

## **SISTEM INFORMASI PENJUALAN KOPI BERBASIS WEBSITE PADA USAHA DAGANG KOPI PADIL**

Auliana  
SFTIK Bina Bangsa Getsempena  
Email: [meldasavina0898@gmail.com](mailto:meldasavina0898@gmail.com)

### **Abstrak**

Di era digital seperti sekarang, teknologi bisa bantu bisnis berkembang lebih cepat, termasuk usaha kecil seperti UD Kopi Padil. Selama ini, UD Kopi Padil masih mengelola penjualan secara manual, mulai dari stok barang, pencatatan transaksi, sampai menjangkau pelanggan. Cara ini sering bikin ribet dan kurang efektif. Nah, untuk mengatasi masalah itu, penelitian ini bertujuan untuk bikin Sistem Informasi Penjualan Biji Kopi Berbasis Website, biar semua proses jadi lebih praktis dan terorganisir. Sistem ini dibuat pakai metode Waterfall, yang tahapannya meliputi analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pengujian, sampai pemeliharaan. Teknologi yang digunakan antara lain XAMPP, PHP, dan MySQL supaya sistemnya bisa diakses dengan mudah, baik oleh admin maupun pelanggan. Pengujian dilakukan lewat kuesioner ke pemilik usaha dan pelanggan buat ngecek apakah sistem ini benar-benar membantu. Hasilnya? Sistem ini terbukti bikin pengelolaan stok lebih rapi, transaksi jadi lebih cepat, dan UD Kopi Padil bisa menjangkau lebih banyak pelanggan. Selain itu, pelanggan juga merasa lebih nyaman karena bisa pesan kopi tanpa harus datang langsung ke toko. Dengan adanya sistem ini, UD Kopi Padil jadi lebih siap menghadapi persaingan di era digital dan bisa kasih pelayanan yang lebih baik ke konsumennya.

**Kata Kunci:** Kopi, Penjualan Online, Sistem Informasi, UD Kopi Padil, Website

### **Abstract**

*In today's digital era, technology can help businesses grow faster, including small businesses like UD Kopi Padil. Until now, UD Kopi Padil has been managing sales manually, from inventory management and transaction recording to customer outreach. This method is often complicated and ineffective. To address this issue, this research aims to create a website-based coffee bean sales information system, making all processes more practical and organized. This system was created using the Waterfall method, whose stages include needs analysis, design, implementation, testing, and maintenance. The technologies used include XAMPP, PHP, and MySQL so that the system can be easily accessed by both admins and customers. Testing was conducted through questionnaires with business owners and customers to determine whether this system is truly helpful. The results? This system has proven to improve stock management, speed up transactions, and enable UD Kopi Padil to reach more customers. Furthermore, customers also feel more comfortable because they can order coffee without having to come directly to the store. With this system, UD Kopi Padil is better prepared to face competition in the digital era and can provide better service to its customers.*

**Keywords:** Coffee, Information Systems, Online Sales, UD Kopi Padil, Website

## **PENDAHULUAN**

Indonesia terkenal sebagai salah satu produsen kopi terbaik di dunia, dan kopi Gayo dari Aceh Tengah serta Bener Meriah adalah salah satu jenis kopi unggulan. Dengan kualitas yang diakui internasional, kopi dari daerah ini memiliki peluang besar untuk berkembang lebih jauh. Namun, kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa banyak usaha kecil, seperti UD Kopi Padil, masih menghadapi berbagai tantangan dalam mengelola bisnisnya.

Saat ini, UD Kopi Padil masih menggunakan metode manual dalam menjalankan operasional bisnisnya, mulai dari pencatatan stok, transaksi, hingga pemasaran. Cara konvensional seperti ini sering kali menimbulkan masalah, seperti kesalahan pencatatan, keterbatasan dalam menjangkau pelanggan, serta kurangnya efisiensi dalam pengelolaan usaha. Selain itu, pelanggan juga mengalami keterbatasan dalam mengakses informasi produk dan melakukan pembelian dengan mudah.

Seiring dengan perkembangan teknologi, penggunaan sistem berbasis website dapat menjadi solusi yang efektif dalam mengatasi masalah-masalah tersebut. Dengan adanya sistem informasi penjualan berbasis website, pengelolaan stok dapat lebih terorganisir, transaksi menjadi lebih cepat dan akurat, serta pelanggan bisa dengan mudah melihat katalog produk dan melakukan pemesanan kapan saja dan di mana saja.

Lebih dari itu, digitalisasi bisnis tidak hanya membantu dalam pengelolaan internal tetapi juga bisa meningkatkan daya saing UD Kopi Padil di pasar yang lebih luas. Dengan memanfaatkan sistem berbasis web, usaha kecil dapat bersaing dengan bisnis yang lebih besar dan memperluas jangkauan pemasaran hingga ke luar daerah, bahkan ke tingkat nasional.

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem informasi penjualan berbasis website yang dapat membantu UD Kopi Padil dalam mengelola bisnisnya secara lebih efisien dan efektif. Sistem ini diharapkan tidak hanya membantu dalam pencatatan dan transaksi tetapi juga dalam meningkatkan pengalaman pelanggan dan membangun brand UD Kopi Padil di dunia digital.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode Waterfall sebagai pendekatan pengembangan sistem, yang dilakukan secara sistematis dan berurutan mulai dari tahap perencanaan hingga pemeliharaan. Tahap pertama adalah analisis kebutuhan, yang bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan pengguna dan sistem melalui kegiatan wawancara serta observasi langsung terhadap proses yang berjalan. Hasil analisis ini menjadi dasar dalam menentukan spesifikasi sistem yang akan dikembangkan.

Tahap selanjutnya adalah perancangan sistem, yaitu menyusun desain antarmuka pengguna serta merancang struktur basis data yang sesuai dengan kebutuhan fungsional sistem. Perancangan ini dilakukan untuk memastikan sistem mudah digunakan, terstruktur, dan mampu mendukung pengelolaan data secara efektif. Setelah tahap perancangan selesai, proses dilanjutkan ke tahap implementasi, yaitu pengembangan sistem dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP, basis data MySQL, serta XAMPP sebagai server lokal pendukung.

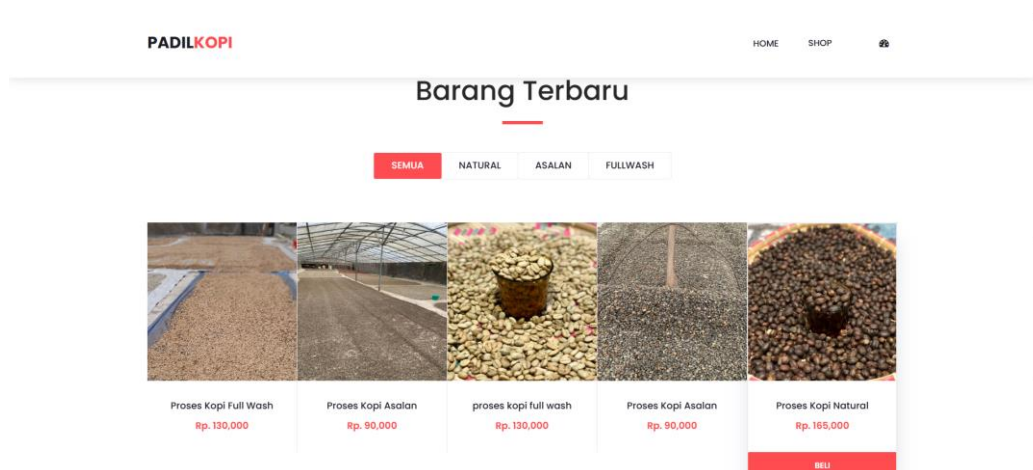
Tahap berikutnya adalah pengujian sistem, yang bertujuan untuk memastikan seluruh fungsi sistem berjalan dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Pengujian dilakukan menggunakan metode kuesioner, yang digunakan untuk mengevaluasi tingkat fungsionalitas sistem serta kepuasan pengguna terhadap sistem yang telah dikembangkan. Tahap terakhir adalah pemeliharaan, yang dilakukan untuk memastikan sistem tetap berjalan secara optimal melalui pembaruan dan perbaikan berkala guna menyesuaikan dengan kebutuhan pengguna serta perkembangan teknologi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah dilakukan pengujian terhadap sistem informasi penjualan berbasis website yang dikembangkan, hasilnya cukup memuaskan. Sistem ini berhasil membantu UD Kopi Padil dalam berbagai aspek bisnisnya. Manajemen Produk yang Lebih Rapi, Sebelum sistem ini ada, pencatatan produk dilakukan secara manual, yang sering kali menyebabkan data tidak sinkron. Sekarang, semua produk bisa langsung diinput dan dikelola dengan mudah, termasuk update harga dan stok.

Pengelolaan Stok Lebih Akurat, Kesalahan dalam pencatatan stok sering terjadi karena sistem manual. Dengan adanya sistem berbasis website ini, jumlah stok diperbarui secara otomatis setelah transaksi terjadi, sehingga tidak ada lagi kesalahan dalam perhitungan stok barang. Transaksi Lebih Cepat dan Praktis, Sebelum sistem ini diterapkan, pelanggan harus datang langsung ke toko atau melakukan pemesanan melalui pesan singkat yang memakan waktu lama. Dengan website ini, pelanggan bisa langsung memilih produk dan melakukan pemesanan secara online tanpa perlu antri atau menunggu lama.

Laporan Penjualan yang Terstruktur, Pemilik usaha kini bisa melihat laporan penjualan kapan saja tanpa harus mencatat secara manual. Sistem ini menyediakan laporan yang lebih rinci, seperti jumlah produk yang terjual, pendapatan harian, hingga statistik pelanggan. Meningkatkan Jangkauan Pasar, Dengan adanya website, UD Kopi Padil tidak hanya menjual produknya kepada pelanggan di sekitar toko, tetapi juga bisa menjangkau pelanggan dari daerah lain. Ini tentu menjadi nilai tambah bagi perkembangan usaha ke depannya.



**Tabel 1.** Halaman Shop

**PADILKOPI**

Dashboard

User List

Order

Add User

Add Product

Add Category






Download Laporan ▾

- Laporan Order
- Laporan Product
- Laporan Akun

**Data Produk**

Show 10 entries


Search:

No	Penjual	Nama Produk	Gambar Produk	Harga	Kategori	Action
1	Auliana	Proses Kopi Full Wash		Rp. 130,000	fullwash	<a href="#">Options +</a>
2	Auliana	Proses Kopi Asalan		Rp. 90,000	Asalan	<a href="#">Options +</a>
3	Auliana	proses kopi full wash		Rp. 130,000	fullwash	<a href="#">Options +</a>
4	Auliana	Proses Kopi Asalan		Rp. 90,000	Asalan	<a href="#">Options +</a>
5	Auliana	Proses Kopi Natural		Rp. 165,000	Natural	<a href="#">Options +</a>

**Gambar 2.** Halaman Data Produk

**PADILKOPI**

HOME



**Rp. 90,000**

Nama

No.Wa Aktif

Tambahkan Kode Nomor Negara Cth : 62xxxx

Jumlah Beli

Alamat Lengkap

[Beli Lewat Whatsopp](#)

Description

**Gambar 3.** Halaman Pemesanan

No	Nama Penjual	Nama Pembeli	Nama Produk	Jumlah	Total	No Pembeli	Alamat	Status	Action
1	Auliana	lili	Proses Kopi Natural	2	Rp. 330,000	6284242	pondok baru	Proses	<button>Update Status</button>
2	Auliana	rehan	proses kopi full wash	3	Rp. 390,000	6285136384242	pondok baru	Proses	<button>Update Status</button>
3	Auliana	putra	Proses Kopi Natural	2	Rp. 330,000	6285280356524	simpang tiga	Dalam Pengiriman	<button>Update Status</button>

**Gambar 4.** Halaman Data Orderan

## SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian ini, bisa disimpulkan kalau sistem informasi penjualan berbasis website yang dibuat untuk UD Kopi Padil memang sangat membantu dalam menjalankan bisnis. Dengan adanya sistem ini, pengelolaans stok jadi lebih rapi, pencatatan transaksi lebih akurat, dan pelanggan bisa pesan kopi dengan lebih mudah tanpa harus datang langsung ke toko.

Selain itu, sistem ini juga bikin UD Kopi Padil lebih siap bersaing di era digital, karena bisa menjangkau lebih banyak pelanggan, bahkan di luar daerah. Metode Waterfall yang digunakan dalam pengembangan sistem ini juga terbukti efektif, karena setiap tahap dikerjakan dengan terstruktur dan hasilnya sesuai dengan kebutuhan usaha.

Secara keseluruhan, sistem ini bukan cuma membantu pemilik usaha dalam mengelola bisnisnya, tapi juga bikin pengalaman pelanggan lebih nyaman. Dengan pengembangan lebih lanjut, sistem ini bisa jadi solusi yang lebih lengkap untuk bisnis kopi dan usaha sejenis lainnya.

UD Kopi Padil sebaiknya terus memperbarui sistem ini dengan fitur yang lebih canggih, seperti sistem pembayaran online dan integrasi dengan media sosial agar lebih mudah diakses oleh pelanggan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Auliana, A., Khairuman S.Kom, M.Kom, & Mukhroji, S.ST, M.T. (2024). *Sistem Informasi Penjualan Kopi Berbasis Website pada Usaha Dagang Kopi Padil*. Journal of Educational Technology.
- Iskandar, A., & Susanto, R. (2021). *Aplikasi Sistem Informasi Penjualan Online Berbasis Web untuk UMKM Kopi*. Jurnal Ekonomi Digital dan Bisnis, 6(4), 120-135.
- Jogiyanto, H. (2021). *Analisis dan desain sistem informasi*. Yogyakarta: Andi.
- Nugroho, H., & Lestari, T. (2021). *Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website pada Usaha Dagang Kopi*. Jurnal Teknologi Informasi dan Komputer, 12(2), 78-88.
- O'Brien, J. (2020). *Pengantar Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Rahmawati, N., & Nurhadi, S. (2020). *Implementasi Sistem Informasi Penjualan Kopi Berbasis Website Menggunakan Metode Waterfall*. Jurnal Rekayasa Sistem, 7(1), 32-40.