

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai sektor, termasuk usaha kecil dan menengah (UMKM), di mana digitalisasi menjadi kebutuhan penting untuk meningkatkan efisiensi operasional serta memperluas jangkauan pemasaran. Digitalisasi melalui implementasi *real-time* dan *Platform* digital telah terbukti mampu membantu UMKM dalam memperluas pasar, meningkatkan transaksi penjualan, serta memperbaiki proses bisnis yang semula konvensional menjadi lebih efisien dan terstruktur, terutama ketika sistem dikembangkan secara metodologis dan sistematis dalam bentuk aplikasi berbasis *web* (Liniarti, 2025)

Jokanti Coffee Roasters merupakan usaha lokal yang bergerak di bidang penjualan biji kopi hasil *roasting* dari berbagai daerah di Indonesia yang sampai saat ini masih mengandalkan *Platform* pihak ketiga serta komunikasi langsung dalam proses penjualannya. Ketergantungan pada pihak ketiga menyebabkan proses informasi produk dan pemesanan belum terpusat dan mandiri sehingga mengurangi efisiensi operasional serta potensi keuntungan usaha. Hasil wawancara dengan pelanggan menunjukkan bahwa konsumen menginginkan media penjualan yang lebih terfokus dan mudah digunakan untuk melihat informasi produk serta melakukan pemesanan secara langsung melalui satu *Platform* digital. oleh Khusna (2025), yang menunjukkan bahwa pengembangan *Platform real-time* berbasis *web* untuk UMKM kopi dapat membantu meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan strategi digital marketing yang terintegrasi secara *online* melalui tahapan analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, dan pengujian *Waterfall*

Berdasarkan permasalahan tersebut, diperlukan rancang bangun sistem penjualan biji kopi berbasis *Website* yang fokus pada proses pemesanan dan pengelolaan data baik dari sisi *Customer* maupun Admin. Sistem ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan fungsional konsumen sekaligus membantu pemilik Jokanti Coffee Roasters dalam mengelola data penjualan secara terstruktur dan

mandiri, sehingga memperbaiki efisiensi transaksi dan memperluas jangkauan pemasaran secara digital.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana merancang dan membangun *Website* penjualan biji kopi Jokanti Coffee Roasters berbasis *Website* yang melibatkan peran Admin dan konsumen dengan tampilan yang sederhana, responsif, dan mudah digunakan, bagaimana *Website* tersebut dapat membantu konsumen dalam mengakses informasi produk, memilih jenis biji kopi, serta melakukan pemesanan secara mandiri, dan bagaimana sistem yang dibangun dapat membantu Admin dalam mengelola data produk, pesanan, dan transaksi secara terstruktur dengan menerapkan metode *Waterfall* sebagai tahapan pengembangan sistem.

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam pembuatan proyek akhir ini adalah:

1. Sistem yang dikembangkan berupa *Website* penjualan biji kopi Jokanti Coffee Roasters yang mencakup dua peran pengguna, yaitu Admin dan konsumen.
2. Fitur untuk konsumen dibatasi pada melihat katalog produk biji kopi, melihat detail produk, melakukan pemesanan, dan melihat informasi pesanan.
3. Fitur untuk Admin dibatasi pada pengelolaan data produk biji kopi, pengelolaan data pesanan, serta pencatatan transaksi penjualan.
4. *Website* dirancang dengan tampilan yang sederhana dan responsif agar dapat digunakan dengan baik pada berbagai perangkat.
5. Metode pengembangan sistem yang digunakan adalah metode *Waterfall* yang meliputi tahapan analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan.
6. Pengujian sistem dilakukan secara terbatas untuk memastikan fungsi utama berjalan dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan pengguna Jokanti Coffee Roasters.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Adapun tujuan dari melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Merancang dan membangun *Website* penjualan biji kopi Jokanti Coffee Roasters berbasis *Website* yang memiliki dua peran pengguna, yaitu Admin dan konsumen, dengan tampilan yang sederhana, responsif, dan mudah digunakan.
2. Mengembangkan sistem *Website* yang mampu menampilkan informasi produk biji kopi secara terstruktur, mendukung proses pemesanan oleh konsumen, serta pengelolaan data produk dan pesanan oleh Admin secara terintegrasi.
3. Menerapkan metode *Waterfall* dalam proses pengembangan sistem agar tahapan analisis, perancangan, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan dapat dilakukan secara sistematis dan terdokumentasi dengan baik.

1.4.2 Manfaat

1. Memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi konsumen dalam mengakses informasi produk biji kopi serta melakukan pemesanan secara *online* melalui *Website* yang mudah dipahami.
2. Membantu Jokanti Coffee Roasters dalam mengelola data produk, pesanan, dan transaksi penjualan secara lebih terstruktur dan efisien tanpa bergantung pada *Platform* pihak ketiga.
3. Menjadi sarana digital bagi Jokanti Coffee Roasters untuk meningkatkan efektivitas penjualan serta memperluas jangkauan pemasaran secara mandiri.