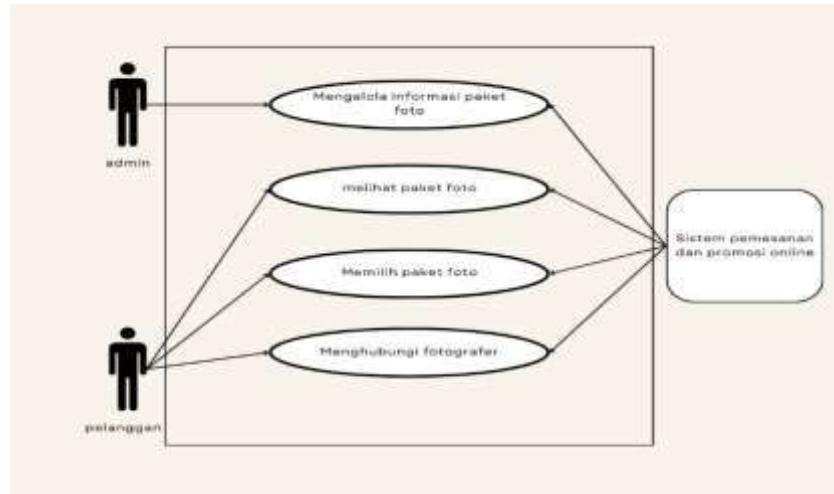
Gambar 3. 3 Diagram Flowchart yang Diusulkan

Deskripsi:

- Dimulai saat pelanggan masuk ke website Depictworks Fotografi.
- Pelanggan berada di website dan pelanggan dapat menentukan paket fotografi yang tersedia jika tidak, maka tidak dapat dilanjutkan.
- Pelanggan dapat melakukan pengajuan permintaan terhadap pilihan paket dan sistem akan mencatat pesanan dan pengajuan permintaan yang ada.
- Selesai.

3. Diagram *Use Case*

Berikut merupakan *use case diagram* yang menggambarkan aktor dan fungsional utama dalam sistem pemesanan digital Depictworks Fotografi.



Sumber: Diolah oleh Peneliti (2025)

Gambar 3. 4 Diagram Use Case yang Diusulkan

Use case di atas memvisualisasikan interaksi antara aktor (admin dan pelanggan) dengan sistem serta fungsional yang ditawarkan oleh sistem untuk mendukung pemasaran digital Depictwroks Fotografi

a. Aktor:

- 1) Admin: Bertanggung jawab untuk mengelola dan memperbarui informasi jasa fotografi seperti harga paket, detail produk, dan ketersedian jadwal.
- 2) Pelanggan: Melihat informasi tentang jasa fotografigrafi Depictoworks Fotografi, mencari produk menggunakan fitur pencarian untuk mempermudah menemukan paket fotografigrafi yang sesuai keinginan dan menghubungi fotografi atau berkomunikasi dengan fotografi misalnya melalui kontak atau *chat* yang ada pada kolom informasi *website*.

b. Sistem Pemesanan (*Website*)

Menyediakan layanan utama informasi jasa fotografi seperti (paket fotografi, harga, deskripsi dan ketersedian jadwal) menampilkan konten visual dan fitur ontak serta ulasan.

4. *Entity Relationship Diagram (ERD)*

Berikut merupakan *ERD* Depictworks Fotografi yang menggambarkan hubungan antara entitas dalam sistem pemesanan dan promosi digital Depictworks Fotografi.



Sumber: Diolah oleh Peneliti (2025)

**Gambar 3. 5 Entity Relationship Diagram(ERD) Sistem yang
Diusulkan**

Deskripsi:

ERD Depictworks Fotografi diatas menunjukkan bahwa pengunjung memiliki akses untuk melihat informasi produk, sementara admin memilki control penuh dalam mengelola informasi jasa fotografi.

- Pengunjung: Dapat melihat informasi Paket fotografi seperti harga fotografi, deskripsi fotografi dan jadwal ketersediaan

fotografi.

b. Admin: Bertanggung jawab untuk mengelola informasi paket fotografi dalam sistem.

c. Entitas Produk:

1) Atribut: Harga, Deskripsi paket fotografi dan Jadwal

2) Hubungan:

a. Pengunjung memiliki akses untuk melihat paket fotografi

b. Admin memiliki akses untuk mengelola informasi paket fotografi di dalam sistem

5. *User Interface* sistem yang diusulkan

Berikut merupakan desain *User interface website* yang diusulkan peneliti. Desain ini menggambarkan tampilan muka (*User interface*) yang akan pengunjung akses.

a. Tampilan halaman awal (*Home*) website



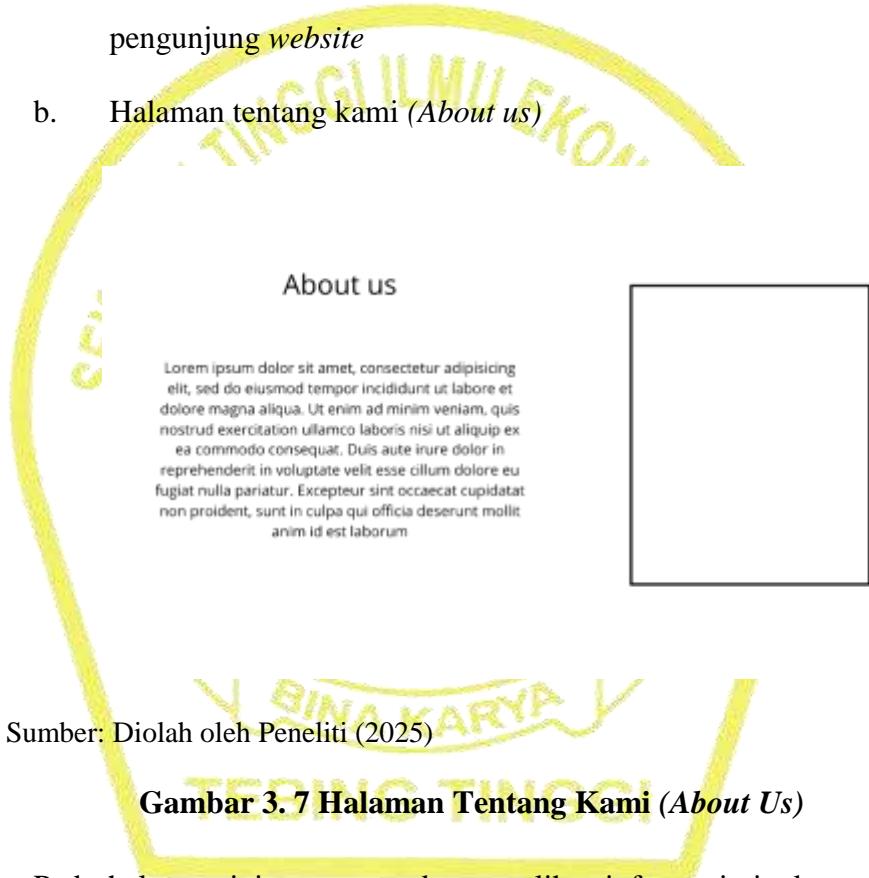
Sumber: Diolah oleh Peneliti (2025)

Gambar 3. 6 Halaman *Home*

Pada halaman ini pengguna dapat melihat informasi mengenai bisnis Depictworks fotografi. Berikut merupakan elemen-elemen yang ada

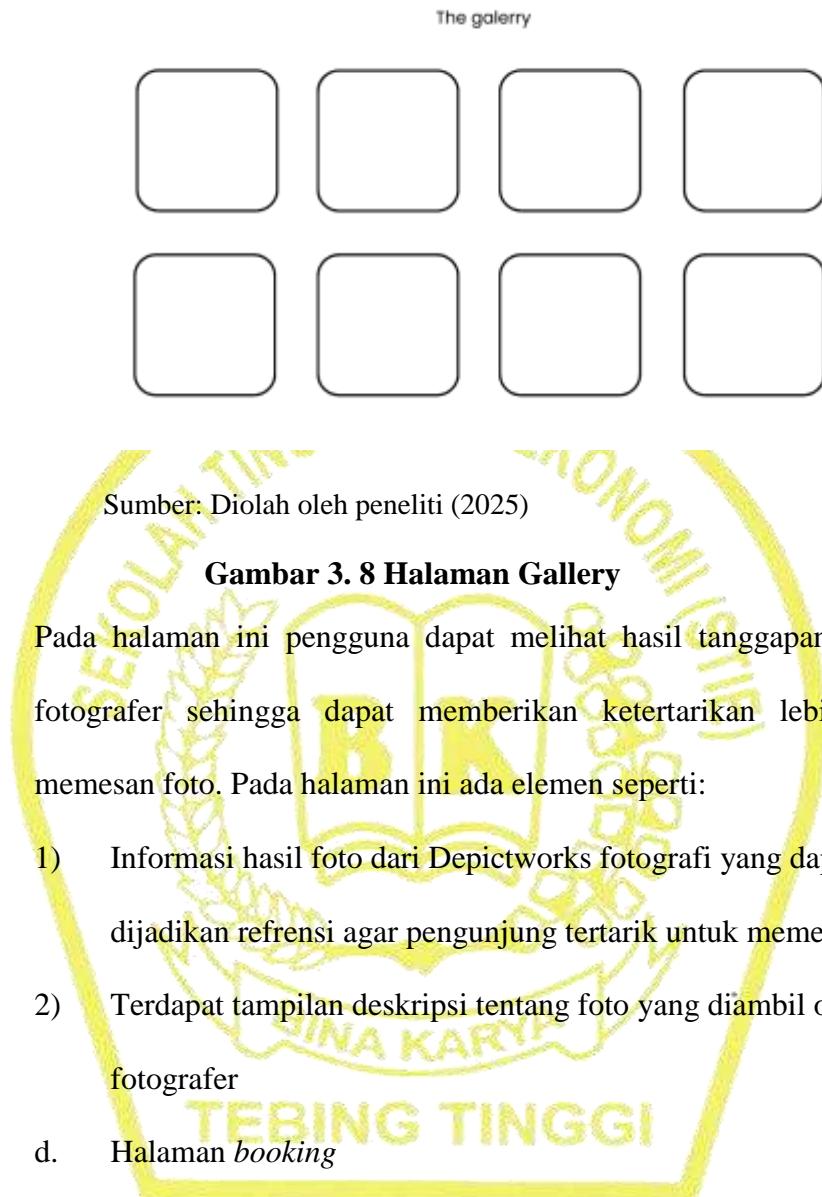
pada halaman *home website*:

- 1) Pada bagian atas halaman terdapat *Home*, *Pricing*, *Gallery* dan *Contact us* yang dapat mengarahkan pengunjung ke halaman yang lain
 - 2) Ada tampilan informasi mengenai bisnis fotografi Depictworks
 - 3) Tampilan beberapa foto yang dapat menarik perhatian pengunjung *website*
- b. Halaman tentang kami (*About us*)



Pada halaman ini pengguna dapat melihat informasi singkat tentang bisnis Depictworks fotografi. Halaman ini digunakan untuk memperkenalkan lebih dekat pelanggan mengenai Depictworks fotografi.

c. Halaman *Gallery*



Booking

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam.

1

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam.

123

[Request here](#)

2

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam.

123

[Request here](#)

3

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam.

123

[Request here](#)

1

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam.

123

[Request here](#)

2

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam.

123

[Request here](#)

3

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam.

123

[Request here](#)

isi data dibawah

[Submit](#)

Cara mengisi data

-
-
-
-
-
-

Sumber: Diolah oleh Peneliti (2025)

Gambar 3. 9 Halaman Booking

Pada halaman *booking* ini pengguna dapat melakukan pemesanan dengan memilih jenis paket foto yang tersedia dan mengisi data *booking*. Berikut elemen-elemen yang ada pada halaman ini:

- Paket Foto Hemat
- Paket Foto Lengkap
- Paket Foto Premium
- Paket Indoor *Classic*
- Terdapat informasi tentang cara mengisi data booking dan

tombol *booking*

- e. Halaman *Contact us*

CONTACT US
 (04) 298 3985 2092
 +76 209 1092 4095
info@mollysrestaurant.com

all right reserve 2025

Sumber: Diolah oleh Peneliti (2025)

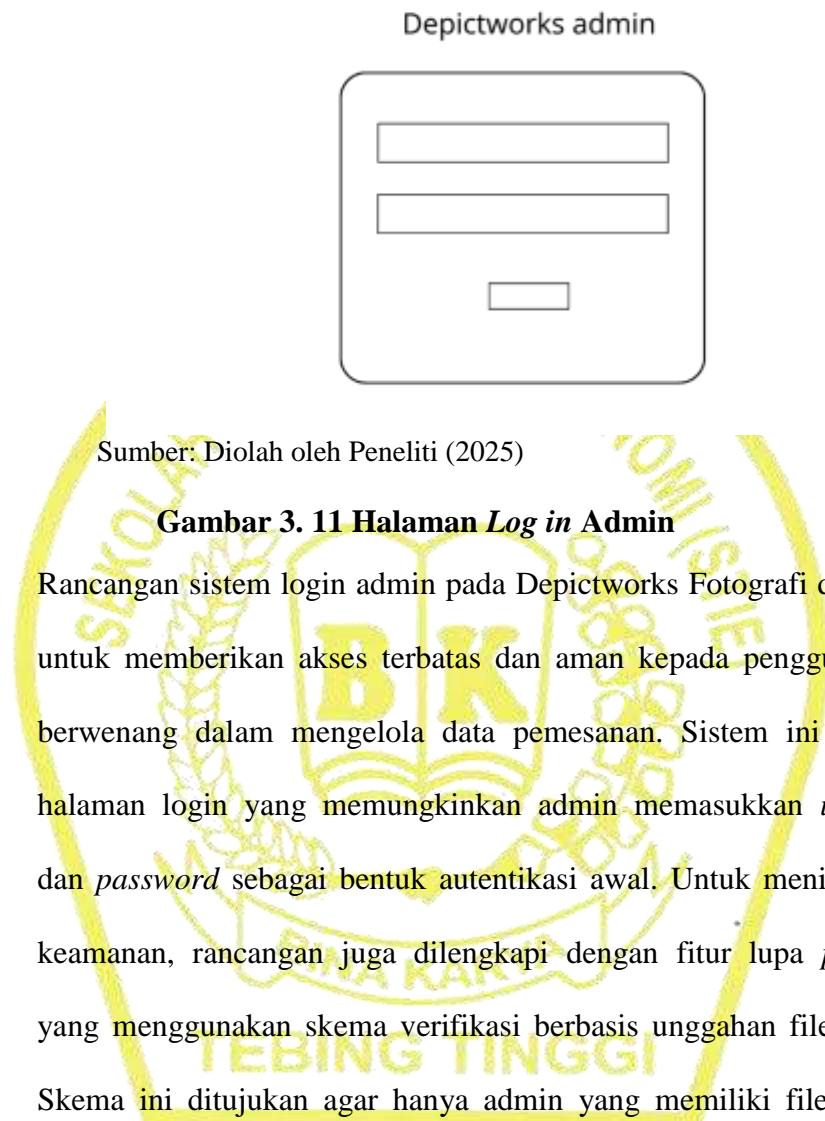
Gambar 3. 10 Halaman Kontak

Pada halaman ini pengguna dapat mengetahui nomor kontak pelaku usaha Depictworks fotografi. Pengguna dapat melakukan komunikasi lebih lanjut dengan pelaku usaha melalui informasi kontak yang tersedia di halaman ini. Berikut adalah beberapa elemen yang ada di tampilan halaman ini yaitu tampilan nomer kontak WhatsApp, *email* dan Instagram pelaku usaha fotografi

6. Halaman admin Sistem yang Diusulkan

Pada bagian ini peneliti akan memberikan usulan tampilan sistem bagian admin *website* Depictworks fotografi. Berikut adalah tampilan dari sisi belakang (*Back end*) *website* pemesanan jaa fotografi

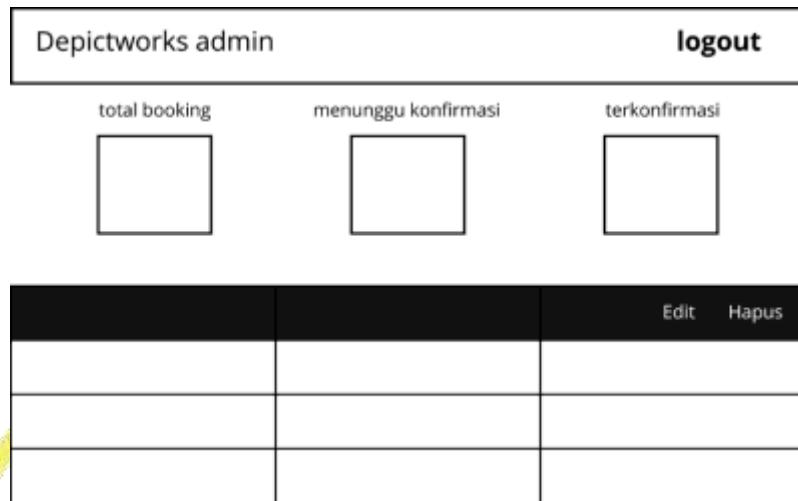
a. Halaman *Log in* yang Diusulkan



Gambar 3. 11 Halaman Log in Admin

Rancangan sistem login admin pada Depictworks Fotografi dirancang untuk memberikan akses terbatas dan aman kepada pengguna yang berwenang dalam mengelola data pemesanan. Sistem ini meliputi halaman login yang memungkinkan admin memasukkan *username* dan *password* sebagai bentuk autentikasi awal. Untuk meningkatkan keamanan, rancangan juga dilengkapi dengan fitur lupa *password* yang menggunakan skema verifikasi berbasis unggahan file rahasia. Skema ini ditujukan agar hanya admin yang memiliki file tersebut yang dapat melakukan reset *password*, sehingga mencegah akses tidak sah ke dalam sistem. Secara keseluruhan, rancangan login ini dibuat sederhana namun tetap fungsional, dengan fokus pada kemudahan penggunaan serta perlindungan data pelanggan yang tersimpan dalam sistem..

- b. Halaman *Dashboard* Data Pemesanan Jasa Fotografi yang Diusulkan



The screenshot shows the 'Depictworks admin' dashboard. At the top right is a 'logout' button. Below it are three boxes labeled 'total booking', 'menunggu konfirmasi', and 'terkonfirmasi', each with a corresponding empty square placeholder. Below these are four rows of a table with columns for booking details, 'Edit', and 'Hapus' (Delete). The table has a black header row.

Sumber: Diolah oleh peneliti (2025)

Gambar 3. 12 Halaman Dashboard Admin

Pada Halaman ini Admin dapat mengakses data Pengunjung *website* yang melakukan *booking* pada jasa fotografi ini. Berikut beberapa elemen di dalam tampilan ini:

- 1) Kolom daftar pemesan jasa fotografi.
 - 2) Fitur *edit* di bagian ujung data pemesan yang memungkinkan admin untuk mengatur dan mengolah data pengunjung *website*.
 - 3) Fitur *log out* untuk keluar halaman navigasi data pemesan.
7. Manfaat dari rancangan sistem *website* Depictworks Fotografi

Rancangan sistem berbasis *website* yang diusulkan memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan pemesanan tanpa harus datang langsung atau menghubungi admin secara manual. Dibandingkan dengan metode sebelumnya yang mengandalkan pesan pribadi atau pencatatan manual, sistem ini jauh lebih efisien karena

data *booking* tercatat secara otomatis, rapi dan dapat diakses kapan saja. Selain itu admin dapat memantau, mengelola dan mengupdate data reservasi dengan lebih cepat dan minim risiko kesalahan

E. Perencanaan Jadwal Konten Media Sosial

Bagian ini menjelaskan perencanaan dari jadwal, konsep dan konten yang akan diunggah oleh Depictworks dalam kurun waktu satu minggu dari 27 s.d. 29 Juni 2025. Konsep dari konten yang akan diunggah berupa hasil foto yang telah di edit untuk kebutuhan postingan, hal ini bertujuan agar linimasa Depictworks tetap rapi dan konsisten dengan jenis postingan foto yang telah diunggah sejak awal berdiri

Konten diunggah menggunakan *platforms* instagram. Dan untuk jadwal postingan Depictworks fotografi, yaitu dua sampai tiga postingan dalam seminggu, ini dilakukan untuk menjaga kekonsistennan dalam melakukan post foto. Dengan menerapkan sistem posting foto yang tidak terlalu sering ini dapat memberikan kesan profesionalisme.

Tabel 3. 1 Jadwal Post Penelitian Konten Marketing

Hari/Tanggal	Waktu	Jenis Konten	Deskripsi Konten
Selasa 27 Juni 2025	18:35 WIB	Foto	Menampilkan hasil foto client yang telah di edit
Kamis 28 Juni 2025	19:00 WIB	Foto	Menampilkan hasil foto studio
Sabtu 29 Juni 2025	19:00 WIB	Foto	Menampilkan hasil foto studio

Sumber: Diolah oleh Peneliti (2025)

DAFTAR PUSTAKA

- Ardabili, M. Y., & Fachrie, M. (2024). Pengembangan Sistem Pemesanan Jasa Fotografi dengan Integrasi Payment Gateway Berbasis Android. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 6(1), 54–64. <https://doi.org/10.47233/jteksis.v6i1.1095>
- Philip Kotler (2015). *Marketing 4.0 Moving from Traditional to Digital*. (Hermawan Kartajaya & Iwan Setiawan. Jakarta: Penerbit Dr. Nishikant Jha
- Abdurrahman Sidik (2015). *Teori, Strategi Dan Evaluasi Merancang Website Dalam Perspektif Desain*. Banjarmasin: Penerbit Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjarmasin
- Etsa Pgradiplus (2020). *Kewirausahaan Digital (Digital Entrepreneurship)*. Tanggerang: Penerbit Binus University. <https://binus.ac.id/malang/2020/12/kewirausahaan-digital-digital-entrepreneurship/>
- Muhammad Yuha Pratama, Dina Anzani, Tesalonika Aulia Duha, & Al Yafi Ramadhan. (2024). Rancang Bangun Media Promosi dan Galeri Portofolio Jasa Fotografi Berbasis Web Pada Difotoin Studio. *Jurnal Komputer Teknologi Informasi Dan Sistem Informasi (JUKTISI)*, 3(1), 698–705. <https://doi.org/10.62712/juktisi.v3i1.222>
- Nenden Hendayani Novia (2024). *Strategi Digital Marketing*. Solok: Penerbit Pt Mafy Media Literasi Indonesia. <https://repository.um.ac.id/5476/0Ahttps://repository.um.ac.id/5476/1/fullteks.pdf>
- Nugroho, P. A., & Hernandi, D. (2024). Perancangan Sistem Informasi Untuk Penyewaan Jasa Fotografi Berbasis Web Pada Appa Project. *Jris: Jurnal Rekayasa Informasi Swadharma*, 4(1), 10–17. <https://doi.org/10.56486/jris.vol4no1.399>
- Pangestika, W. (2024). *Digital Marketing : Pengertian dan Jenis Strategi Penerapan Bisnis*. Mekari Jurnal. <https://www.jurnal.id/id/blog/mengenal-digital-marketing-konsep-dan-penerapannya/>
- Pradipta Wistika, K., Pramana, D., & Setiasih, N. W. (2023). Sistem Informasi Pemesanan Jasa Fotografi pada Julian Photography Menggunakan Framework Laravel. *Jurnal Informasi Dan Teknologi*, 5(1), 240–249. <https://doi.org/10.37034/jidt.v5i1.301>
- Prasetya, U. (2024). *Fotografi Berdaya Dalam Balutan Ekonomi Kreatif*. Jakarta: Penerbit Kantor Berita Indonesia. <https://www.antaranews.com/berita/4452649/fotografi-berdaya->

dalam-balutan-ekonomi-kreatif

Triana Putri, W., Febriana Putri, R., Chaterine, W., & Haries, A. (2023). Perancangan Sistem Informasi Administrasi Jasa Foto Berbasis Web Pada Rf Photo Studio. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat (JIPM)*, 02(01), 8–23. <https://jurnal.ittc.web.id/index.php/jipm> <http://doi.org/10.47233/jipm.v1i1.912> p

Widiantoro, A. purwoko. (2023). *Flowchart, Tips dan Cara Praktis Membuatnya*. Jakarta: Penerbit Dicoding Indonesia. <https://www.dicoding.com/blog/tips-dan-cara-praktis-membuat-flowchart/>

