

Perancangan dan Pembuatan Website Penjualan Biji Kopi Pada Society Coffee House Purwokerto

Fabriyan Fandi Dwi Imaniawan¹, Hidayat Muhammad Nur²

¹STMIK Nusa Mandiri Jakarta, ²Universitas Bina Sarana Informatika
email: ¹fabriyan.fbf@nusamandiri.ac.id, ²hidayat.hmm@bsi.ac.id

Abstract - As the development of technology and information, the activities of buying and selling can be done by utilizing the internet. Prospective consumers or buyers can make transactions quicker with prospective sellers over the internet without having to pay a visit to the store first. An entrepreneur or a company can easily do the selling of a product through the website. Society Coffee House was a cafe that sells various types of coffee beans ranging from coffee bean international and local coffee beans. Sales of coffee beans in the Coffee House Purwokerto Society still use traditional sales methods so that the insufficient development effort. Sales information system via the internet or online is an approach to the improvement of marketing. The methods used in the research is the Waterfall. While the data collection Technique using observation and interview. The existence of web-based sales application is becoming the best solution to solve the existing problems in Society Coffee House so that it can increase the turnover.

Keywords: Website Creation, Sales Of Coffee Beans, Society Coffee House

Abstrak - Seiring perkembangan teknologi dan informasi, kegiatan jual beli dapat dilakukan dengan memanfaatkan internet. Calon konsumen atau pembeli dapat melakukan transaksi lebih cepat dengan calon penjual melalui internet tanpa harus berkunjung ke toko terlebih dahulu. Seorang pengusaha ataupun sebuah perusahaan dapat dengan mudah melakukan penjualan suatu produk melalui website. Society Coffe House merupakan sebuah kafe yang menjual macam-macam jenis biji kopi mulai dari biji kopi internasional maupun biji kopi lokal. Penjualan Biji Kopi pada Society Coffee House Purwokerto masih menggunakan metode penjualan dengan cara tradisional sehingga kurang maksimal dalam pengembangan usaha. Sistem informasi penjualan melalui internet atau *online* merupakan suatu pendekatan yang baik terhadap peningkatan pemasaran. Metode yang digunakan pada penelitian adalah Waterfall. Sedangkan Teknik pengumpulan data menggunakan Observasi dan Wawancara. Adanya aplikasi penjualan secara berbasis *web* ini menjadi solusi terbaik untuk memecahkan permasalahan yang ada di Society Coffee House sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan.

Kata Kunci: Pembuatan Website, Penjualan Biji Kopi, Society Coffee House

A. PENDAHULUAN

Internet menjadi alat komunikasi penyebar informasi yang sangat cepat dan murah. Internet memberi kemudahan manusia dalam mengakses informasi serta melakukan berbagai hal, tidak terkecuali dalam dunia ekonomi. Dalam bidang ekonomi banyak metode pemasaran melalui internet untuk mencapai target omzet penjualan yang meningkat. Salah satunya toko online.

Melalui toko online, pengusaha ataupun perusahaan dapat dengan mudah melakukan penjualan suatu produk, seperti biji kopi. Kopi menjadi salah satu bahan yang penting untuk minuman penghangat tubuh. Hampir seluruh penikmat kopi sejati tak pernah lelah menjelajah seluruh Negeri untuk dapat merasakan aroma dan cita rasa saat menyeduh satu cangkir kopi dengan berbagai macam pilihan.

Society Coffe House merupakan sebuah kafe yang menjual berbagai macam jenis biji kopi dengan metode penjualan tradisional di mana pelanggan berkunjung dan memesan biji kopi kepada karyawan kafe secara tatap muka

langsung dan pemasarannya juga masih terbatas di lingkungan kota Purwokerto sehingga kurang maksimal dalam pengembangan usaha tersebut.

Oleh karena itu, diperlukan adanya sebuah website penjualan biji kopi agar dapat memperluas pemasaran hingga ke luar daerah. Sehingga perusahaan atau pengusaha dapat meningkatkan penghasilan dari penjualan yang lebih maksimal dibandingkan dengan penjualan secara tradisional.

B. TINJAUAN PUSTAKA

1. Sistem Informasi

a) Sistem

Sekelompok unsur yang erat hubungannya antara satu dengan yang lain dan bersama-sama berfungsi untuk mencapai tujuan tertentu. (Sutabri, 2012)

b) Informasi

Data yang telah diklasifikasi atau diolah atau diinterpretasikan untuk digunakan

dalam proses pengembalian keputusan (Sutabri, 2012)

c) Sistem Informasi

Satu sistem di dalam sebuah organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan laporan-laporan untuk pihak luar tertentu. (Sutabri, 2012)

2. Penjualan

Pemindahan hak milik atas barang atau pemberian jasa yang dilakukan penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang atau jasa dalam suatu periode akuntansi. (Rangkuti, 2009)

3. Website

Website adalah sekumpulan halaman yang terdiri atas beberapa laman yang berisi informasi dalam bentuk data digital, baik berupa teks, gambar, video, audio, dan animasi lainnya yang disediakan melalui jalur koneksi internet. (Abdulloh, 2016)

a) *Web browser*

Web browser digunakan untuk menampilkan hasil *website* yang telah dibuat". *Web browser* yang paling sering digunakan, di antaranya *Mozilla Firefox*, *Google Chrome*, *Internet Explorer*, *Opera*, dan *Safari*. (Abdulloh, 2016)

b) *Web Server*

Web Server adalah program aplikasi yang memiliki fungsi sebagai tempat menyimpan dokumen-dokumen *web*. (Arief, 2011)

c) *Web Hosting*

Web Hosting adalah salah satu bentuk layanan jasa penyewaan tempat di internet yang memungkinkan perorangan ataupun organisasi menampilkan layanan jasa atau produknya di *web* atau situs internet (Ahmadi dan Hermawan, 2013).

d) *Domain*

Menurut Puspitosari (2010) "*Domain* adalah nama unik yang diberikan untuk mengidentifikasi nama *server hosting* pada jaringan internet". Adanya *domain* mempermudah penyebutan atau pemanggilan data atau informasi pada sebuah *server*. Contoh sebuah *domain* diantaranya www.kompas.com, www.detik.com, dan lain-lain.

5. Bahasa Pemrograman

a) PHP

Digunakan untuk membuat tampilan *web* menjadi lebih dinamis, dengan PHP dapat menampilkan atau menjalankan beberapa *file* dengan cara di *include* atau *require*.

b) MySQL

MySQL merupakan program aplikasi untuk membuat suatu DBMS (*DataBase Management System*) yang berbasis SQL (*structured Query Language*). (Wardana, 2016)

c) *Javascript*

Javascript digunakan untuk mengatur hal-hal yang tidak bisa dilakukan HTML, PHP ataupun CSS, misalkan membuat kotak dialog.

6. HTML

HTML singkatan dari *Hyper Text Markup Language*, yaitu skrip yang berupa tag-tag untuk membuat dan mengatur struktur *website*. (Abdulloh, 2016)

7. CSS

Cascading Style Sheets, yaitu skrip yang digunakan untuk mengatur desain *website*. Fungsi CSS adalah memberikan pengaturan yang lebih lengkap agar struktur *website* yang dibuat dengan HTML terlihat lebih rapi dan elegan. (Abdulloh, 2016)

C. METODE PENELITIAN

1. Metode Pengembangan Software

Metode yang digunakan penulis dalam pengembangan software adalah metode *Waterfall*, yaitu metode yang bersifat sekuensial dan paling umum digunakan.

Ada beberapa fase-fase dalam *waterfall* menurut Sommerville, sebagai berikut:

a) *Requirements And Definition*

Pada fase ini, semua kebutuhan dikumpulkan kemudian dianalisis dan didefinisikan.

b) *System And Software Design*

Pada fase ini, desain dikerjakan setelah kebutuhan selesai dikumpulkan secara lengkap

c) *Implementation And Unit Testing*

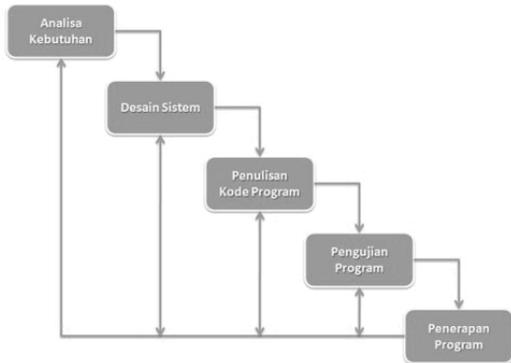
Pada fase ini, desain program diterjemahkan ke dalam kode-kode. Program yang telah dibuat diuji secara unit.

d) *Integration And System Testing*

Pada fase ini, semua unit-unit program disatukan kemudian diuji

e) *Operation And Maintenance*

Pada fase ini, program dioperasikan dan mulai dilakukan pemeliharaan (Sommerville, 2012)



Gambar 1. Metode Waterfall

2. Teknik Pengumpulan Data

a) Observasi

Penulis melakukan observasi yaitu suatu cara mengumpulkan data dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti. Hasil dari observasi yang didapatkan oleh penulis yaitu Society Coffee House sama sekali belum memiliki *website* sedangkan di kafe ini penjualan biji kopi masih menggunakan metode penjualan manual. Maka dari itu, perancangan dan pembuatan *website* berguna untuk meningkatkan omzet penjualan biji kopi pada Society Coffee House.

b) Wawancara

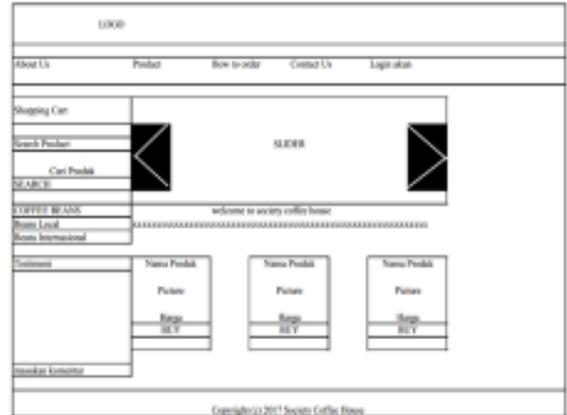
Penulis melakukan wawancara atau tanya jawab dengan Bapak Hendy Kristianto selaku Pemilik kafe yang berkaitan dengan informasi penjualan biji kopi. Dalam pengumpulan data, wawancara ini berfungsi untuk memperoleh data yang akurat dan jelas. Hasil dari wawancara yang didapatkan oleh penulis dengan Bapak Hendy Kristianto selaku pemilik kafe berkeinginan untuk meningkatkan omzet pendapatan dari penjualan biji kopi *online* serta ingin mempunyai *website* sebagai media promosi supaya Society Coffee House lebih dikenal oleh masyarakat.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Rancangan Perangkat Lunak

Untuk mempermudah dalam perancangan *website*, maka harus digambarkan terlebih dahulu rancangan antarmuka. Rancangan antarmuka dalam perancangan Society Coffee House sebagai berikut:

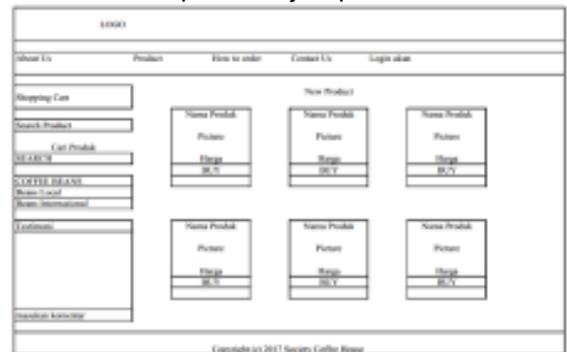
a) Rancangan Antar Muka *About us*
 Halaman ini merupakan halaman terdepan dari semua halaman yang ada pada *website*. *Website* ini dimuat saat *web* diakses oleh pengunjung



Gambar 2. Rancangan Web About us

b) Rancangan Antar Muka *Product*.

Pada halaman ini, pengunjung dapat melihat produk biji kopi secara detail



Gambar 3. Rancangan Web Product

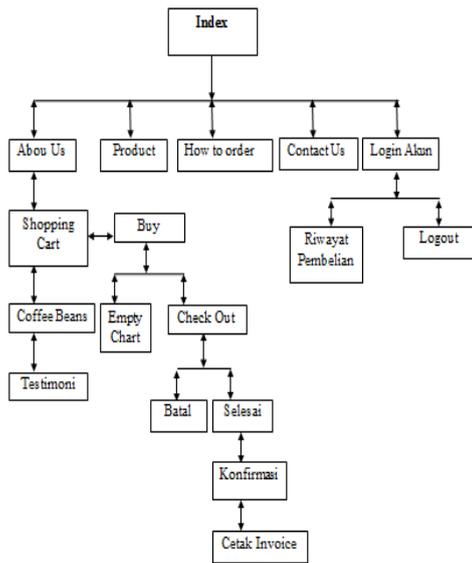
c) Rancangan Antar Muka *Login akun*

Halaman *Login* akun menampilkan *form login* apabila sudah menjadi *member* Society Coffee House dan terdapat *form* mendaftar sebagai *member* apabila pengunjung belum terdaftar menjadi *member* Society Coffee House.



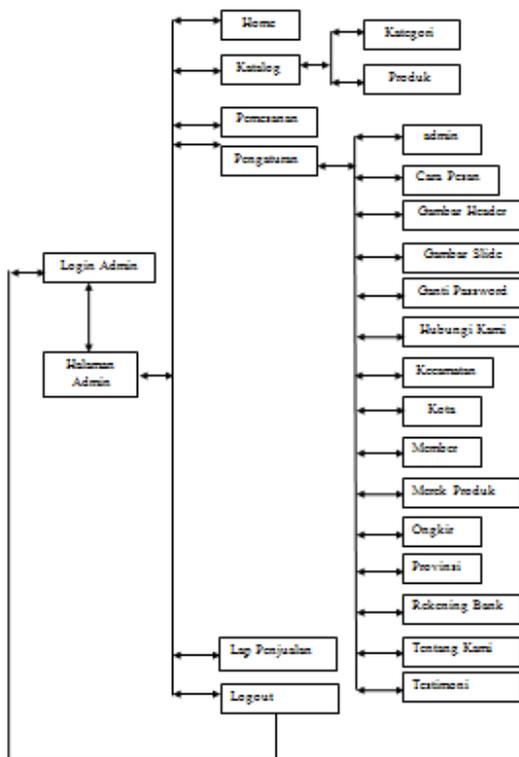
Gambar 4. Rancangan Halaman Login Member

b) Rancangan Struktur Navigasi *Member*



Gambar 9. Rancangan Struktur Navigasi *Member*

c) Rancangan Struktur Navigasi Admin



Gambar 10. Rancangan Struktur Navigasi Admin

4. Implementasi

Setelah melalui tahap sebelumnya yaitu perancangan, maka dilanjutkan ke tahap selanjutnya yaitu implementasi dan pengujian unit sebagai langkah realisasi dan evaluasi dari sistem yang dibuat.

a) Implementasi Halaman *about us*

About us merupakan halaman depan dari semua halaman yang ada di *website* Society Coffee House



Gambar 11. Implementasi *About us*

b) Implementasi Halaman *Product*

Halaman *product* berisi produk biji kopi yang dijual oleh Society Coffee House



Gambar 12. Implementasi *Product*

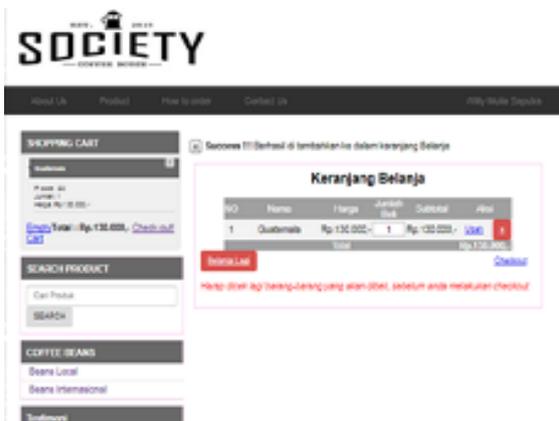
c) Implementasi Halaman *Contact us*

Halaman *Contact us* berisi sejarah dan kontak Society Coffee House yang bisa dihubungi



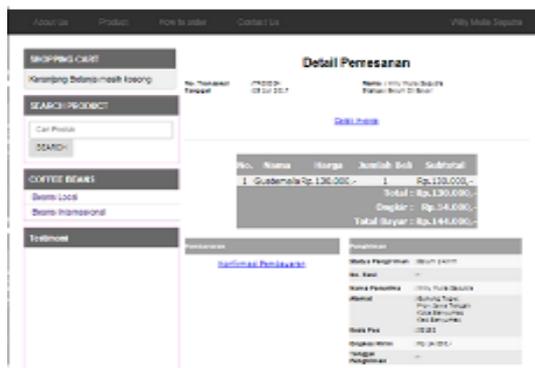
Gambar 13. Implementasi *About us*

- d) Implementasi Halaman *Shopping cart*
 Halaman keranjang belanja berisi total produk biji kopi yang sudah dibeli oleh pembeli.



Gambar 14. Implementasi *Shopping cart*

- e) Implementasi Halaman Detail Pemesanan
 Pembeli ke halaman detail pemesanan untuk memastikan produk yang sudah dibeli dan alamat pembeli.



Gambar 15. Implementasi *Detail Product*

- f) Implementasi Halaman *Invoice*
 Halaman invoice berisi bukti pembelian dan pembayaran beserta total belanja.

INVOICE				
No Transaksi	TRE002	Society Coffee House		
Nama Pemilik	Adhik	Jln Prof Dr Soertho 99		
Kota	Banyuwangi	Kode Pos 53114 Puncokerto Timur		
Provinsi	Jawa Timur	Telp. 0818-4288-2121		
Kantor	Kantor	@societycoffeehouse		
Tanggal	20 Juli 2017			
NO	NAMA PRODUK	HARGA	JUMLAH BESI	SUBTOTAL
1	Guatemala	Rp 130.000,-	1	Rp 130.000,-
SUBTOTAL:				Rp 130.000,-
ONGKOS KIRI:				Rp 14.000,-
TOTAL BAYAR:				Rp 144.000,-

Gambar 16. Implementasi *Invoice*

E. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

- Sebelum adanya *website*, Society Coffee House masih melakukan penjualan secara tradisional. Website menjadi solusi untuk memperluas wilayah penjualan secara efektif.
- Website penjualan biji kopi pada Society Coffee House dilengkapi dengan kategori produk, sehingga pengunjung akan lebih mudah untuk memilih dan memesan produk

2. SARAN

- Perlu dilakukan pengawasan secara rutin setiap hari agar pemesanan melalui sistem penjualan berbasis *web* ini dapat langsung ditangani dengan cepat dan tepat.
- Perlu dibuat cadangan data dari *database* sistem untuk mencegah hilangnya data pemesanan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulloh, Rohi. 2016. Web Programming. Jakarta : Elex Media Komputindo.
- Ahmadi, Hermawan. 2016. E-Business dan E-Commerce. Yogyakarta : ANDI.
- Puspitosari, Heni A. 2010. Membangun Website Interaktif dengan Adobe Creative Suite 5. Yogyakarta: Skripta Media Creative.
- Rangkuti, Freddy. 2009. Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.

- [5] Sutabri, Tata. 2012. Analisis Sistem Informasi. Yogyakarta : AMDI.
- [6] Sommerville, I. 2011. Software Engineering 9th Edition. Addison-Wesley. Royce
- [7] Wardana. 2016. Aplikasi Website Profesional dengan PHP dan jQuery. Jakarta : Elex Media Komputindo