

## E-Kopi (Elektronik-Koperasi) Pengembangan Usaha Koperasi “Saucony” di Era Modern

Faiqoh Luthfi Hamidah<sup>1</sup>, Linda Puspita Sari<sup>2</sup>, Dian Islaniati<sup>3</sup>, Ely Lestari<sup>4</sup>, Asri Wahyuni<sup>5</sup>

Program Studi Sistem Informasi

<sup>1,2,3,4,5</sup> STMIK Nusa Mandiri

e-mail: <sup>1</sup>Faikohluthfi.h@gmail.com, <sup>2</sup>lyndhababy1590@gmail.com, <sup>3</sup>islaan14@gmail.com, <sup>4</sup>Elylestari.id@gmail.com, <sup>5</sup>asri.awx@nusamandiri.ac.id

Diterima	Direvisi	Disetujui
20-10-2020	09-11-2020	15-12-2020

**Abstrak** - Koperasi merupakan salah satu badan usaha yang dioperasikan untuk kepentingan bersama berdasarkan prinsip ekonomi masyarakat yang berasaskan kekeluargaan dan berlandaskan pada UUD 1945 pasal 33 ayat 1. Koperasi Saucony merupakan koperasi yang salah satu usahanya bergerak dibidang usaha penjualan barang. Sistem yang sedang berjalan pada saat ini masih manual baik dari penjualan maupun pembukuan barang, sehingga masih terdapatnya kesalahan yang terjadi. Oleh karna itu kami membuat sebuah *website* yang kami beri nama *E-kopi* (Elektronik Koperasi) yang kami tujukan untuk Koperasi Saucony. Metode pengembangan sistem yang diterapkan dalam membangun *web e-kopi* adalah metode *waterfall*. Dimana proses diawali dengan analisis kebutuhan sistem terhadap koperasi Saucony, lalu dilanjutkan dengan desain sistem dan tahap ketiga adalah pengkodean dengan menggunakan Bahasa pemrograman *PHP*, *Database* dengan *phpMyAdmin* dan yang terakhir dilakukan proses pengujian serta perawatan. Dengan demikian *web* ini dapat mengatasi dalam hal pengolahan data pada Koperasi Saucony serta dapat membantu koperasi Saucony dalam hal memperluas jaringan pemasaran sehingga semua orang dari semua kalangan dapat berbelanja pada koperasi Saucony. Serta pada penerapannya *web E-kopi* juga lebih baik dari sistem yang manual agar semua kegiatan dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

Kata Kunci: Koperasi, *Website*, *Waterfall*

**Abstract** - Cooperative is a business entity that is operated for the common interest based on the economic principles of the community which is based on kinship and is based on the 1945 Constitution article 33 paragraph 1. The Saucony Cooperative is a cooperative, one of which is engaged in the business of selling goods. The system that is currently running is still manual both from sales and bookkeeping of goods, so there are still errors that occur. That's why we created a website that we named *E-coffee* (Electronic Cooperative) which we aimed at the Saucony Cooperative. The system development method applied in building an *e-coffee website* is the *waterfall method*. Where the process begins with an analysis of the system requirements of the Saucony cooperative, then continues with system design and the third stage is coding using the *PHP programming language*, *Database* with *phpMyAdmin* and finally the testing and maintenance process is carried out. Thus this *web* can handle data processing at the Saucony Cooperative and can help the Saucony cooperative in expanding the marketing network so that everyone from all walks of life can shop at the Saucony cooperative. As well as in its application, the *E-coffee web* is also better than a manual system so that all activities can run more effectively and efficiently.

**Keywords:** Cooperative, *Website*, *Waterfall*

### PENDAHULUAN

Koperasi adalah suatu kegiatan ekonomi yang berasaskan kekeluargaan dengan kerja sama yang kuat untuk menghasilkan sebuah peningkatan ekonomi. Kegiatan koperasi juga ikut ambil bagian dalam hal pergerakan ekonomi yang terjadi di Indonesia (Isa & Hartawan, 2017).

Teknologi *E-commerce* adalah teknologi yang dapat mendukung proses perdagangan bagi para UMKM saat ini. Pembangunan teknologi *E-commerce* dapat dilakukan dengan memanfaatkan metode-metode yang ada, contohnya menggunakan metode *waterfall* yang diawali dengan analisa kebutuhan lalu dilanjutkan pada proses desain dan pengkodean program *website* setelah itu diakhiri dengan

pengujian program dan juga pemeliharaan program (Mumtahana, Nita, & Tito, 2017).

Koperasi SAUCONY adalah koperasi yang didirikan oleh para karyawan PT.POU CHEN INDONESIA, koperasi ini didirikan selain untuk sarana kegiatan simpan pinjam para anggotanya selain itu koperasi ini juga bertujuan untuk membantu menambah penghasilan para anggota koperasi, karena terdapat kegiatan jual beli pada koperasi Saucony. Koperasi Saucony selama ini dalam hal promosi dan pemasaran masih memakai cara manual. Sehingga terkadang penjualan tidak mencapai target yang diinginkan.

Oleh karena itu dibutuhkan sebuah pengembangan sistem untuk membantu dalam hal pemasaran, pemesanan hingga pembayaran agar proses jual-beli yang terjadi pada koperasi saucony menjadi lebih baik lagi. Salah satu solusi yang bisa diterapkan untuk mengatasi masalah tersebut adalah memanfaatkan perkembangan teknologi seperti teknologi *E-commerce*. Kami membuat sebuah *website* yang kami beri nama *E-kopi* (Elektronik Koperasi) yang kami tujukan untuk Koperasi Saucony. Metode pengembangan sistem yang diterapkan dalam membangun *web e-kopi* adalah metode *waterfall*.

## GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Dalam kegiatan bisnis yang terjadi tentunya pasti ada banyak hambatan untuk berkembang termasuk pada bisnis koperasi. Salah satu hambatan yang terjadi ialah jangkauan bisnis (Irawati, David, Ekojono, & Pramitarini, 2018). Koperasi Saucony memiliki kegiatan bisnis jual beli produk, dan salah satu hambatan yang terjadi ialah proses pemasaran yang belum meluas. Maka dari itu diperlukan adanya sebuah inovasi untuk membantu mempermudah para penjual yang ada di koperasi terutama di koperasi Saucony dalam proses pemasaran dan transaksi sehingga juga bisa lebih mengikuti ke era modernisasi dan teknologi di masa sekarang ini. Cara yang dapat digunakan adalah memanfaatkan teknologi *web e-commerce* yang sekarang ini banyak digunakan oleh beberapa orang untuk memperluas jangkauan pasar mereka. *Web* yang akan kami buat untuk koperasi Saucony bernama *E-kopi* atau elektronik koperasi Saucony.

*web E-kopi* adalah sebuah sarana untuk menyediakan segala informasi secara detail kepada para pengguna tentang produk apa saja yang dijual oleh para anggota koperasi Saucony. *Web* ini juga sangat lah efisiensi bagi para pengguna untuk dapat melakukan transaksi jual beli produk yang diinginkan tanpa harus datang ke lokasi. Para anggota dapat menjual produk mereka melalui *web* ini dengan cara mengisi data diri terlebih dahulu dan setelah itu mengisi data produk yang ingin mereka jual.

## 1.Deskripsi Bisnis dan Sumber Daya

Koperasi serba usaha atau KSU adalah jenis kegiatan usaha yang kegiatan usahanya meliputi berbagai bidang yaitu ekonomi, bidang industri, serta pengkreditan dan jasa. Sekaligus menjadi gerakan ekonomi yang beraskan kekeluargaan (<https://kukm.gunungkidulkab.go.id/berita-138/koperasi-serba-usaha-ksu.html>, n.d.).

## 2.Analisa Pasar

Pada masa sekarang ini permintaan dan minat pembeli sangat beragam. Dari kebutuhan pokok maupun kebutuhan tambahan. Dengan adanya tantangan tersebut penjual atau pedagang harus melakukan Analisa Pasar.

Analisa pasar terhadap *web E-kopi* ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis segmentasi pasar yang berdasarkan faktor geografis, demografis, dan psikografis. Agar dapat menentukan kualitas program dan pangsa pasar yang diinginkan dan mampu membuat segmentasi pasar yang benar dan tepat sasaran (Prasetyo, Moniharapon, & Loindong, 2017).

## 3.Analisa Pemasaran

Saat ini perkembangan usaha di Indonesia sedang berkembang pesat, timbul potensi dalam usaha di koperasi Saucony ini menimbulkan efek persaingan yang ketat dalam dunia usaha koperasi. Untuk dapat bertahan dalam persaingan yang ketat tersebut kita harus mampu mengetahui kondisi di internal dan eksternal usaha koperasi yang dapat mempengaruhi pemasaran tersebut. Analisis SWOT adalah sebagai alat perancangan rencana strategis yang tepat dalam mengatasi hal tersebut (Prakoso & Negoro, 2017).

## 4.Rencana Pengembangan Usaha

Perkembangan ekonomi yang ada di Indonesia berkembang dari banyak sektor, koperasi adalah salah satu diantaranya yang turut andil dalam perkembangan ekonomi yang ada di Indonesia (Hidayat, 2018).

## METODE PENELITIAN

### A. Tahap Rencana Usaha

Tahapan awal yang dapat dilakukan pada rencana usaha adalah penentuan rencana pemasaran, seperti dibawah ini:

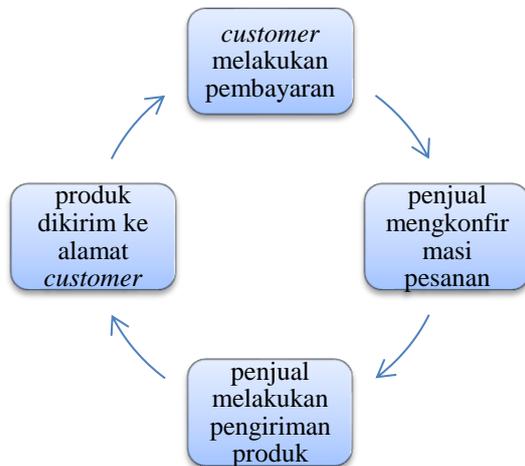
1. Menentukan ide kreatif Pembuatan dan Pemilihan Toko Online dengan tujuan yang jelas.

Pada tahap ini kami memilih nama *E-Kopi* atau Elektronik Koperasi untuk pemasaran produk koperasi secara online. Layanan yang terdapat pada *web* ini adalah layanan berdasarkan permintaan dan juga disesuaikan dengan kebutuhan. sehingga para calon pembeli dapat langsung memilih dan melihat

produk serta layanan yang tersedia darimana saja tanpa dibatasi oleh jam buka toko dan tanpa harus datang kelokasi.

## 2. Analisis Alur Penjualan

Alur penjualan pada koperasi saucony berbasis e-commerce dapat digambarkan sebagai berikut :



Sumber: Alur Penjualan Web E-kopi ( 2020 )

Gambar 1. Alur penjualan pada koperasi

## 3. Analisis Produktivitas Tenaga Penjualan

Tenaga penjualan dalam bisnis yang ada pada koperasi saucony terdiri dari admin dan juga anggota. Admin adalah user yang dapat mengelola semua *form* yang ada pada web E-kopi termasuk melihat dan mencetak laporan. Sedangkan anggota adalah user penjual yang dapat melakukan kegiatan penjualan dan menerima pesanan.

## 4. Identifikasi Pesaing

Perusahaan perlu mencari tahu siapa saja yang menjadi pesaing dalam penjualan produk. Untuk itu diperlukan identifikasi berupa hal-hal baik yang dilakukan oleh para pesaing.

## 5. Membuat tujuan usaha dan juga target pasar usaha

Tujuan pembuatan *E-Kopi* ini yaitu membantu para penjual yang ada di koperasi Saucony ini dalam proses penjualan, memajukan usaha koperasi dengan menggunakan teknologi modern dan meningkatkan keuntungan dari sebelum adanya *E-Kopi* ini, dan membantu seluruh anggota yang ada di koperasi mampu bersaing dengan pesaing lainnya di masa globalisasi ini. Target pasar usaha kami ialah semua kalangan yang ingin berbelanja praktis tanpa harus repot pergi ke pasar ataupun toko *offline*.

## 6. Memprediksikan kebutuhan pangsa pasar dan *trend* pasar saat ini

Untuk memprediksikan kebutuhan pangsa pasar koperasi dan *trend* pasar saat ini kami membuat segmentasi pasar dan analisis SWOT yang nantinya akan

berguna untuk para penjual yang ada dikoperasi untuk mencapai tujuan mereka.

## 7. Merencanakan cara pemasaran

Strategi pemasaran ialah merupakan langkah awal dalam memperkenalkan produk kepada pembeli atau konsumen dan hal ini akan menjadi sangat penting karena akan berkaitan dengan pengaruh rencana usaha (Karya & Rezaino, 2018). Maka dari itu adanya aplikasi *web E-Kopi* ini membantu dalam penjualan barang dan mempermudah transaksi. Untuk mendukung keberhasilan aplikasi *E-Kopi* ini yaitu dengan mempromosikannya secara langsung seperti dari mulut-ke mulut maupun melalui media sosial.

## B. Metode yang digunakan

Ada beberapa tahap yang dilakukan dalam *System Development Cycle* (SDLC) diantaranya (Rusmawan, 2019) :

### 1. Rekayasa sistem

Pada tahap ini *software* merupakan bagian dari sistem yang nantinya akan kami rancang menjadi sebuah web yaitu *E-Kopi* dimulai dari dengan penerapan sistem yang diperlukan pengguna dalam *E-Kopi* dan mengalokasikan bagiannya kedalam usulan pada web ini lalu menggabungkan semua level nya dari level atas dalam pendesainan antar muka dan analisis.

### 2. Analisis kebutuhan *software*

Pada proses ini kami melakukan analisa terhadap kebutuhan sistem yang akan kami buat. Dengan cara melakukan analisa terhadap proses yang sedang berjalan pada koperasi. Mulai dari tahapan penjualan, pelaporan, perhitungan keuntungan dan juga dalam mengelola data barang.

### 3. Desain

Ditahap ini kami melakukan perancangan antarmuka web E-kopi disesuaikan dengan kebutuhan para pengguna. Dengan rancangan antarmuka yang akan berbeda diantaranya admin, penjual, dan pembeli.

### 4. Pengkodean

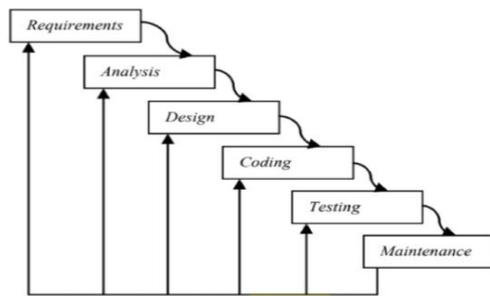
Pada Proses ini kami melakukan penerapan dari hasil analisis dan desain antarmuka dengan mengubahnya jadi bentuk bahasa yang dapat dimengerti sistem.

### 5. Pengetesan

Tahap dimana setelah pengkodean web selesai sehingga dapat mencoba sistem yang kita rancang dapat digunakan untuk inputan web *E-Kopi* ini sesuai dengan harapan yang diinginkan.

### 6. Pemeliharaan

Dimana web *E-Kopi* ini nantinya akan mengalami perubahan setelah digunakan oleh pengguna di koperasi, maka dari itu pemeliharaan dilakukan dengan menerapkan langkah daur hidup dan disertai dengan perbaikan masalah-masalah yang ada.



Sumber : Uus Rusmawan ( 2019:88)

Gambar 2. Model *waterfall* pada sdlc

Model *waterfall* atau “*Linear Sequential Model*” pertama kali digunakan pada tahun 1970. Dalam pendekatannya model ini melakukannya secara urut dan sistematis mulai dari tahapan awal yaitu menentukan kebutuhan sistem sampai pada tahap akhir pemeliharaan. semua di lakukan secara berurutan. Model ini sering dianggap model yang sudah kuno. Akan tetapi dalam penerapannya model ini sering di gunakan dalam SE (*Software Engineering*)(Muharto & Ambarita, 2016).

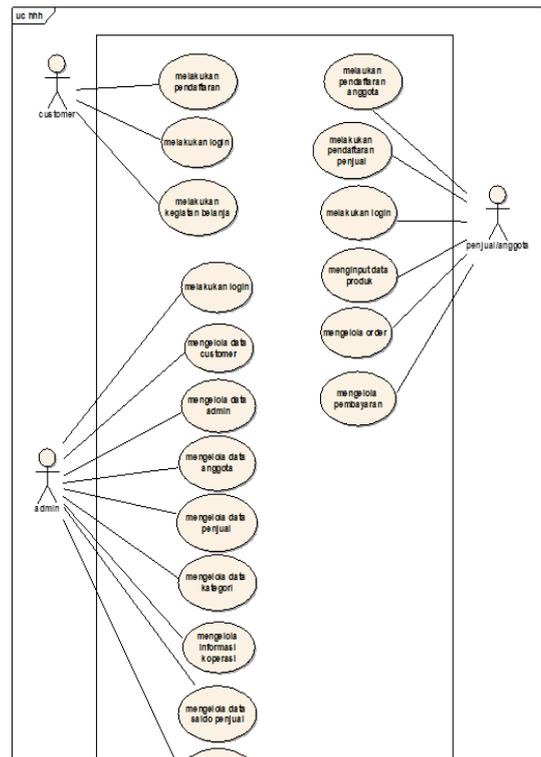
Oleh karena itu dalam tahapan produksi website ini kami menggunakan metode diatas. tahap produksi pembuatan program *web E-Kopi kami*, yaitu:

1. Mendefinisikan permasalahan

Masalah yang terdapat di dalam koperasi cukup banyak diantaranya masih terdapatnya kekeliruan dalam perhitungan penjualan dan pembelian, masih menggunakan sistem manual dalam pembukuan, dan tidak terdapatnya sistem yang dapat membantu dan memudahkan para penjual yang ada di koperasi.

2. Melakukan riset untuk mendapatkan data yang diperlukan

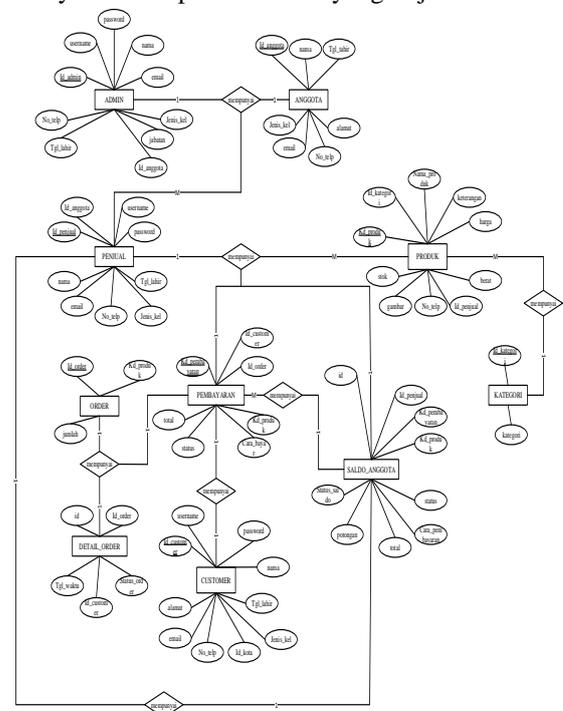
Dalam hal ini kami melakukan riset dan survei di koperasi Saucony guna untuk mendapatkan data-data yang nantinya akan diperlukan dalam pembuatan program. Hal yang pertama dilakukan adalah menganalisa kebutuhan terhadap *system* yang akan dibuat, langkah ini dilakukan untuk mempermudah dalam pembuatan *system*. Hasil dari analisa kebutuhan *system* dapat dilihat pada *usecase* dibawah ini :



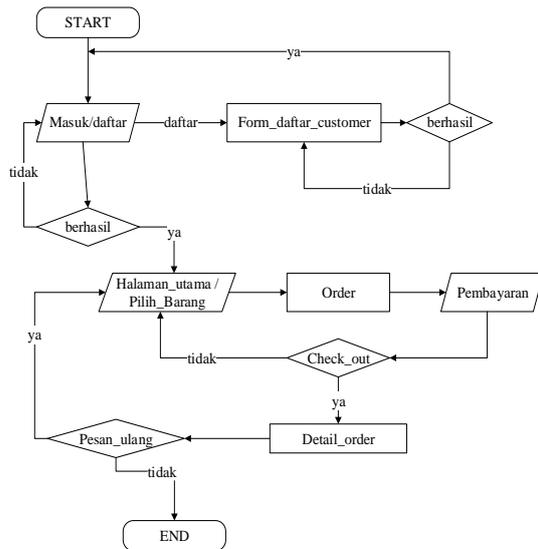
Gambar 3. *Usecase Diagram*

3. Melakukan perencanaan atau *planning*

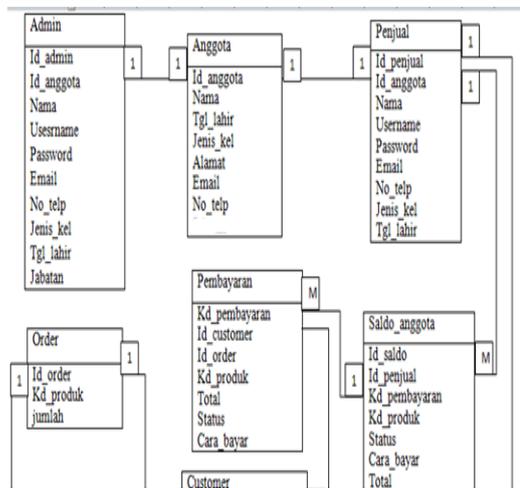
Di tahap ini adalah mendefinisikan langkah apa yang nantinya akan dilakukan dalam program untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi.



Gambar 4. ERD



Gambar 5. Flowchart



Gambar 6. LRS

#### 4. Implementasi atau pengodingan atau programming

Pada tahap ini dimulainya pembuatan program *E-kopi* dan pada tahap ini juga mencakup perbaikan *bug* atau *error*.

#### 5. Testing

##### a. Unit testing

Yaitu menguji setiap unit yang terdapat dalam program *E-Kopi*. Pengujian unit beberapa halaman web *E-kopi* ini menggunakan pengujian Back box,

##### b. Uji integrasi

Uji integrasi ini ialah menguji apakah hal yang ada di dalam program sudah terintegrasi seperti program terintegrasi dengan *database*

##### c. Uji validasi

Menguji masukan pada program web *E-Kopi*.

##### d. Uji sistem

Untuk menguji performa program web apakah web yang dijalankan sudah sesuai.

#### 6. Operasional dan maintenance

Di tahap ini digunakan untuk mengupdate atau memperbarui program, menyelesaikan *bug*, serta mengembangkan program untuk lebih baik lagi.

Contoh pengujian Black Box Pengujian Halaman Login sebagai berikut :

Tabel.1. Pengujian Blackbox Halaman Login

No	Skenario Pengujian	Test Case	Hal yang Diharapkan
1.	Username diisi dan password tidak diisi kemudian klik tombol LOG IN	Username: (kosong) Password: (kosong)	Sistem akan menolak akses pengguna dan menampilkan "Harap diisi bidang ini"
2.	Username tidak diisi dan password diisi kemudian klik tombol LOG IN	Username: (kosong) Password: (diisi)	Sistem akan menolak akses pengguna dan menampilkan "Harap diisi bidang ini"
3.	Username benar dan password salah kemudian klik tombol LOG IN	Username: (benar) Password: (salah)	Sistem akan menolak akses pengguna dan menampilkan "Maaf username atau kata sandi salah"
4.	Username salah dan password benar kemudian klik tombol LOG IN	Username: (salah) Password: (benar)	Sistem akan menolak akses pengguna dan menampilkan "Maaf username atau kata sandi salah"
5.	Username benar dan password benar kemudian klik tombol LOG IN	Username: (benar) Password: (benar)	Sistem akan menerima akses pengguna lalu kemudian menampilkan menu utama

#### Manajemen Usaha

Pengertian manajemen itu sendiri ialah suatu proses kegiatan yang terdiri dari beberapa bagian atau rangkaian, contohnya seperti : Perencanaan atau *Planning*, Pengorganisasian atau *Organizing*, Kepegawaian atau *Staffing*, Pengarahan atau Pergerakan ( *Directing* ), dan Pengawasan atau

*Controlling* yang dilakukan oleh para anggota yang ada didalam suatu organisasi dengan mempergunakan semua sumber daya yang ada di organisasi tersebut untuk membuat tujuan yang sudah ditetapkan(Sucahyowati, 2017).



Sumber: Hari Sucahyowati ( 2017:6)

Gambar.7 Pengertian Manajemen

### A. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan atau *Planning* itu sendiri ialah suatu penentu serangkaian tindakan untuk membantu mencapai suatu hal atau hasil yang diinginkan.

### B. Pengorganisasian (*Organizing*)

Fungsi pengorganisasian ialah membantu manajemen dalam mengatur atau melakukan pembagian tugas (penugasan) dalam suatu organisasi. Proses bagaimana strategi dan taktik yang telah dikembangkan dalam perencanaan didesain dalam sebuah struktur organisasi yang tepat dan dapat memastikan bahwa semua pihak dapat bekerja secara efektif dan efisien agar dapat mencapai tujuan dengan baik dan semaksimal mungkin.

### C. Pelaksanaan (*Actuating*)

#### 1. Pelaksanaan pembuatan *web E-kopi*

Pada tahap pelaksanaan pembuatan *web E-kopi* tersendiri ialah melakukan analisa terhadap kebutuhan system yang akan dibuat, hal ini berguna untuk menentukan apa saja yang dibutuhkan oleh pengguna pada system ini.

#### 2. Pemasaran *web E-kopi*

Tahap awal yang akan dijalankan adalah memperkenalkan terlebih dahulu mengenai *web E-kopi* kepada anggota. Dengan cara mensosialisasikannya pada rapat koperasi tentang apa itu *web E-kopi*, tujuan dari *web E-kopi*, cara menggunakan *web E-kopi*, keuntungan menggunakan *web E-kopi*.

#### 3. Pemasaran produk

Dalam pelaksanaan pemasaran terhadap produk hal yang pertama yang dilakukan adalah pemilihan terhadap produk yang akan di jual jika barang sudah sesuai dengan yang diinginkan maka akan dilakukan proses foto dan *editing* gambar setelah itu menentukan harga jual terhadap produk yang akan dijual,dan tahap terakhir adalah input data produk

pada *web* untuk proses penjualan.Promosi terhadap produk juga bisa dilakukan pada beberapa media sosial agar lebih banyak yang mengenal produk yang dijual.

### D. Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan dilakukan untuk meminimalisir kemungkinan terjadinya kesalahan terhadap proses input data maupun proses yang terjadi pada koperasi Saucony. proses pengawasan terhadap *web E-kopi* akan diserahkan kepada admin utama *web E-kopi* yaitu ketua koperasi, wakil ketua, dan juga sekretaris. Sedangkan pengawasan terhadap kegiatan yang terjadi di koperasi akan diserahkan kepada pengawas koperasi.

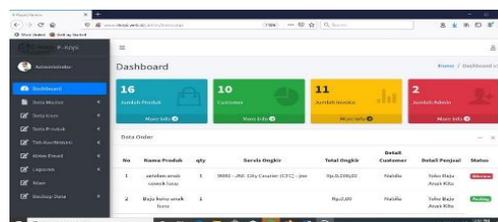
## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang didapat dari pembahasan sebelumnya adalah terciptanya sebuah aplikasi berbasis *web* yang kami tujuan untuk digunakan oleh koperasi Saucony. *web* ini kami nama *E-Kopi* atau elektronik Saucony, adapun pelaksanaan pembuatan *web E-Kopi* diantaranya :

1. Perencanaan
2. Pengumpulan data
3. Pembuatan desain
4. Pembuatan *web*

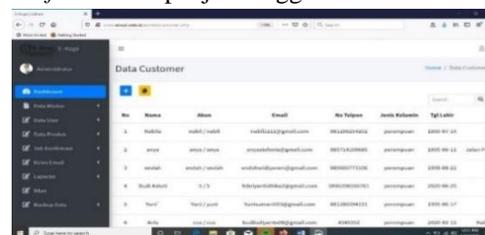
Dibawah ini adalah beberapa antarmuka dari *web E-Kopi* :

#### 1. Interface home admin



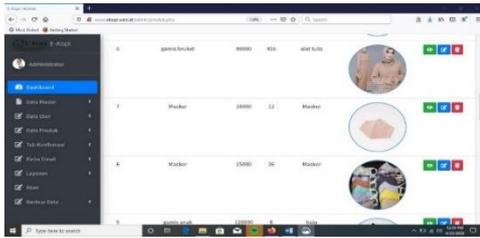
Gambar.8 Interface home admin

#### 2. Interface home penjual/anggota dan customer



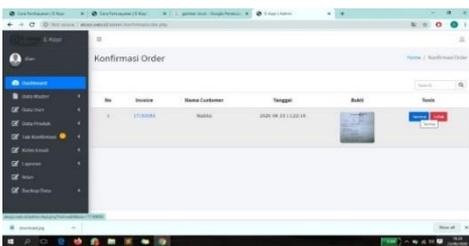
Gambar.9 Interface data customer

3. *Interface data produk*



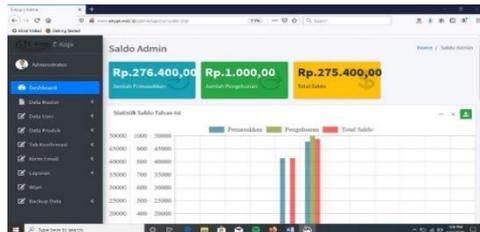
Gambar.10 *Interface data produk*

4. *Interface data konfirmasi order*



Gambar.11 *Interface konfirmasi order*

5. *Interface saldo admin*



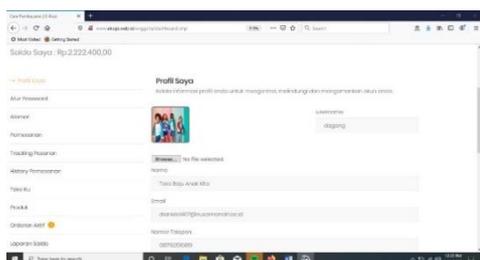
Gambar.12 *Interface saldo admin*

6. *Interface home penjual/anggota dan customer*



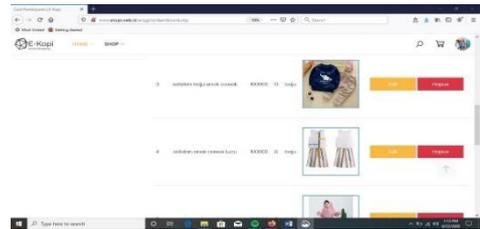
Gambar.13 *Interface home penjual/anggota dan customer*

7. *Interface form informasi profil penjual/anggota*



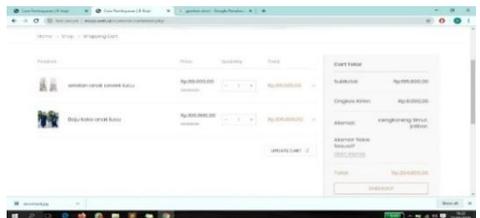
Gambar.14 *Interface form informasi profil penjual/anggota*

8. *Interface produk di anggota/penjual*



Gambar.15 *Interface produk di anggota/penjual*

9. *Interface checkout*



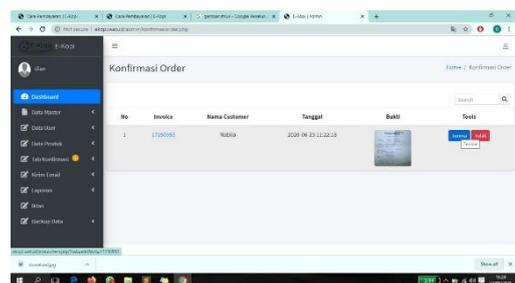
Gambar.16 *Interface checkout*

10. *Interface input struk*



Gambar.17 *Interface input struk*

11. *Interface konfirmasi order barang*



Gambar.18 *Interface konfirmasi order barang*

12. *Interface orderan penjual*



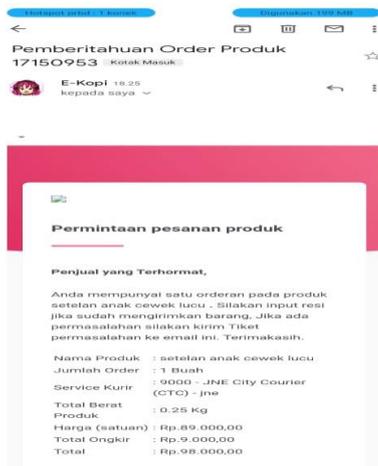
Gambar.19 *Interface orderan penjual*

### 13. Interface input resi orderan



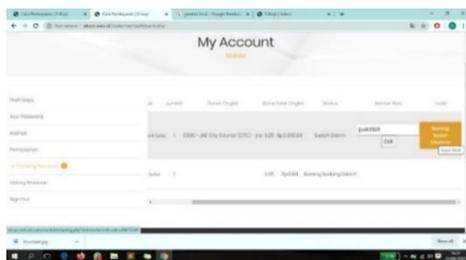
Gambar.20 Interface resi orderan

### 14. Interface pemberitahuan order via email



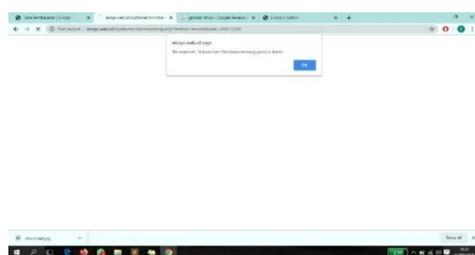
Gambar.21 Interface pemberitahuan order via email

### 15. Interface konfirmasi barang diterima



Gambar.22 Interface konfirmasi barang diterima

### 16. Interface orderan selesai dan penilaian



Gambar.23 Interface orderan selesai dan penilaian

Untuk *form* informasi pembeli hampir sama dengan penjual yang membedakan adalah pada *login* pembeli, pembeli tidak memiliki informasi saldo juga tidak dapat melakukan kegiatan input barang. Dan untuk *form* toko ku hanya ada pada *login* penjual/anggota.

## KESIMPULAN & SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari riset kami di koperasi Saucony dan penjelasan yang sudah dijelaskan di bab 1 sampai bab 4 yang disertai dengan teori yang mendukung maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem perhitungan, transaksi dan kegiatan penjualan di koperasi Saucony masih menggunakan teknik manual atau tidak terkomputerisasi.
2. Penjualan yang ada di koperasi Saucony sudah cukup beragam dimulai dari fashion, peralatan elektronik, usaha dari kreativitas karyawan dari limbah Spon Eva serta masih banyak lagi.
3. Jangkauan penjualan di koperasi hanya sebatas kawasan perusahaan saja sehingga masih kurang luas untuk jangkauan pasar nasional.
4. Dengan dibangun nya *web E-kopi* akan mempermudah dalam hal pengolahan data serta penyajian informasi tentang informasi koperasi maupun informasi tentang produk yang selama ini dilakukan secara manual dapat dipermudah dengan sistem yang sudah terkomputerisasi
5. Dengan *web* ini dapat mempermudah user dalam memperoleh data-data yang diinginkan dengan waktu yang singkat. Termasuk data yang ingin dilakukan perbaikan seperti pengeditan atau juga penghapusan jika hal tersebut perlu dilakukan
6. Adanya *Web E-kopi* ini diharapkan tidak ada lagi kesalahan ataupun kekeliruan dalam perhitungan penjualan maupun perhitungan pembelian.
7. Penyimpanan data akan menjadi lebih aman dan efisien.
8. Adanya *Web E-kopi* ini diharapkan akan mempermudah dan lebih bermanfaat untuk para pengurus koperasi saucony dan anggota.
9. Membawa koperasi Saucony ke era *modern* dengan teknologi canggih seperti saat ini.

### B. Saran

Dari hasil yang kami dapatkan dalam observasi di koperasi Saucony ini, koperasi tersebut sama sekali belum terkomputerisasi dalam melakukan bisnis mereka maka dari itu para pedagang yang ada disana semua melakukannya secara manual. Mungkin tidak hanya di koperasi Saucony saja yang masih menggunakan cara manual, bisa jadi masih banyak koperasi diluar sana yang masih menggunakan teknik manual. Di harapkan pada masa

mendatang seluruh koperasi yang ada di Indonesia dalam melakukan usaha maupun pekerjaan mereka sudah terkomputerisasi dan juga diharapkan dari masing-masing koperasi punya *web* aplikasi sendiri.

### Referensi

- Hidayat, F. (2018). Upaya Pemerintah Daerah Kabupaten Temanggung Dalam Mendorong Eksistensi dan Peningkatan Koperasi. *Aplikasia: Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama*, 17(2), 109. <https://doi.org/10.14421/aplikasia.v17i2.1276>  
<https://kukm.gunungkidulkab.go.id/berita-138/koperasi-serba-usaha-ksu.html>. (n.d.). *No Title*
- Irawati, D. A., David, F., Ekojono, E., & Pramitarini, Y. (2018). Desain Model Sistem Marketplace Untuk Koperasi Di Indonesia. *Seminar Nasional Informatika (SEMNASIF)*, 1(1), 184–194.
- Isa, I. G. T., & Hartawan, G. P. (2017). *PERANCANGAN APLIKASI KOPERASI SIMPAN PINJAM BERBASIS WEB (STUDI KASUS KOPERASI MITRA SETIA)*. 5(10), 139–151.
- Karya, D. F., & Rezaino. (2018). *PEMASARAN ONLINE DALAM RANGKA MENINGKATKAN PENJUALAN MAHASISWA/MAHASISWI PONDOK PESANTREN WONOCOLO SURABAYA*. 2(1), 26–28.
- Muharto, & Ambarita, A. (2016). *Metode Penelitian Sistem Informasi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Mumtahana, H. A., Nita, S., & Tito, A. W. (2017). *khazanah informatika Pemanfaatan Web E-Commerce untuk Meningkatkan Strategi Pemasaran*. 3(1), 6–15.
- Prakoso, A., & Negoro, N. (2017). Analisa Strategi Pemasaran Produk Kosmetik Wardah Dengan Pendekan SWOT-AHP (Analytic Hierarchy Process). *Jurnal Sains Dan Seni ITS*, 6(1), 62–67.
- Prasetyo, L. D., Moniharapon, S., & Loindong, S. (2017). Pengaruh Faktor-Faktor Segmentasi Demografis Dan Segmentasi Psikografis Terhadap Keputusan Pembelian Pada Matahari Department Store Mtc Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, (2), 1337–1347.
- Rusmawan, U. (2019). *Teknik Penulisan Tugas Akhir dan Skripsi Pemograman*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sucahyowati, H. (2017). *Manajemen sebuah pengantar*. Wilis.