

TUGAS AKHIR

PENJUALAN OLAHAN KOPI SEDENGKENG ARABICA COFFEE BERBASIS ONLINE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Ahli Madya Komputer
(AMD.Kom) Program Studi Teknik Informatika Jenjang Diploma Tiga (D-3)
Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Magelang



Vandi Zamani	NPM. 14.0502.0002
Hafid Rasyid Ananto	NPM. 14.0502.0013
Dino Maulana Fadhlillah	NPM. 14.0502.0019

PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA (D3)
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAGELANG
TAHUN AKADEMIK 2017

HALAMAN PENEGASAN

Tugas Akhir/Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama	:	Vandi Zamani	NPM. 14.0502.0002
		Hafid Rasyid Ananto	NPM. 14.0502.0013
		Dino Maulana	NPM. 14.0502.0019

Magelang, 04 Agustus 2017



Vandi Zamani
NPM. 14.0502.0002



Hafid Rasyid Ananto
NPM. 14.0502.0013



Dino Maulana
NPM. 14.0502.0019

SURAT KETERANGAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

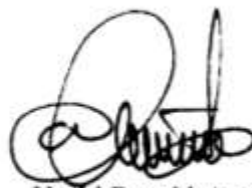
Nama	:	Vandi Zamani	NPM. 14.0502.0002
		Hafid Rasyid Ananto	NPM. 14.0502.0013
		Dino Maulana Fadhlillah	NPM. 14.0502.0019
Program Studi :		Teknik Informatika D3	
Fakultas	:	Teknik	

Dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir dengan judul PENJUALAN OLAHAN KOPI SEDENGKENG ARABICA COFFEE BERBASIS ONLINE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN beserta seluruh isinya adalah karya sendiri dan bukan merupakan karya tulis orang lain, baik sebagian maupun seluruhnya, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah disebutkan sumbernya. Demikian surat pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya. Apabila kemudian ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan dalam kutipan ini, atau ada klaim dari pihak lain terhadap keaslian karya ini maka kami siap menanggung segala bentuk resiko atau sanksi yang berlaku.

Magelang, 04 Agustus 2017



Vandi Zamani
NPM. 14.0502.0002



Hafid Rasyid Ananto
NPM. 14.0502.0013



Dino Maulana Fadhlillah
NPM. 14.0502.0019

HALAMAN PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

PENJUALAN OLAHAN KOPI SEDENGKENG ARABICA COFFEE BERBASIS ONLINE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN

Dipersiapkan dan disusun oleh

Vandi Zamani NPM. 14.0502.0002

Hafid Rasyid Ananto NPM. 14.0502.0013

Dino Maulana Fadhlillah NPM. 14.0502.0019

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal 1 Agustus 2017

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing I

Pembimbing II



R. Arri Widyanto, S.Kom., MT
NIDN.0616127102

Penguji I



Mukhtar Hanafi, ST., M.Cs
NIDN. 0602047502

Penguji II



Andi Widiyanto, S.Kom., M.Kom.
NIDN. 0623087901



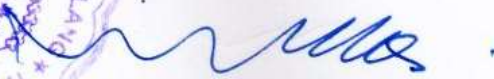
Rochim Widaryanto S.T., M.T.
NIDN. 0628078503

Tugas Akhir ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh

Gelar Ahli Madya Komputer Tanggal 1 Agustus 2017

Dekan




Yun Arifatul Fatimah, ST., MT., Ph.D

NIK. 987408139

KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT, karena atas berkat nikmat dan karunia-Nya, Tugas Akhir ini dapat diselesaikan. Penyusunan Tugas Akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Ahli Madya Teknik Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Magelang. Penyelesaian Tugas Akhir ini banyak memperoleh bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, diucapkan terima kasih kepada :

1. R. Arri Widyanto, S.Kom.,MT selaku dosen pembimbing utama yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan penyusunan Tugas Akhir ini;
2. Mukhtar Hanafi, ST., M.Cs selaku dosen pembimbing pendamping yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan penyusunan Tugas Akhir ini;
3. Beberapa pihak yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang diperlukan;
4. Orang tua dan keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral; dan
5. Para sahabat yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Akhir kata, semoga Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu dan semoga Tugas Akhir ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Magelang, 04 Agustus 2017

Yang Menyatakan,



Vandi Zamani

NPM. 14.0502.0002



Hafid Rasyid Ananto

NPM. 14.0502.0013



Dino Mardana Fadhlillah

NPM. 14.0502.0019

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT KETERANGAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Permasalahan	1
B. Rumusan Masalah	1
C. Tujuan Penelitian	2
D. Manfaat Penelitian	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	3
A. Penelitian Yang Relevan	3
B. Penjelasan secara teoritis masing masing variabel penelitian.....	5
C. Landasan Toeri.....	7
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	10
A. Alur Pekerjaan.....	10
B. Alat dan Bahan.....	12
C. Perancangan Sistem	13
D. Rancangan Data Tabel	17
E. Desain Interface	19
BAB IV HASIL	Error! Bookmark not defined.
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	23
A. KESIMPULAN	23
B. Saran	23
DAFTAR PUSTAKA	24

DAFTAR TABEL

Tabel 3.5. Tabel User	17
Tabel 3.6. Tabel Pelanggan.....	17
Tabel 3.7. Tabel Barang	18
Tabel 3.8 Tabel slider.....	18
Tabel 3.9. Tabel Pesan	19

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Diagram Konteks Penjualan Olahan Kopi	13
Gambar 3.2 Data Flow Diagram (DFD) Level	14
Gambar 3.3 ERD (Entity Relationship Diagram)	15
Gambar3.4 Relationship (relasi antar tabel).....	16
Gambar 3.10 Desain Halaman Utama.....	19
Gambar 3.11. Desain Halaman Admin	20
Gambar 3.12 Desain Halaman Produk.....	20
Gambar 3.13 Desain Halaman Tabel Pengiriman.....	21
Gambar 3.14 Desain Halaman Konfirmasi Pesanan Total.....	21
Gambar 3.15 Desain Halaman Konfirmasi Pembayaran	22
Gambar 4.1. Halaman Utama Kopi Sedengkeng Arabica....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.2. Halaman Menu Produk Website Kopi Sedengkeng Arabica	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.3. Halaman Data Pribadi dan Pengiriman	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.4. Halaman Keranjang Belanja.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.5. Halaman Login Administrator	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.6. Halaman Database	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.8. Hasil Pembuatan Tabel.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.9. Ruang Kerja Pembuatan Logo	Error! Bookmark not defined.

ABSTRAK

PENJUALAN OLAHAN KOPI SEDENGKENG ARABICA COFFEE BERBASIS ONLINE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN

Oleh : Vandi Zamani
Hafid Rasyid Ananto
Dino Maulana Fadhlillah
Pembimbing : 1. R. Arri Widyanto, S.Kom., MT
2. Mukhtar Hanafi, ST., M.Cs

Kopi sedengkeng merupakan penjualan kopi yang bergerak di bidang minuman, dimana proses promosi dan penjualannya masih bersifat konvensional. Artinya pelanggan harus mendatangi *home* industri untuk dapat melakukan pembelian ataupun pemesanan kopi. Pembangunan sistem *e-commerce* penjualan kopi di *home* industri merupakan langkah untuk meningkatkan pemasaran dan promosi produk, sehingga dapat memberikan keuntungan bagi *home* industri itu sendiri. Tujuan membangun sistem *e-commerce* penjualan kopi ini, pelanggan dapat melakukan pemesanan ataupun pembelian produk tanpa harus datang ke *home* industri. Pihak perusahaan pun dapat mengatasi masalah pengelolaan produk, pengelolaan pemesanan sehingga memberikan kemudahan kepada konsumen untuk mendapatkan informasi tentang produk kopi sedengkeng. Sistem ini dibuat menggunakan program PHP, database MySQL dan editornya menggunakan Notepad++ dan Adobe Dreamweaver CS3. Dari hasil penelitian ini adalah dengan diimplementasikan *e-commerce* pada kopi sedengkeng dan dapat digunakan sebagai sarana promosi penjualan yang dapat diakses dimanapun dan kapanpun. Proses pembelian dapat secara langsung tanpa harus datang ke *home* industri, serta dapat mempermudah proses transaksi pembelian kopi.

Kata kunci : *E-Commerce*, Penjualan, Website, Internet

ABSTRACT

SALE OF COFFEE-BASED ARABICA COFFEE BASED ON ONLINE TO IMPROVE MARKETING

Oleh : Vandi Zamani
Hafid Rasyid Ananto
Dino Maulana Fadhlillah
Pembimbing : 1. R. Arri Widyanto, S.Kom.,MT
2. Mukhtar Hanafi, ST., M.Cs

Kopi Sedengkeng is a coffee sales engaged in beverages, where the promotion and sales process is still conventional. This means that customers must go to the home industry to be able to purchase or order coffee. The development of e-commerce system of coffee sales in home industry is a step to improve the marketing and promotion of products, so as to provide benefits for the home industry itself. The purpose of establishing this e-commerce coffee sales system, customers can make reservations or purchase products without having to come to the home industry. The company also can overcome the problem of product management, order management so as to provide convenience to consumers to get information about coffee products sedeengkeng. This system is created using PHP program, MySQL database and editor using Notepad ++ and Adobe Dreamweaver CS3. From the results of this study is to implement e-commerce on coffee and can be used as a means of sales promotion that can be accessed wherever and whenever. The purchase process can be directly without having to come to the home industry, and can simplify the process of buying coffee transactions.

Keywords : E-Commerce, Sales, Website, Internet

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Permasalahan

E-commerce atau bisa disebut Perdagangan elektronik atau e-dagang adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui internet atau jaringan komputer. Seluruh komponen yang ada dalam perdagangan diaplikasikan ke dalam *e-commerce* seperti *customer service*, layanan produk, cara pembayaran dan cara promosi. Perkembangan internet yang semakin maju merupakan salah satu factor pendorong berkembangnya *e-commerce*. Internet merupakan salah satu jaringan global yang menghubungkan jaringan komputer diseluruh dunia. Sehingga memungkinkan terjalinnya komunikasi dan interaksi antar satu perusahaan dengan konsumen.

Kopi Sedengkeng Arabica Coffee adalah sebuah olahan bubuk kopi yang menyediakan sebuah minuman yang diolah secara khusus. Pemilik Home Industri Kopi Sedengkeng Arabica Coffee Dino Maulana. Umumnya Kopi Sedengkeng Arabica Coffee lebih mengutamakan penjualan serbuk kopi sebagai minuman di wilayah wisata alam sedengkeng yang beralamat kerasan parakan temanggung.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, produksi Kopi Sedengkeng Arabica Coffee memerlukan suatu sarana atau layanan penjualan berbasis web (*e-commerce*) yang bisa memenuhi kebutuhan dan memudahkan home industri dalam menjalankan kegiatan bisnis seperti penjualan, pembelian, promosi minuman jenis baru, pembayaran dan transaksi jarak jauh sehingga perusahaan bisa memperluas wilayah pemasarannya.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana membuat suatu web E-commerce Kopi Sedengkeng Arabica Coffee sehingga dapat meningkatkan pemasaran untuk mempermudah dalam mengelola transaksi pemasaran dan pembayaran.
2. Bagaimana membuat konsumen merasa nyaman dalam melakukan pembayaran.

C. Tujuan Penelitian

1. Membuat suatu web E-commerce Kopi Sedengkeng Arabica Coffee sehingga dapat meningkatkan pemasaran.
2. Membantu konsumen dalam melakukan pembelian dan pembayaran secara online (transfer via rekening), maupun COD(cash on delivery) yang bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan apabila tujuan penelitian tercapai adalah Menciptakan kenyamanan dalam melakukan pembelian dan pembayaran sehingga dapat meningkatkan pemasaran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Yang Relevan

1. Penelitian yang dilakukan Fitri Wiyani, Nugroho Agung Prabowo yang berjudul **PENINGKATAN DAYA SAING BISNIS “BATIK KAHURIPAN” MELALUI SISTEM PENJUALAN BERBASIS E-COMMERCE**, menyatakan bahwa Pemasaran produk pengrajin “Batik Kahuripan” Kota Surakarta masih mengalami banyak hambatan. Model pemasarannya lebih banyak memasarkan produknya dengan cara penawaran dan pengiriman produk secara langsung kepada pelanggan. Oleh karena itu wilayah pemasarannya masih terbatas, sehingga produk kurang dikenal dalam skala yang lebih luas. Salah satu metode pemasaran yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah tersebut adalah metode pemasaran on-line dalam bentuk e-commerce. Namun demikian, pengrajin batik belum banyak yang mengenal e-commerce, sehingga perlu dilakukan penelitian terlebih dahulu untuk mengetahui tingkat pemahaman dan motivasi para pengrajin terhadap penggunaan e-commerce. Setelah diketahui tingkat pemahaman para pengrajin dan motivasinya terhadap penggunaan e-commerce, maka selanjutnya dilakukan perancangan sistem penjualan produk dengan menggunakan e-commerce. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pemahaman atau level adopsi para pengrajin terhadap e-commerce pada level sedang dan variasinya rendah. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya sumber daya manusia yang terampil memanfaatkan Teknologi Informasi (TI). Namun demikian mereka mempunyai motivasi yang tinggi untuk menerapkan TI dalam kegiatan pemasaran produknya. Motivasi tersebut dilandasi oleh keinginan para pengrajin untuk mencari pelanggan baru dan meningkatkan pendapatan. Selanjutnya e-commerce dirancang dengan menggunakan Content Management System (CMS) presta shop.

2. Penelitian yang dilakukan deny_wiria_nugraha (1 OKTOBER 2014) yang berjudul SISTEM INFORMASI PENJUALAN MAKANAN KHAS KOTA PALU BERBASIS WEB, menyatakan bahwa Penelitian ini bertujuan untuk merancang dan membangun sistem informasi penjualan makanan khas Kota Palu berbasis web untuk mendukung dan memfasilitasi proses penjualan dan pemasaran makanan dan menyajikan informasi yang lebih akurat, relevan, dan tepat waktu. Penelitian ini dilakukan melalui tahapan, yaitu observasi, perumusan dan identifikasi masalah, pengumpulan data, analisis sistem, desain sistem dan implementasi, dan pengujian sistem. sistem informasi penjualan makanan khas Kota Palu berbasis web yang dirancang dan dibangun dalam penelitian ini memiliki konsep e-commerce yang mampu melakukan perdagangan elektronik distribusi, penjualan, pembelian, pemasaran barang / produk, dan proses transaksi online. Sistem informasi ini dapat meningkatkan keunggulan kompetitif, antara lain, untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan cepat karena pembeli berhubungan langsung dengan penjual tanpa perantara, ketersediaan informasi produk yang akurat, memperluas jangkauan geografis, meningkatkan penjualan barang / produk, dan kenyamanan dalam bertransaksi tanpa perlu datang ke tempat penjualan sebagai cukup untuk melihat informasi pada website dan mengklik barang / produk yang diinginkan.
3. Penelitian yang dilakukan Rara Sri Artati Reje Ki, Agus Prastyo utomo (1 juli 2015) yang berjudul perancangan dan pengaplikasi sistem Penjualan pada “Distro Smith” Berbasis E-commerce, menyatakan bahwa persaingan bisnis distro di kota semarang semakin ketat. Smith adalah salah satu Distro yang baru berdiri sejak tahun 1010 di semarang. Dengan adanya Aplikasi E-commerce pada Distro Smith semarang diharapkan dapat memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk melakukan pembelian produk tanpa harus datang ke tempatnya, serta memperluas pemasaran dan meningkatkan costumer loyalty.

Kelebihan penelitian ini dibagikan menjadi 3 peneliti terdahulu adalah :

1. Penelitian ini dilakukan di Batik Kahuripan Kota Surakarta selama 4 bulan (September - Desember 1011). Seluruh para pengrajin yang terdiri dari 10 orang di bidang sentra produksi batik terlibat dalam kegiatan penelitian sebagai responden. Mengingat karakteristik mereka yang heterogen (tingkat pendidikan, usia kegiatan usaha yang dilakukan, jenis produk yang dihasilkan, dan sebagainya), sehingga tidak memungkinkan jika diambil sampel.
2. Penelitian ini adalah bagaimana cara merancang dan membangun sebuah sistem informasi penjualan makanan khas Kota Palu berbasis web. Tujuan dari penelitian ini adalah merancang dan membangun sistem informasi penjualan makanan khas Kota Palu berbasis web untuk mendukung dan memudahkan proses penjualan dan pemasaran makanan tersebut serta menyajikan informasi yang lebih akurat, relevan, dan tepat waktu.
3. Sebuah badan usaha yang bergerak di bidang penjualan pakaian dan aksesoris yang bisa disebut juga sebagai distro, dikarenakan ketatnya persaingan dengan ada banyaknya distro di kota Semarang, maka pihak perusahaan harus bisa merespon hal-hal tersebut guna mencapai efektifitas maupun efisiensi perusahaan tersebut, memperluas daerah pemasaran serta meningkatkan customer loyalty. Penulis berupaya untuk memecahkan permasalahan tersebut, yaitu mengangkat judul “Perancangan dan Pengaplikasian Sistem Penjualan Pada Distro Smith Berbasis E-commerce.

B. Penjelasan secara teoritis masing masing variabel penelitian

1. Sistem Penjualan dan Pemasaran

(a). Definisi Penjualan dan Pemasaran

Penjualan Berbasis Online adalah sebuah akses yang dapat dilakukan oleh Customer secara Online, guna memberikan pelayanan yang memuaskan bagi Customer dalam mendapatkan

informasi, memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian serta memperluas area pemasaran di didalam internet.

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

(b). Jenis jenis penjualan dan pemasaran

Trade selling adalah Penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

Missionary adalah Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang – barang dari penyalur perusahaan.

Technical Selling adalah Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

New Business Selling adalah Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

Responsive Selling adalah Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui route driving and retailing. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalinnya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Pemasaran Internal merupakan salah satu dari jenis jenis pemasaran. Pada dasarnya karyawan adalah pelanggan pertama dari suatu bisnis atau perusahaan. Bagaimana suatu perusahaan harus memuaskan karyawan, memperhatikan kebutuhan, keinginan serta harapan, demikian juga mengenai kesejahteraan karyawan. Semua tersebut

merupakan hak yang harus dipenuhi oleh suatu perusahaan. Karena itu kewajiban perusahaan harus memperhatikan kesejahteraan karyawan seperti gaji, tunjangan hari tua, pengembangan karir, asuransi dan lain-lain. Di lain pihak harus memasarkan perusahaan tersebut, termasuk sumber daya perusahaan dan brand image(citra merek).

Pemasaran Interaktif adalah kemampuan karyawan untuk berinteraksi dengan pelanggan mengharuskan setiap karyawan memiliki keterampilan dan profesional dalam melayani pelanggan. Untuk memuaskan kebutuhan dan harapan pelanggan, karyawan harus selalu kelihatan menarik, murah senyum, mau mendengarkan keluhan, siap bila diperlukan, hormat, sabar, jujur dan bisa dipercaya.

Pemasaran Eksternal menjadi tugas dari manager dan organisasi pemasaran perusahaan. Dalam memahami kebutuhan dan harapan pasar, upaya menciptakan produk atau jasa pelayanan, serta serta mengupayakan terjadinya transaksi yang saling menguntungkan kedua belah pihak.

C. Landasan Toeri

1. Pengertian Website

World Wide Web (www) merupakan jaringan yang menghubungkan jaringan-jaringan local ke dalam suatu jaringan global dimana satu computer di negara tertentu dapat secara langsung berkomunikasi dengan computer lain di Negara lain. (H. Dadang Munandar, S.E, M.Si (1011:19).

2. Perangkat Lunak Pendukung Perancangan Sistem

Dalam pembuatan program aplikasi, untuk laporan tugas akhir ini penulis menggunakan beberapa perangkat lunak yang menunjang pembuatan program aplikasi berbasis *website*. Yaitu *windows* sebagai sistem operasi yang akan dipakai, *Apache* sebagai *web server*, *PHP* sebagai bahasa pemograman, *MySql* sebagai *database*, *Adobe Dreamweaver CS4* sebagai editor, *CSS* sebagai *script* pengolah tampilan, editor penulisan-penulisan file-file *php* dan *html*.

3. HTML (*HyperTextMarkupLanguage*)

“HTML (HyperTextMarkupLanguage) adalah sebuah jenis teks dokumen khusus yang digunakan oleh Web Browser untuk mempersentasikan teks dan gambar. HTML merupakan dasar atau tulang punggung dalam pembuatan sebuah website”. Madcoms Madiun (1009:8).

4. Pengertian *CascadingStyleSheet*(CSS)

Cas cading Style Sheets (CSS) adalah suatu kumpulan kode-kode untuk memformat, yang mengendalikan tampilan isi dalam suatu halaman web.

5. PHP

PHP merupakan singkatan dari “*Hyper text Preprocessor*”. PHP adalah sebuah bahasa scripting yang terpasang pada HTML. PHP digunakan untuk membuat tampilan web menjadi lebih dinamis, dengan PHP bisa menampilkan atau menjalankan beberapa file dalam 1 file dengan cara di include atau require.

(Madcoms 1013:309)

6. MySQL

MySQL adalah jenis database yang sangat populer dan digunakan pada banyak website di internet sebagai bank data. MySQL dapat berjalan di berbagai platform, antara lain linux, windows dan sebagainya. (Madcoms 1013:339)

7. XAMPP

Menurut Bunafit Nugroho (1011 : 1) “*XAMPP* merupakan paket PHP berbasis *open source* yang dikembangkan oleh sebuah komunitas *open source*.”

8. Adobe Photoshop

Adobe Photoshop, atau biasa disebut Photoshop, adalah perangkat lunak editor citra buatan Adobe Systems yang dikhususkan untuk pengeditan

foto/gambar dan pembuatan efek. Perangkat lunak ini banyak digunakan oleh fotografer digital dan perusahaan iklan sehingga dianggap sebagai pemimpin pasar (*market leader*) untuk perangkat lunak pengolahan gambar/foto, dan, bersama Adobe Acrobat, dianggap sebagai produk terbaik yang pernah diproduksi oleh Adobe Systems. Versi kedelapan aplikasi ini disebut dengan nama Photoshop CS (Creative Suite), versi sembilan disebut Adobe Photoshop CS1, versi sepuluh disebut Adobe Photoshop CS3, versi kesebelas adalah Adobe Photoshop CS4, versi keduabelas adalah Adobe Photoshop CS5, dan versi terbaru adalah Adobe Photoshop CC, yang dikembangkan pada tahun 1987, Thomas Knoll.

9. Adobe Dreamweaver

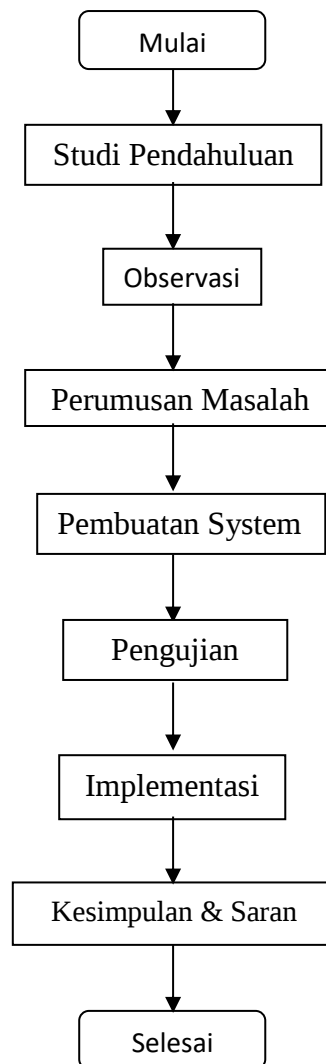
Dreamweaver merupakan perangkat lunak yang ditujukan untuk membuat suatu situs web. Versi pertama dirilis pada tahun 1997, dan sejak itu Dreamweaver menjadi web editor yang banyak digunakan oleh para web developer. Hal itu antara lain karena kemudahan dalam penggunaannya, kelengkapan fiturnya dan juga dukungannya terhadap teknologi terkini. Dreamweaver merupakan salah satu perangkat lunak yang dikembangkan oleh Macromedia Inc. Dan sekarang resmi Milik Adobe

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Alur Pekerjaan

Adapun alur dari penelitian ini adalah :



1. Studi Pendahuluan

Studi pendahuluan merupakan langkah awal yang dilakukan untuk menentukan pokok bahasan yang akan di jadikan tema dari suatu permasalahan untuk melihat kebutuhan dari obyek yang akan diteliti.

2. Observasi

Observasi adalah suatu cara pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap suatu obyek dalam suatu periode tertentu dan mengadakan pencatatan secara sistematis tentang Kopi Sedengkeng Arabica.

3. Perumusan Masalah

Dalam hal ini rumusan masalahnya adalah bagaimana membangun sebuah website sebagai media pemasaran yang efektif dalam meningkatkan penjualan Kopi Sedengkeng Arabica.

4. Pembuatan System

Pembuatan system merupakan penggambaran, perencanaan dan pembuatan sebuah system yang dilakukan dengan menganalisa dari sebuah penjualan Kopi Sedengkeng Arabica.

5. Pengujian

Pengujian ini dilakukan untuk memeriksa kesesuaian dari hasil perkembangan dari data-data yang dikumpulkan pada tahap pengumpulan data. Bila terjadi kekurangan kesesuaian maka penulis akan mengumpulkan data lagi, hingga dapat memenuhi kebutuhan perancangan.

6. Implementasi

Sistem yang telah di uji dan berjalan lancar selanjutnya di implementasikan dalam sistem yang sebenarnya sehingga dapat bermanfaat bagi seluruh pihak.

7. Kesimpulan dan Saran

Dengan melihat hasil dari penelitian yang telah dilakukan maka diambil kesimpulan dan saran untuk perbaikan sistem. Kesimpulan yang

diperoleh harus merupakan hasil dari analisa yang sesuai dengan tujuan dan perumusan masalah.

B. Alat dan Bahan

1. Perangkat yang dibutuhkan

Untuk membuat website *e-commerce* penjualan pada Kopi Sedengkeng Arabica, diperlukan teknologi sistem yang terdiri dari perangkat keras dan perangkat lunak.

a. Perangkat Keras (Hardware)

Perangkat keras merupakan peralatan fisik dari komputer yang digunakan untuk membuat, mengolah data dan menjalankan program aplikasi. Perangkat keras yang digunakan untuk mengimplementasikan sistem adalah :

- Intel Core i3
- RAM 2GB
- Harddisk 500 GB
- Graphics Radeon
- Monitor 14 Inch
- Keyboard dan Mouse

b. Perangkat Lunak

Perangkat lunak merupakan aplikasi-aplikasi komputer yang berguna untuk pembuatan aplikasi penjualan Kopi Sedengkeng Arabica. Adapun perangkat lunak tersebut adalah sebagai berikut:

1. System Operasi Windows 8
2. MySQL sebagai database
3. Adobe Dreamweaver CS3
4. Adobe Photoshop CS3
5. Notepad++

C. Perancangan Sistem

1. Analisis Sistem

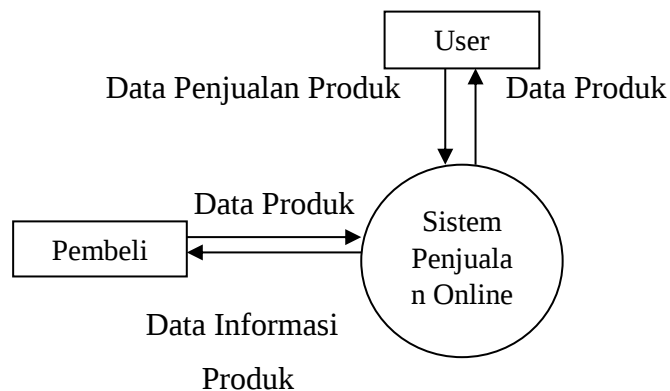
Pada tahapan ini segala permasalahan diidentifikasi pada penjualan dan pembayaran yang saat ini masih menggunakan sistem manual. Sehingga dibutuhkan saran yang dapat yang mempermudah pemasaran dan mempromosikan produk dengan menciptakan sebuah website supaya pemasaran bisa meningkat.

2. DFD (Data Flow Diagram)

DataFlow Diagram (DFD) digunakan untuk menggambarkan sistem dan arus data dari level yang lebih rendah. Perancangan ini dimulai dari bentuk paling umum yaitu diagram konteks, kemudian diurungkan dari bentuk yang lebih detail.

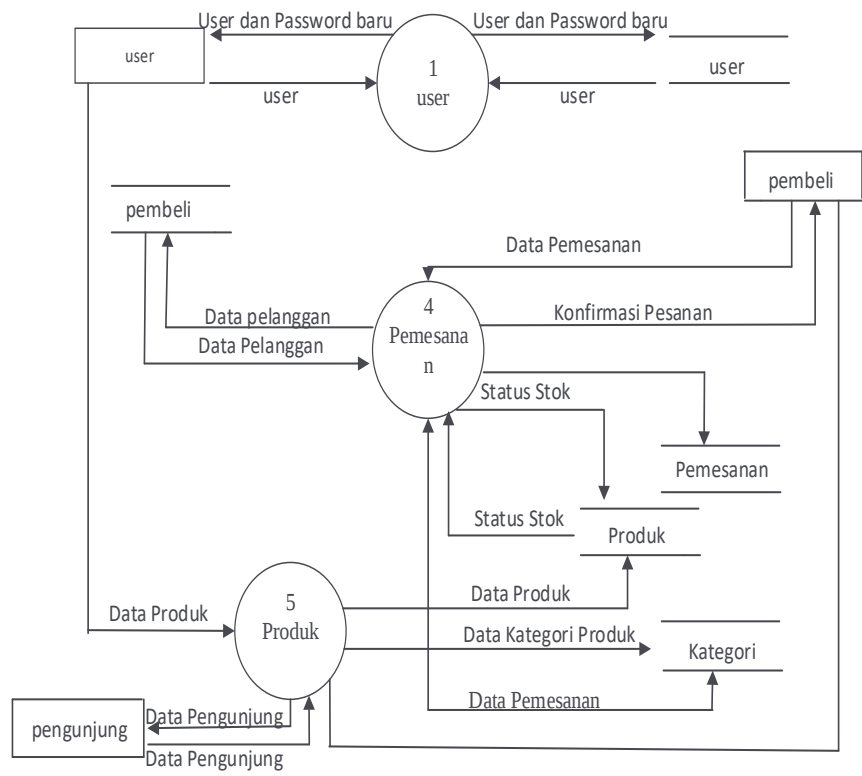
a. Diagram Konteks

Diagram konteks merupakan gambaran untuk menggambarkan hubungan antar elemen yang mempengaruhi sistem dalam operasionalnya untuk mencapai tujuan. Di bawah ini merupakan gambaran diagram konteks dari website e-commerce.



Gambar 3.1 Diagram Konteks Penjualan Olahan Kopi

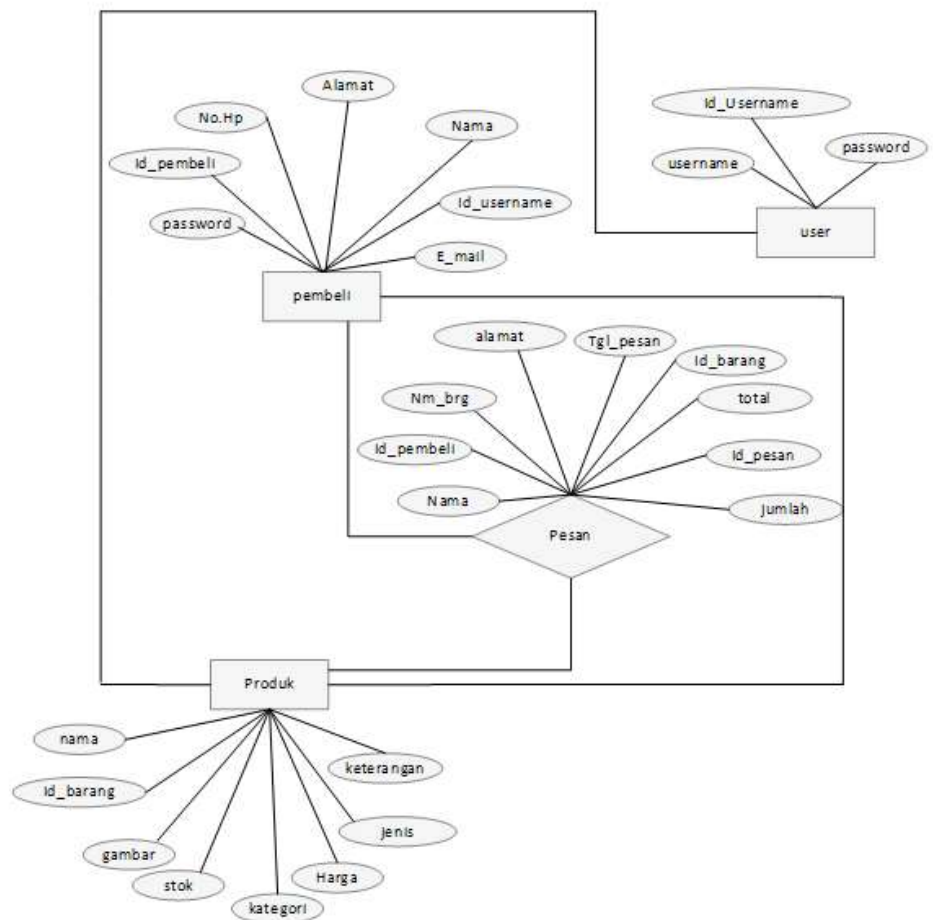
b. DFD Level 0



Gambar 3.2 Data Flow Diagram (DFD) Level

c. ERD (Entity Relationship Diagram)

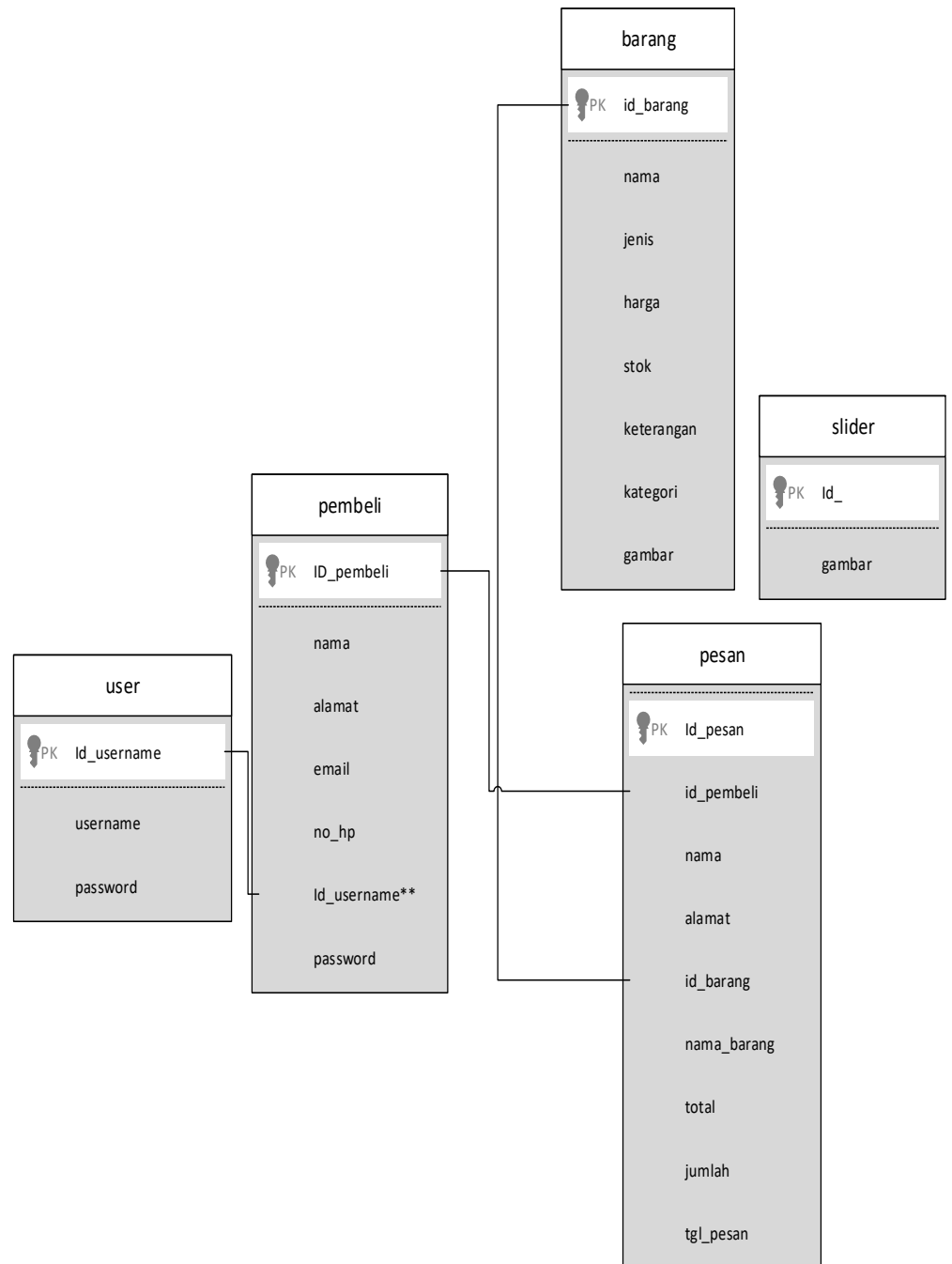
ERD digunakan untuk memodelkan struktur data dan antar data. Adapun ERD yang digunakan dalam website sistem informasi penjualan Kopi Sedengkeng Arabica sebagai berikut:



Gambar 3.3 ERD (Entity Relationship Diagram)

d. Relationship (diagram Skema)

Tabel saling berelasi dalam website e-commerce ini. Relasi antar tabel ditunjukkan pada gambar 3.4



Gambar3.4 Relationship (relasi antar tabel)

D. Rancangan Data Tabel

Struktur tabel pada pembuatan website e-commerce ini adalah sebagai berikut:

1. Tabel User

Tabel User digunakan untuk menyimpan data username dan password untuk program autentifikasi. Program autentifikasi ini mempunyai fungsi sebagai gerbang login masuk pada sistem (disebut cPanel). Struktur tabel User ditunjukkan pada Tabel 3.5

Tabel 3.5. Tabel User

Field	Tipe	Lenght	Keterangan
Id_Username	Varchar	30	Primary key
User name	Varchar	50	-
Password	Varchar	35	-

2. Tabel Pembeli

Tabel pelanggan digunakan untuk menyimpan data pembeli yang akan membeli barang atau transaksi di website ini . Data pembeli meliputi data-data pribadi struktur tabel pelanggan ditunjukkan pada Tabel 3.6

Tabel 3.6. Tabel Pelanggan

Field	Tipe	Lenght	Keterangan
id_pembeli	Int	11	Primary key
Nama	Varchar	50	-
Alamat	Vachar	200	-
Email	Varchar	40	-
N0_hp	Int	15	-
Id_Username	Varchar	35	-
Pasword	Varchar	10	-

3. Tabel Barang

Tabel produk digunakan untuk menyimpan data dan jenis barang yang akan dijual pada website e-commerce ini. Tabel Barang ditunjukkan pada Tabel 3.7

Tabel 3.7. Tabel Barang

Field	Tipe	Lenght	Keterangan
Id_barang	Char	6	Primary key
Namabarang	Varchar	60	-
Jenis barang	Varchar	30	-
File_gambar	Varchar	50	-
Harga	Int	10	-
Stok	Int	4	-
Keterangan	Text	-	-
Kategori	Varchar	30	-

4. Tabel slider

Tabel slider digunakan untuk menampilkan jenis-jenis gambar. Struktur tabel slider ditunjukkan pada Tabel 3.8

Tabel 3.8 Tabel slider

Field	Tipe	Lenght	Keterangan
Id_	Varchar	5	Primary key
Gambar	Varchar	50	-

5. Tabel Pesan

Tabel pesan digunakan untuk menyimpan semua data yang. Data yang diinput ke dalam tabel pelanggan memiliki ketentuan apabila proses transaksi dan data pelanggan telah diisi dengan lengkap.struktur tabel pemesanan ditunjukkan Tabel 3.9.

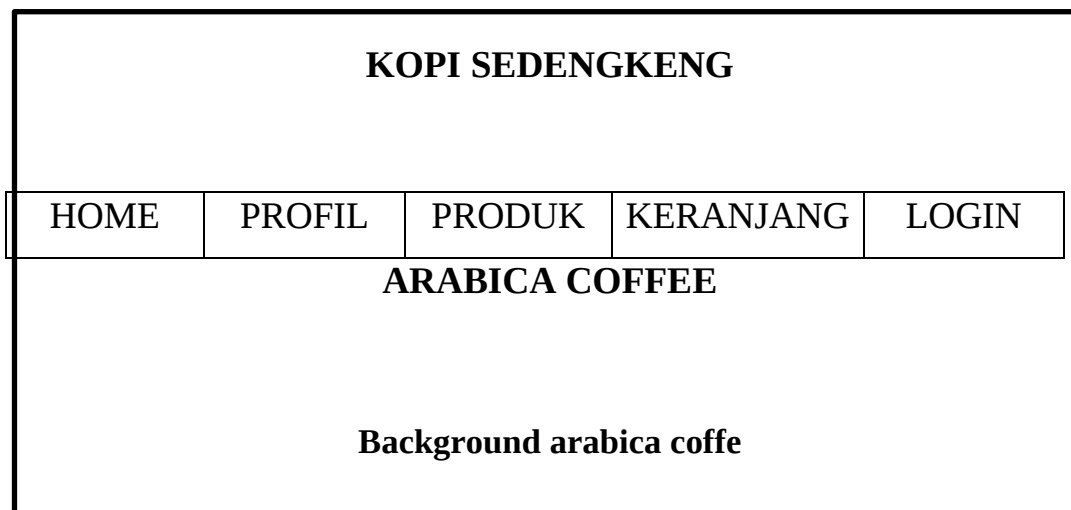
Tabel 3.9. Tabel Pesan

Field	Tipe	Length	keterangan
Id_pesan	Char	18	Primery key
id_pembeli	Char	6	-
Nama	Var	100	-
Alamat	Char	6	-
Id_barang	Date	-	-
Nama_barang	Enum	'pesan', 'lunas'	-
Jumlah	Int	3	-
Total	Int	20	-
Tgl_pesan	Int	20	-

E. Desain Interface

1. Desain Halaman Utama

Halaman utama merupakan yang pertama kali akan tampil ketika sistem dijalankan dalam web *browser*. Desain halaman utama dapat dilihat pada Gambar 3.10



Gambar 3.10 Desain Halaman Utama

2. Desain Login Admin

Halaman Admin merupakan halaman yang hanya di akses oleh orang yang bertugas mengelola hal-hal yang berkaitan dengan website ecommerce seperti menambahkan jumlah atau ,menghapus barang,mengubah data dan lain-lain. Rancangan halaman admin dapat dilihat pada gambar 3.11.

LOGIN	
USERNAME	
PASSWORD	
LOGIN	

Gambar 3.11. Desain Halaman Admin

3. Desain Halaman Produk

Halaman Produk merupakan halaman yang di akses oleh pengunjung maupun pelanggan untuk mencari informasi produk atau membeli produk. Rancangan halaman admin dapat dilihat pada gambar 3.12

KOPI SEDENGKENG ARABICA COFFEE						
HOME	PROFIL	PRODUK	KERANJANG	LOGIN		
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"> FOTO PRODUK HASIL BELI </td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> FOTO PRODUK HASIL BELI </td> </tr> </table>					FOTO PRODUK HASIL BELI	FOTO PRODUK HASIL BELI
FOTO PRODUK HASIL BELI	FOTO PRODUK HASIL BELI					

Gambar 3.12 Desain Halaman Produk

4. Desain Halaman Pendaftaran Pelanggan

Halaman Pendaftaran Pelanggan merupakan halaman yang dimana pelanggan harus mengisi biodata diri sebelum melakukan pembelian ke proses pembayaran yang dapat dilihat pada gambar 3.13

No pembelian	Kdbarang	Nama	Hargasatuan	Qty	Total	Opsi
Total						
					Laniut belania Cek out	

Gambar 3.13 Desain Halaman Tabel Pengiriman

5. Desain Halaman Konfirmasi Pesanan Total

Halaman Proses Konfirmasi Pesanan Total merupakan halaman konfirmasi jumlah,biaya pengiriman dan total yang harus dibayarkan dapat dilihat pada gambar 3.14

KOPI SEDENGKENG ARABICA COFFEE					
HOME	PRODUK	INFORMASI	KONTAK	LOGIN	CARI
Subtotal				Gambar Produk	
Biaya Pengiriman					
Total					
Konfirmasi Pesanan					

Gambar 3.14 Desain Halaman Konfirmasi Pesanan Total

6. Desain Halaman Konfirmasi Pembayaran

Halaman Proses Konfirmasi Pembayaran merupakan halaman dimana pelanggan akan mendapatkan sms untuk segera melakukan pembayaran dalam jangka waktu 1x24 jam dapat dilihat pada gambar 3.15

konfirmasi pembayaran

ID konfirmasi	
No po	
Kode costumer	
Metode pembayaran	
Tanggal Bayar	
Jumlah	
Bukti Tranfer	
Status	Belum bayar
	konfirmasi Batal

Gambar 3.15 Desain Halaman Konfirmasi Pembayaran

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Setelah melakukan pembuatan dan pengolahan data maka dihasilkan sebuah website *e-commerce* untuk penjualan produk kopi sedengkeng arabica. Dengan adanya website ini maka kopi sedengkeng arabica akan mendapatkan kemudahan dalam melakukan promosi dan memperluas pemasaran produk serta mempermudah dalam penjualan. Selain itu website *e-commerce* ini juga memberikan kemudahan kepada konsumen untuk mengetahui informasi tentang produk yang di jual oleh Kopi Sedengkeng Arabica tanpa harus datang ke tempat dan transaksi dapat di lakukan di manapun dan kapanpun selama ada akses *internet*.

B. Saran

Adapun saran dari penelitian ini sebagai berikut:

- a. Diharapkan untuk Admin ” Kopi Sedengkeng Arabica” untuk selalu melakukan Update produk pada website supaya konsumen tidak bosan untuk mengunjungi website tersebut.
- b. Untuk Kopi Sedengkeng Arabica diharapkan lebih banyak lagi melakukan produksi kopi dengan rasa yang baru sehingga penjualan semakin banyak.

DAFTAR PUSTAKA

H. Munandar Dadang.2011.*E-Business*.Yogyakarta.

Madcoms. (2013). *Kupas Tuntas Adobe Dreamweaver CS6 Dengan Pemrograman PHP & MYSQL*. Yogyakarta

Nugroho, Bunafit.2008.*Membuat Sistem Informasi Penjualan Berbasis WEB dengan PHP dan MySQL*.Yogyakarta

<http://automotivehunter.blogspot.co.id/2013/02/pengertian-perancangan.html/>
diakses pada tanggal 2 Mei 2017

Prabowo Nugroho Agung, Wiyani Fitri.2014.*Peningkatan Daya Saing Bisnis “Batik Kahuripan” Melalui Sistem Penjualan Berbasis E-Commerce*.Surakarta

Nugraha Wiria Deny.2014.*Sistem Informasi Penjualan Makanan Khas Kota Palu Berbasisi Web*.Sulawesi

Rejeki S A,Utomo A P,dan Susanti S S. 2015.*Perancangan dan Pengaplikasian Sistem Penjualan pada Distro Smith Berbasis E-Commerce*.Semarang