

Purwarupa Sistem Franchise Berbasis Website pada Kedai Ngopihub

Aldo Bastian Ardiansyah*, Endang Supriyati, Tri Listyorini

Universitas Muria Kudus, Indonesia

Jl. Lingkar Utara UMK, Gondangmanis, Bae, Kudus - 59327 Jawa Tengah – Indonesia. Telepon. +62291-438229
201851147@std.umk.ac.id, endang.supriyati@umk.ac.id, trilistyorini@umk.ac.id,

INFO ARTIKEL

Alamat Web Artikel:

<https://journal.umy.ac.id/index.php/mt/article/view/15983>

DOI:

<https://doi.org/10.18196/mt.v4i2.15983>

Data Artikel:

Diterima:

31 Agustus 2022

Direview:

16 September 2022

Direvisi :

25 Februari 2023

Disetujui :

13 Maret 2023

Korespondensi:

201851147@std.umk.ac.id

ABSTRAK

Kedai Ngopihub berdiri pada tahun 2021. Kedai ngopihub memiliki banyak varian menu kopi. Beragam kopi digunakan oleh ngopihub, dari jenis robusta hingga arabika. Untuk seduhannya ada berbagai jenis menu seperti americano, v60, vietnam drip dll. Selain kopi juga ada menu non coffee yang meliputi taro, redvalvet hingga lemon tea. Dikarenakan pesatnya penjualan yang ada, ngopihub akan membuka pendaftaran *franchise* atau waralaba sebagai upaya pengembangan usaha. Para investor dapat mendaftar dan bergabung pada waralaba ngopihub ini. Untuk kemudahan dalam pendaftaran dan pengembangan *franchise* ngopihub maka dibuatlah sebuah sistem *franchise* berbasis *website*. Sistem ini dapat menjalankan program pendaftaran dan pembelian stok barang. Sistem ini dibuat dengan metode waterfall. Dalam membangun sistem ini menggunakan PHP dan Mysql dengan menggunakan sistem berbasis *website*. Pengujian dilakukan pada fitur gabung dan fitur registrasi menggunakan pengujian *blackbox*. Hasil pengujian menunjukkan data valid dalam aplikasi ini.

Kata Kunci : Franchise, Mysql, PHP, Website, Waterfall.

ABSTRACT

Ngopihub coffeeshop was established in 2021. Kedai Ngopihub has many variants of the coffee menu. A variety of coffees are used by coffee hubs, from robusta to arabica. For steeping there are various types of menus such as americano, v60, vietnamdrip etc. Besides coffee, there is also a non-coffee menu which includes taro, redvalvet to lemon tea. Due to the rapid sales, ngopihub will open a franchise registration or franchise as a business development effort. Investors can register and join this ngopihub franchise. For convenience in registering and developing the Coffee Hub franchise, a website-based franchise system was created. This system can run a program of registration and purchase of stock goods. This system are using the waterfall method. In building this system using PHP and Mysql using a web-based system. Testing is carried out on the join feature and registration feature using blackbox testing. The test results show valid data in this application.

Keywords : Franchise, Mysql, PHP, Website, Waterfall.

1. PENDAHULUAN

Pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan mendorong manusia untuk menggunakan komputer. Komputer dipergunakan untuk memproses data, baik di bidang pendidikan, di bidang kesehatan, di perusahaan swasta dan organisasi lainnya. Saat ini kebutuhan akan informasi, seiring dengan kebutuhan akan informasi, pengolahan data diterapkan oleh komputer, sehingga pengguna dapat lebih mudah melakukan pengolahan di komputer.

Kopi telah menjadi minuman tidak hanya untuk dikonsumsi tetapi telah menjadi pola hidup bagi kaum muda dalam beberapa tahun terakhir. Ngopihub adalah salah satu toko yang menawarkan berbagai menu, tidak hanya variasi kopi, menu lain juga ditawarkan di sana. Dapat dilihat bahwa dalam beberapa bulan terakhir, jumlah pengunjung di sini meningkat pesat. Pemilik kafe berupaya

mengembangkan kedai ngopihub dengan cara membuat *franchise* atau waralaba. Untuk memudahkan pendaftaran dan proses penyediaan stok barang, dibuatlah sistem *franchise* berbasis *website*. Diharapkan dengan dibuatnya sistem ini banyak para investor yang tertarik dan mengembangkan bisnis ngopihub di berbagai kota. Dengan dilengkapi metode pembayaran transfer, lebih memudahkan calon buyer untuk melakukan transaksi dalam pembelian *franchise* ini.

2. METODE PENELITIAN

2.1. Penelitian Terkait

Kopi merupakan komoditas strategis perkebunan. Sebagai upaya untuk meningkatkan faktor pendorong dan mengurangi faktor penghambat, maka diperlukan rumusan yang dapat mencakup faktor tersebut. Motivasi yang tinggi dari para petani kopi yaitu dengan urgensi 1,74 merupakan penentu dari faktor pendorong, sebaliknya yaitu faktor penghambat dengan urgensi 1,42 dikarenakan oleh terbatasnya bahan baku. Hal yang dapat dilakukan untuk memaksimalkan faktor pendorong adalah dengan sosialisasi dengan petani kopi sehingga minat para petani kopi meningkat, sedangkan untuk meminimalisir faktor penghambat adalah dengan melakukan Kerja sama petani kopi agar bahan baku tetap tersedia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor pendorong tertinggi adalah motivasi petani yang tinggi dengan nilai faktor urgensi sebesar 1,74, sedangkan faktor penghambat tertinggi adalah bahan baku yang diolah terbatas dengan nilai faktor urgensi sebesar 1,42. Rekomendasi yang sebaiknya diterapkan untuk mendukung faktor pendorong adalah melakukan penyuluhan secara berkesinambungan, sedangkan rekomendasi sebagai solusi faktor penghambat adalah menjalin kerja sama dengan petani olah basah yang belum melakukan olah basah untuk melakukan olah basah guna menjaga ketersediaan kopi olah basah dan menambah modal bagi unit usaha produksi pada koperasi. [1]

Perancangan sistem penjualan dengan *e-commerce* untuk menjual produk kopi olahan, di mana permasalahannya adalah kurangnya pemahaman tentang konsep *e-commerce*, serta elemen-elemen yang diperlukan untuk membangun sistem *e-commerce*. Dengan adanya pergeseran ke arah penjualan *online* tentunya akan mempengaruhi proses bisnis yang ada di dalamnya. Pergeseran dalam psikologi bisnis telah memunculkan sejumlah pola kelanjutan dalam desain ulang radikal proses bisnis yang merupakan kebutuhan tak terelakkan. Wawasan tentang *e-commerce* merupakan tujuan dari penelitian yang dilakukan pada perusahaan pengolahan kopi. Hasil penelitian ini adalah Analisa Konsep E-commerce dalam penjualan produk hasil olahan kopi. Hasil dari penelitian ini adalah adanya metode yang sesuai dengan kondisi usaha serta adanya perubahan proses bisnis (*Business Process Reengineering*). [2]

Seiring berlanjutnya pola hidup masyarakat Indonesia hingga saat ini, kebanyakan ibu-ibu muda memanjakan dan memfasilitasi anaknya di salon kecantikan dan spa. Banyak salon Spa untuk Ibu dan Anak mulai muncul lalu berkembang, termasuk RH Baby & Mommy Spa yang mempunyai beberapa cabang waralaba. Menyadari belum maraknya perusahaan serta masyarakat dengan menerapkan jasa serupa di bidang jasa, maka penulis akan mengembangkan laman jasa bisnis waralaba di bidang jasa salon ibu-anak, seperti ini akan memungkinkan calon pewaralaba untuk membuka usaha. di salon spa yang didedikasikan untuk ibu dan anak. Reliability dengan bahasa pemrograman PHP, MySQL dikarenakan sistem lebih mudah dimengerti dan digunakan oleh orang secara umum, sedangkan metodologi pengembangan sistem yang digunakan pada penelitian ini adalah RAD (*Rapid Application Development*) atau Rapid. [3]

Ninja Milk adalah salah satu perusahaan minuman kontemporer, yang juga menawarkan waralaba. Pada sistem operasi pelayanan franchising (pewaralabaan) minuman susu segar masih dilakukan dengan cara biasa, yaitu dengan menghubungi Admin dengan Whatsapp kemudian mitra yang akan melakukan franchising akan diberikan data untuk diisi dan memilih paket franchise yang tersedia. Namun terdapat kelemahan dalam penggunaan cara tersebut, yaitu stok barang dan peralatan yang tidak dapat dipantau, padahal hal tersebut sangat menunjang pelayanan yang baik kepada konsumen. Hasil dari penelitian ini menggunakan materialize framework yang memberikan tampilan desain yang responsif saat Anda membuka web di PC, tablet, atau smartphone untuk membuat

layanan web dan mengontrol Waralaba Ninja Milk untuk digunakan di berbagai perangkat media. [4]

Banyaknya permasalahan yang terjadi ketika monitoring data dalam transaksi penjualan dengan cara pengolahan secara manual. Tujuannya adalah untuk memudahkan pelacakan transaksi pada penjualan, meminimalkan penulisan yang salah, serta memperjelas alokasi tugas pada point of sale restoran Raja-raja. Dengan mengkaji tulisan dan teori yang relevan pada objek penelitian merupakan metode penelitian yang dilakukan. Sehingga menghasilkan sebuah sistem yang lebih baik dengan pemantauan pelayanan kepada calon pelanggan dan mitra bisnis sehingga dapat dengan cepat melacak laporan pemrosesan transaksi penjualan dengan lebih sistematis dan jelas. [5]

Salah satu UMKM pada bidang pengolahan bubuk kopi kemasan yang diproses dari biji kopi, yaitu UD. Arta Merta memiliki beberapa kendala yaitu kurangnya media informasi untuk memasarkan produknya, sehingga diberikan solusi akan permasalahan tersebut yaitu dengan menggunakan media e-commerce. E-commerce ini sendiri dapat diartikan sebagai wadah untuk pengelolaan produk kopi kemasan yang dapat memberikan sarana jual beli untuk memasarkan produknya. [6]

Bagi seorang pengusaha, memiliki sistem informasi manajemen sangat diperlukan untuk mengelola bisnis dengan cepat dan akurat. Pada kenyataannya masih banyak pengusaha di bidang ini yang belum memiliki sistem informasi yang efektif dan akurat. Proses checkout juga masih menggunakan catatan tulisan tangan. Setiap karyawan harus memperhatikan harga jual setiap barang karena tidak ada daftar harga terlampir, sehingga ada risiko kesalahan harga. Apalagi toko dengan volume perdagangan yang tinggi membutuhkan hal tersebut untuk pengelolaan toko yang lebih baik. Sistem informasi manajemen toko telah berhasil diuji dengan 3 browser, Mozilla Firefox, Google Chrome, dan Internet Explorer. Berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan metode angket diperoleh tingkat kepuasan pengguna Sistem Informasi Manajemen Toko Berbasis Web dengan Barcode Scanner untuk data entry sebesar 87,05% yang berarti pengguna sangat puas dengan fungsi dan fitur sistem ini. [7]

Dengan adanya rancangan untuk membuat program penjualan pada Toko Mas dan Permata Renny, dapat diambil manfaat yang ada yaitu lebih efektif dan efisien serta banyak keuntungan yang didapat. Sedangkan banyak kendala yang teratasi setelah program tersebut dibuat, yaitu penjualan yang semula masih menggunakan cara manual untuk menarik pelanggan, kini menjadi lebih baik dalam menarik pelanggan. Pada program ini metode yang digunakan adalah metode waterfall yang terbukti cocok dan mudah untuk diterapkan pada program ini, serta mengimplementasikan Microsoft Visual Basic 6.0 dengan database MS. [8]

Dalam era digital ini, kemajuan dan perkembangan digital dalam bidang teknologi komputer yang berkembang, contohnya yaitu penggunaan komputer atau laptop sebagai alat bantu dalam membantu menyelesaikan masalah. Hal tersebut dapat membantu proses pengerjaan pengoperasian suatu instansi atau perusahaan skala kecil, menengah atau perusahaan besar dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin canggih, modern dan juga ketat. Untuk mendukung persiapan pelayanan teknologi informasi tersebut tentunya perlu mempunyai media ataupun alat yaitu komputer untuk mempermudah dan mempercepat dalam menyelesaikan pekerjaan. Toko Tip Top merupakan usaha UMKM di bidang bisnis penjualan barang sembako dan kost-kost. Toko Tip Top ini beralamat di Nagoya Business Centre Blok V No.19 Kelurahan: Lubuk Baja Kec. Lubuk Baja, Batam, Kepulauan Riau. Saat ini Toko Tip Top tidak memiliki data transaksi penjualan dan stok barang yang ada di toko. Hal ini tentunya akan menghambat efektivitas dan pengendali pada data toko, yang mengakibatkan pekerjaan jadi bertambah dan memakan waktu untuk mengecek stok barang di toko dan juga waktu untuk menghitung transaksi penjualan yang terjadi. [9]

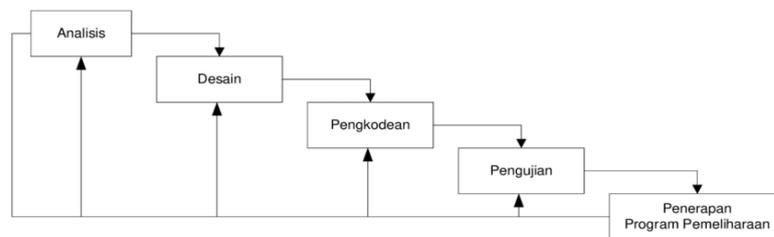
Toko Abah Pancing adalah toko untuk alat pemancingan yang beralamatkan di Gang Cimanggu Kemboja No. 1 Bogor. Namun ada beberapa permasalahan yang ada pada toko tersebut, yaitu kurang mudah dan tidak adanya media untuk berjualan yang mengakibatkan penurunan pembeli. Akan tetapi masalah tersebut dapat diatasi dengan teknologi yang semakin canggih, yaitu dengan membuat media berupa suatu sistem informasi jual beli untuk Toko Abah Pancing yang

diharapkan dapat membantu toko tersebut agar lebih baik. Sistem informasi tersebut juga dapat memudahkan penjual untuk melihat barang yang dijual serta memudahkan pemilik toko dalam mengelola toko yang ada. [10]

Kopi Muria adalah kopi yang dibudidayakan di daerah pegunungan asli Muria, terdapat 2 varian kopi yang dikenali Muria yaitu kopi robusta dan kopi arabika. Setiap tahunnya terdapat panen yang berlimpah, oleh karena itu, muncul ide baru yaitu memanfaatkan kopi mentah menjadi olahan kopi Muria dengan ciri khas asli Muria, salah satu pengembang kopi Muria adalah Zayna Coffee yang bertempat di desa Colo kecamatan Dawe kabupaten Kudus. Tetapi masih terkendala dengan sistem penjualan yang masih tradisional, oleh karena itu peneliti membuat sebuah sistem yang mampu meningkatkan penjualan ke semua daerah dengan membuat *e-commerce* yang berbasis *website*. Metode penelitian ini melalui studi pustaka, wawancara, dan observasi. Adanya *e-commerce* merupakan solusi paling bagus dari permasalahan, sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan. Maka dari itu saya membuat penerapan *E-Commerce* biji kopi Muria berbasis web. [11]

2.2. Metode Pengembangan Sistem

Dalam sistem ini, *waterfall method* adalah metode yang digunakan oleh penulis. Metode ini dirasa cukup mudah karena pengerjaan sistem dilakukan secara linear atau berurutan, sehingga dapat mengurangi pengulangan tahapan karena pada tahapan sistem akan diselesaikan satu persatu, diagram *waterfall* tertera pada gambar 1.



Gambar 1. Waterfall Pressman

2.2.1. Analisis

Dalam tahapan ini penulis melakukan analisa kebutuhan dalam membangun sebuah sistem *Franchise Ngopihub* sebagai berikut:

1. Sistem operasi *windows 7*.
2. Mengkodekan menggunakan *Sublime Text*.
3. Web Server serta *Database Management System* menggunakan XAMPP dengan PHP versi 3.2.2.
4. *Web browser* menggunakan *Google Chrome*.
5. Processor Intel I3.
6. Ram 4GB.
7. Koneksi Internet.

2.2.2. Desain

Desain merupakan tahapan yang dilakukan sebelum pengkodean, dalam desain ini peneliti menggunakan perancangan UML diantaranya *usecase diagram*, *activity diagram*, *sequence diagram*, *class diagram*.

2.2.3. Pengkodean

Pengkodean merupakan tahapan setelah dilakukan desain, kode yang dituliskan sesuai dengan desain yang telah dibuat. Pengkodean tersebut menggunakan pemrograman PHP dan *database* *mySQL*.

2.2.4. Pengujian

Setelah selesai proses pengkodean, maka tahapan selanjutnya yaitu pengujian sistem. Pengujian sistem ini menggunakan pengujian *black box*, tahapan ini merupakan bagian terpenting dalam mengetahui hasil pengujian dari setiap proses sistem yang berjalan. Tahapan pengujian ini meliputi pengecekan fungsi - fungsi dasar yang ada di sistem.

2.2.5. Penerapan dan Pemeliharaan

Tahapan terakhir yaitu penerapan dan pemeliharaan. Pada tahap ini sistem yang sudah jadi dapat digunakan sesuai kebutuhan. Dan dapat juga dilakukan perawatan baik *software* dan juga *hardware* demi menunjang kinerja sistem yang maksimal.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

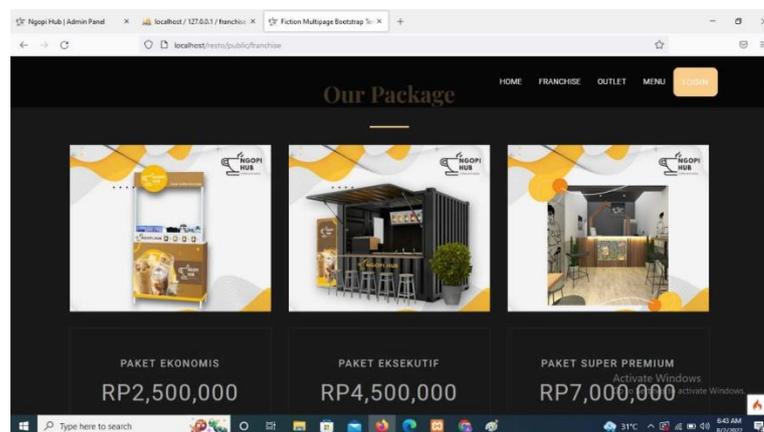
3.1. Hasil Aplikasi

Homepage (Halaman Utama), menunjukkan logo NgopiHub dan menampilkan beberapa menu yang berada di NgopiHub tertera pada gambar 2.



Gambar 2. Tampilan awal aplikasi

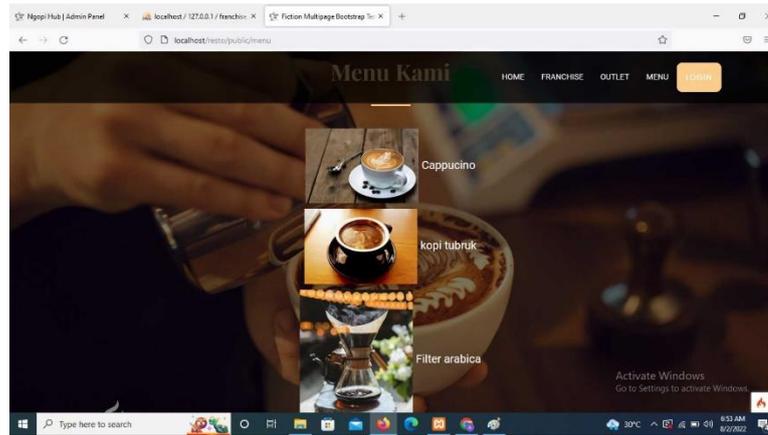
Tampilan *franchies*, menunjukkan paket-paket *franchies* yang ada dan bisa dipilih oleh pembeli akan membeli tertera dalam gambar 3.



Gambar 3. Tampilan Franchies

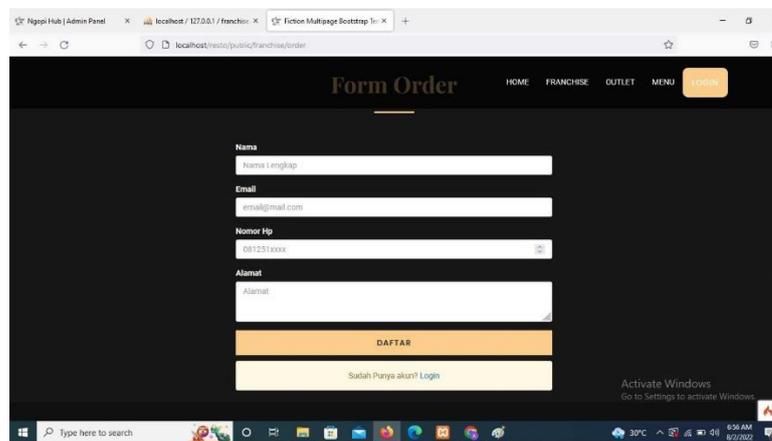
Tampilan menu, menunjukkan menu dalam NgopiHub tertera pada gambar 4.

Ardiansyah, Supriyati, Listyorini
Purwarupa Sistem Franchise Berbasis Website Pada Kedai NgopiHub



Gambar 4. Tampilan Menu

Tampilan order, menunjukkan pemesanan pada *franchise* NgopiHub tertera pada gambar 5.



Gambar 5. Tampilan Order

3.2. Data Hasil Pengujian

3.2.1. Pengujian Fitur Gabung (*login*)

Pada pengujian fitur gabung (*login*) yang diujikan meliputi 5 komponen, yaitu proses login input username dan password. Proses login ini diujikan untuk 4 rules, yaitu sebagai pembeli, penjual, *admin*, pengguna. Pengujian ini dilakukan dengan memasukkan username dan password yang benar dan salah. Hasil pengujian fitur gabung dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Pengujian Blackbox Fitur Gabung (Login)

No.	Pengujian	Realisasi pengujian	Kesimpulan
1.	Pembeli login dengan input <i>username</i> dan <i>password</i> dengan benar.	Tampilan akan ditampilkan ke halaman awal	Valid
2.	Penjual login dengan input <i>username</i> dan <i>password</i> dengan benar.	Tampilan akan ditampilkan ke halaman penjual	Valid
3.	<i>Admin</i> login dengan input <i>username</i> dan <i>password</i> dengan benar.	Tampilan akan ditampilkan ke halaman <i>Admin</i>	Valid

4.	Pengguna <i>login</i> dengan <i>username</i> dan <i>password</i> dengan salah.	Muncul notifikasi <i>username</i> dan <i>password</i> salah dan tetap di halaman <i>login</i> .	Valid
5.	Pengguna <i>login</i> tanpa mengisi <i>username</i> kemudian menekan tombol <i>login</i> .	Muncul notifikasi <i>username</i> wajib diisi dan tetap di halaman <i>login</i> .	Valid

Hasil dari pengujian fitur gabung (*login*) menunjukkan semua valid. Valid berarti jika diisi *username* dan *password* benar, maka akan masuk ke halaman *login*. Namun jika pengguna memasukkan *username* dan *password* yang salah, maka muncul notifikasi *username* dan *password* salah serta berada pada halaman *login*.

3.2.2. Pengujian Fitur Registrasi

Pengujian fitur *registrasi* terdapat 2 pengujian, yaitu melakukan penginputan data registrasi. Jika semua data yang diinputkan benar dan sesuai dengan petunjuk, maka akan muncul notifikasi *registrasi* berhasil. Dalam pengujian *blackbox* ini bernilai *valid*, karena sesuai dengan alur yang diminta. Kondisi yang kedua, terdapat data yang tidak diinputkan. Karena dalam alur registrasi semua data harus diinputkan, maka pada sistem muncul notifikasi data wajib diisi. Dari hasil pengujian juga menunjukkan valid. Pengujian sistem registrasi ini dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Data Pengujian Blackbox Sistem Registrasi

No.	Pengujian	Realisasi Pengujian	Kesimpulan
1.	Mengisi data yang tersedia kemudian menekan tombol simpan.	Muncul notifikasi data berhasil ditambah dan diarahkan ke halaman data.	Valid
2.	Tidak menginputkan salah satu data yang disediakan kemudian menekan tombol simpan.	Muncul notifikasi data wajib diisi.	Valid

4. KESIMPULAN

Hasil penelitian yang dibuat oleh penulis dari permasalahan yang ada menghasilkan bahwa *franchise* merupakan salah satu cara untuk mengembangkan usaha yang saat ini sedang marak di Kudus. Pembayaran yang digunakan dalam sistem ini menggunakan transfer bank sehingga dapat mempermudah proses transaksi yang dilakukan. Diharapkan dengan dibuatnya sistem ini banyak para investor yang tertarik dan mengembangkan bisnis ngopihub di berbagai kota. Hasil dari pengujian sistem diperoleh 100% tingkat kevalidan dari sistem *franchise* ini. Dengan adanya sistem *franchise* ini, UMKM kudus khususnya ngopihub dapat bersaing dengan *franchise* makanan dan minuman bukan asli Kudus yang saat ini menjamur di kota Kudus.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Y. Hariyati, "Pengembangan Produk Olahan Kopi di Desa Sidomulyo," *Agriekonomika*, pp. 82-91, 2014.
- [2] N. W. Deriani, "Pemilihan Konsep E-Commerce Dan Business Process Re-engineering Penjualan Produk Olahan Kopi," *Konferensi Nasional Sistem & Informatika 2017 STM IK STIKOM*, pp. 777-782, 2017.
- [3] V. Septiana, T. dan I. E. H. Saputro, "Pengembangan Model E-Commerce Franchise pada Rh Baby & Mommy Spa," *Seminar Nasional Teknologi Informasi, Bisnis, dan Desain 2016*, pp. 189-194, 2016.
- [4] W. Andriani, T. H. Sinaga dan E. Hadinata, "Penerapan Framework Materialize Cms Dalam Sistem Pelayanan Dan Controlling Waralaba (Franchise) Fresh Milk Susu Ninja," *Journal of Information Technology Research*, pp. 124-129, 2021.
- [5] A. A. Sofyan, M. Iqbal dan I. Awanda, "Sistem Informasi Pelayanan dan Controlling Franchise Berbasis Web Rumah Makan Raja Raja," *Jurnal Sisfotek Global*, pp. 1-7, 2018.
- [6] I. W. Ardiyasa dan I. P. C. Wibawa, "Pembuatan Aplikasi E-Commerce Berbasis Web pada UMKM Kopi UD. Arta Merta Banjar Badingkayu Desa Pengeragoan, Jembrana," *Widyabhakti Jurnal Ilmiah Populer*, pp. 67-71, 2018.
- [7] T. R. Yudiantoro, "Sistem Informasi Manajemen Toko Berbasis Web dengan Menggunakan Barcode Scanner untuk Entri," *JTET (Jurnal Teknik Elektro Terapan)*, pp. 10-17, 2018.
- [8] S. Bakhri, "Rancang Bangun Aplikasi Penjualan Perhiasan Berbasis Web Pada Alomgada Kids Jakarta," *IJCIT (Indonesian Journal on Computer and Information Technology)*, pp. 47-54, 2020.
- [9] S. A. Anas, "Perancangan Sistem Aplikasi Kasir Pada Toko Tip Top," *Jurnal Prosiding National Conference for Community Service Project (NaCosPro)*, 2021.
- [10] M. Nurdiansyah, "Rancang Bangun Aplikasi Kasir Berbasis Android (Studi Kasus: Toko Abah Pancing)," *Jurnal INOVA_TIF*, 2020.
- [11] M. A. Maksum, E. Supriyati dan T. Listyorini, "Penerapan E-Commerce Penjualan Kopi Muria Berbasis Web (Studi Kasus Kopi Muria Zayna)," Mataram, 2022.