

**MEMBANGUN WEBSITE DI BARA COFFEE DENGAN
MENGUNAKAN METODE CRM**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Pendidikan Strata 1 (S-1)
Program Studi Sistem Informasi**

Disusun Oleh:

NURUL RAHMAWATI
21.22.0041



**UNIVERSITAS ROYAL
ASAHAN - SUMATERA UTARA
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, Pembimbing 1, Pembimbing 2 dan Kepala

Program Studi menyatakan bahwa Skripsi dari:

NURUL RAHMAWATI
21.22.0041

Dengan Judul:

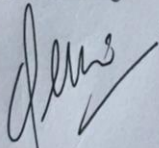
MEMBANGUN WEBSITE DI BARA COFFEE DENGAN MENGUNAKAN METODE CRM

Telah diperiksa dan dinyatakan selesai, serta dapat diajukan dalam jalur
implementasi.

Kisaran, 03 Maret 2025

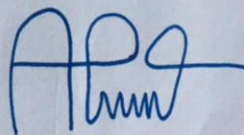
Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing 1



Dewi Anggraeni, S.Kom., M.Kom
NIDN. 0114068702

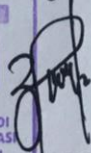
Dosen Pembimbing 2



Akmal, S.S., M.Hum
NIDN. 0010117807



Kepala Program Studi



Nurwati, M.Kom
NIDN. 0101068701

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang betanda tangan dibawah ini:

Nama : **NURUL RAHMAWATI**

NIM : 21.22.0041

Judul Skripsi : MEMBANGUN WEBSITE DI BARA COFFEE DENGAN
MENGUNAKAN METODE CRM

Program Studi : Sistem Informasi

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan laporan skripsi berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari penulis sendiri, kecuali kutipan dan ringkasan yang masing-masing penulis akan cantumkan sumbernya dengan jelas, sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun. Jika kemudian hari dapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lain sesuai dengan norma yang berlaku.

Kisaran, Maret 2025

Saya yang menyatakan,



NURUL RAHMAWATI
NIM : 21.22.0041

HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

TERIMA KASIH KEPADA ALLAH SWT

Alhamdulillah saya panjatkan puji syukur kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan juga kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangannya. Segala Syukur saya ucapkan kepadaMu ya Rabb, karena sudah menghadirkan orang-orang yang berarti dalam perjalanan saya disaat perkuliahan. Yang selalu memberikan semangat dan doa, sehingga skripsi saya ini dapat di selesaikan dengan baik.

TERIMA KASIH KEPADA MAMAK SAYA

Terima Kasih Kepada Mamak saya adalah Orang yang telah melahirkan saya dan membesarkan saya hingga saat ini. Terima kasih atas kasih dan sayang mamak yang tercurah untuk saya,

Berkat jerih payah dan kerja keras mamak, hingga saya bisa sampai disini,

Semangat, dukungan, materi, nasehat, perhatian, dan kasih sayang,

Semuanya telah diberikan kepada saya, semua yang terbaik untuk saya.

Inilah yang hanya bisa saya persembahkan kepada mamak,

Saya selalu berharap bisa memberikan yang terbaik untuk mamak saya,

I Love mamak

TERIMA KASIH KEPADA DOSEN PEMBIMBING

Terima kasih kepada dosen pembimbing yang sudah memberikan masukan dan saran

Kepada saya, selama saya bimbingan kepada Ibu (Dewi Anggraeni, S.Kom., M.Kom) dan Bapak (AKMAL, S.S., M.Hum), saya tidak akan pernah lupa atas jasa bapak/ibu yang sudah mau memberikan arahan kepada saya dalam menyelesaikan skripsi saya, saya juga minta maaf kalau ada sikap dan kata kata saya yang kurang sopan kepada bapak/ibu selama saya bimbingan kepada bapak/ibu.

TERIMA KASIH KEPADA SAHABAT SAYA

Terima kasih kepada sahabat saya (Dira) yang selama ini mau menemani dan menunggu saya selama bimbingan, mau membantu saya dalam hal apapun, semoga kita tetap bisa menjadi sahabat dan tidak lupa satu sama lain.

ABSTRAK

MEMBANGUN WEBSITE DI BARA COFFEE DENGAN MENGUNAKAN METODE CRM

Oleh: NURUL RAHMAWATI (21.22.0041)

Bara Coffee sebuah usaha yang bergerak dibidang penjualan makanan dan minuman yang berdiri sejak tahun 2023, yang beralamat di Dusun III, Sidodadi, Binjei Baru, Kecamatan Datuk Tanah Datar, Kabupaten Batu Bara, Sumatera Utara. Pemilik Bara Coffee ini bernama Nanda Syahreza. Permasalahan pada Bara Coffee adalah mengalami kesulitan dalam menjaga hubungan dengan pelanggan baru, yang berisiko tidak kembali lagi setelah kunjungan pertama dan belum membangun dan mengelola program loyalitas pelanggan yang efektif di *website*. Tujuan dari sistem ini adalah untuk Mengetahui dan menganalisis kebutuhan pelanggan Bara Coffee yang dapat dipenuhi melalui *website*, seperti kemudahan pemesanan, informasi menu, sistem loyalitas dan komunikasi yang lebih efisien serta membuat sistem CRM yang terintegrasi dengan *website* Bara Coffee untuk mengelola data pelanggan dan mengoptimalkan layanan berbasis data pelanggan. *Customer Relationship Management* (CRM) merupakan integrasi antara teknologi informasi dan pemasaran, dimana dengan memanfaatkan CRM, perusahaan akan mengetahui apa yang diharapkan dan diperlukan pelanggan, sehingga akan tercipta ikatan emosional yang mampu menciptakan hubungan bisnis yang erat dan terbuka serta komunikasi dua arah diantara perusahaan dan para pelanggan. Tujuan dari sistem ini adalah membuat suatu cara untuk merancang dan membuat Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode penelitian *kualitatif*. Dengan menerapkan *Customer Relationship Management* (CRM) pada Bara Coffee dapat membantu pemilik dalam meningkatkan pelayanan, mempertahankan pelanggan lama serta mendapatkan pelanggan baru.

Kata Kunci: *Customer Relationship Management*, Bara Coffee, Penjualan Makanan dan Minuman.

ABSTRACT

BUILDING A WEBSITE AT BARA COFFEE USING THE CRM METHOD

By: NURUL RAHMAWATI (21.22.0041)

Bara Coffee is a business engaged in the sale of food and beverages that was established in 2023, located in Dusun III, Sidodadi, Binjai Baru, Datuk Tanah Datar District, Batu Bara Regency, North Sumatra. The owner of Bara Coffee is Nanda Syahreza. The problem at Bara Coffee is having difficulty maintaining relationships with new customers, who are at risk of not returning after the first visit and have not built and managed an effective customer loyalty program on the website. The purpose of this system is to find out and analyze the needs of Bara Coffee customers that can be met through the website, such as ease of ordering, menu information, a more efficient loyalty and communication system and create a CRM system that is integrated with the Bara Coffee website to manage customer data and optimize customer data-based services. Customer Relationship Management (CRM) is an integration between information technology and marketing, where by utilizing CRM, companies will know what customers expect and need, so that an emotional bond will be created that can create close and open business relationships and two-way communication between the company and customers. The purpose of this system is to create a way to design and create The research method used in this study is a qualitative research method. By implementing Customer Relationship Management (CRM) at Bara Coffee, it can help owners improve service, retain old customers and get new customers.

Keywords: *Customer Relationship Management, Bara Coffee, Food and Beverage Sales.*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat serta Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi.

Dalam penyusunan Skripsi ini penulis mengambil judul, “**Membangun Website Di Bara Coffe Dengan Menggunakan Metode CRM**”. Selama proses penyelesaian Skripsi ini penulis telah banyak mendapat bimbingan, nasehat, doa dan materi dari berbagai pihak, maka penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dhani Alhamidi Lubis, S.AB, M.M, Selaku Ketua Yayasan Pendidikan Royal Teladan Asahan.
2. Ibu Wan Mariatul Kifti, S.E., M.M, Selaku Rektor Universitas Royal.
3. Ibu Elly Rahayu, S.E., M.M, Selaku Wakil Rektor I Universitas Royal.
4. Ibu Rohminatin, S.E., M.Ak, Selaku Wakil Rektor II Universitas Royal.
5. Bapak Nuriadi Manurung, S.Kom., M.Kom, Selaku Wakil Rektor III Universitas Royal.
6. Bapak Dr. William Ramdhan S.Kom., M.Kom, Selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas Royal.
7. Ibu Nurwati, M.Kom, Selaku Kepala Program Studi Sistem Informasi Universitas Royal.
8. Ibu Dewi Anggraeni, S.Kom., M.Kom, Selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberi masukan dan membantu dalam proses penyelesaian Skripsi.

9. Bapak Akmal, S.S., M.Hum, Selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberi masukan dan membantu dalam proses penyelesaian Skripsi.
10. Bapak Reza Syahreza, Selaku pemilik Bara Coffee yang telah banyak membantu kelancaran perkuliahan penulis.
11. Seluruh Dosen dan Staff Universitas Royal yang telah banyak membantu kelancaran perkuliahan penulis.
12. Rekan Mahasiswa/i Universitas Royal yang telah memberikan motivasi kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam pelaksanaan maupun penyelesaian Skripsi ini, oleh karena itu penulis mengharapkan saran yang sifatnya membangun agar lebih baik yang akan datang.

Kisaran, Maret 2025
Penulis,

NURUL RAHMAWATI
NIM. 21.22.0041

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGHANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL	xvii

BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Identifikasi Masalah	4
1.3. Pembatasan Masalah.....	5
1.4. Perumusan Masalah	5
1.5. Tujuan Penelitian.....	5
1.6. Manfaat Penelitian.....	6
1.7. Sistematika Penulisan	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1. Dasar Teori.....	9
2.1.1 <i>Customer Relationship Management (CRM)</i>	9
2.1.2 Manfaat CRM Dalam Sebuah Perusahaan	9
2.1.3 Fungsi-Fungsi <i>Customer Relationship Management</i>	11
2.1.4 Jenis-Jenis <i>Customer Relationship Management</i>	11
2.1.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi CRM	13
2.1.6 Pengertian Penjualan.....	14
2.1.7 Alat Bantu Sistem dan Perancangan Sistem.....	15
2.1.7.1 Aliran Sistem Informasi	15
2.1.7.2 UML (<i>Unified Modeling Language</i>).....	16
2.1.8 Perangkat Lunak yang Digunakan.....	23
2.1.8.1 <i>Sublime Text</i>	22
2.1.8.2 PHP	22
2.1.8.3 MySQL.....	22
2.1.8.4 XAMPP	23
2.1.8.5 <i>Web Browser</i>	24
2.2. Tinjauan Penelitian.....	26
2.3. Kerangka Pemikiran	27
2.4. Tinjauan Umum Perusahaan	29
2.4.1 Sejarah Bara Coffee.....	29
2.4.2 Struktur Organisasi Bara Coffee	29
2.4.2 Uraian Tugas dan Tanggung Jawab	30

2.5. Hipotesis	31
BAB III METODELOGI PENELITIAN	33
3.1. Kerangka Kerja Penelitian	33
3.2. Metode Penelitian	35
3.3. Teknik Pengumpulan Data	36
3.4. Tempat dan Waktu Penelitian	36
3.4.1 Tempat Penelitian.....	36
3.4.2 Waktu Penelitian	37
BAB IV ANALISIS DAN PERANCANGAN.....	38
4.1. Analisis Sistem	38
4.1.1 Analisis masalah.....	42
4.1.2 Analisis Kebutuhan Sistem.....	43
4.1.2.1 Analisis Data Masukan	44
4.1.2.2 Analisis Proses.....	45
4.1.2.3 Analisis Pengguna.....	45
4.1.2.4 Analisis Perangkat Keras	46
4.1.2.5 Analisis Perangkat Lunak.....	46
4.1.2.6 Konfigurasi Sistem.....	47
4.2. Analisis Biaya	47
4.3. Perancangan Sistem Secara Umum	48
4.3.1 <i>Use Case Diagram</i>	48
4.3.2 <i>Activity Diagram</i>	50
4.3.3 <i>Sequence Diagram</i>	67
4.3.4 <i>Class Diagram</i>	80
4.3.5 <i>Flowchart</i>	81
4.3.6 <i>Flowchart</i>	81
4.4. Perancangan Basis Data	86
4.4.1 <i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	86
4.4.2 Struktur Data.....	87
4.5. Perancangan Antar Muka (<i>Customer Interface</i>).....	99
BAB V IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN	128
5.1. Implementasi Sistem	128
5.1.1 Kebutuhan Sistem	128
5.1.1.1 Kebutuhan Antarmuka Pengguna.....	128
5.1.1.2 Kebutuhan Perangkat Keras.....	128
5.1.1.3 Kebutuhan Perangkat Lunak.....	129
5.1.2 Implementasi	133
5.2. Pengujian Sistem.....	151
5.3. Hasil Pengujian	155
5.4. Kelebihan dan Kekurangan <i>website</i> Bara Coffe.....	156

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	157
6.1. Kesimpulan	157
6.2. Saran	158

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

1. Listing Program
2. Surat Riset
3. Surat Balasan Riset dari Instansi
4. Lembar Konsultasi dengan Dosen Pembimbing
5. Daftar Riwayat Hidup



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 <i>Sublime Text</i>	22
Gambar 2.2 Tampilan PHP	22
Gambar 2.3 MySQL.....	23
Gambar 2.4 XAMPP	24
Gambar 2.5 Simbol <i>Mozilla Firefox</i>	25
Gambar 2.6 Simbol Chrome.....	25
Gambar 2.7 Kerangka Pemikiran	28
Gambar 2.8 Dokumentasi Bara Coffee	29
Gambar 2.9 Lokasi Bara Coffee Pada <i>Google Map</i>	29
Gambar 2.10 Struktur Organisasi Bara Coffee	30
Gambar 3.1 Kerangka Kerja Penelitian	33
Gambar 4.1 Aliran Sistem Yang Sedang Berjalan Pada Bara Coffee	39
Gambar 4.2 Aliran Sistem Usualn Pada Bara Coffee.....	41
Gambar 4.3 <i>Use Case Diagram</i>	48
Gambar 4.4 <i>Activity Diagram</i> Non Pelanggan Pada <i>Home</i>	51
Gambar 4.5 <i>Activity Diagram</i> Non Pelanggan Pada Makanan atau Minuman	51
Gambar 4.6 <i>Activity Diagram</i> Non Pelanggan Pada Informasi.....	52
Gambar 4.7 <i>Activity Diagram</i> Pelanggan Pada <i>Regitrasi Akun</i>	52
Gambar 4.8 <i>Activity Diagram</i> Pelanggan Pada <i>Login</i>	53
Gambar 4.9 <i>Activity Diagram</i> Pelanggan Pada Pesan Makanan atau Minuman...54	
Gambar 4.10 <i>Activity Diagram</i> Pelanggan Pada Pesananku.....	55
Gambar 4.11 <i>Activity Diagram</i> Pelanggan Pada Akun.....	56
Gambar 4.12 <i>Activity Diagram</i> Pelanggan Pada <i>Logout</i>	57
Gambar 4.13 <i>Activity Diagram</i> Admin Pada <i>Login</i>	57
Gambar 4.14 <i>Activity Diagram</i> Admin Pada <i>Dashboard</i>	58
Gambar 4.15 <i>Activity Diagram</i> Admin Pada Data Makanan atau Minuman	58
Gambar 4.16 <i>Activity Diagram</i> Admin Pada Promo dan User	59
Gambar 4.17 <i>Activity Diagram</i> Admin Pada Pesanan.....	60
Gambar 4.18 <i>Activity Diagram</i> Admin Pada Pengaturan.....	61
Gambar 4.19 <i>Activity Diagram</i> Admin Pada <i>Logout</i>	61
Gambar 4.20 <i>Activity Diagram</i> Pemilik Pada <i>Login</i>	62
Gambar 4.21 <i>Activity Diagram</i> Pemilik Pada <i>Dashboard</i>	63
Gambar 4.22 <i>Activity Diagram</i> Pemilik Pada Data Makanan atau Minuman	63
Gambar 4.23 <i>Activity Diagram</i> Pemilik Pada Promo dan User	64
Gambar 4.24 <i>Activity Diagram</i> Pemilik Pada Pesanan.....	65
Gambar 4.25 <i>Activity Diagram</i> Pemilik Pada Pengaturan	66
Gambar 4.26 <i>Activity Diagram</i> Pemilik Pada <i>Setting</i>	67
Gambar 4.27 <i>Activity Diagram</i> Pemilik Pada <i>Logout</i>	67
Gambar 4.28 <i>Sequence Diagram</i> Home Non Pelanggan	68
Gambar 4.29 <i>Sequence Diagram</i> Data Makanan atau Minuman Non Pelanggan	68
Gambar 4.30 <i>Sequence Diagram</i> Informasi Non Pelanggan.....	69
Gambar 4.31 <i>Sequence Diagram</i> Daftar Akun Pelanggan.....	69
Gambar 4.32 <i>Sequence Diagram</i> Login Pelanggan.....	70

Gambar 4.33 <i>Sequence Diagram</i> Makanan atau Minuman Pelanggan	70
Gambar 4.34 <i>Sequence Diagram</i> Pesanan Pelanggan	71
Gambar 4.35 <i>Sequence Diagram</i> Akun Pelanggan	71
Gambar 4.36 <i>Sequence Diagram</i> Logout Pelanggan	72
Gambar 4.37 <i>Sequence Diagram</i> Login Admin	73
Gambar 4.38 <i>Sequence Diagram</i> Data Makanan atau Minuman Admin	73
Gambar 4.39 <i>Sequence Diagram</i> Promo dan User Admin	74
Gambar 4.40 <i>Sequence Diagram</i> Pesanan Admin	75
Gambar 4.41 <i>Sequence Diagram</i> Pengaturan Admin	75
Gambar 4.42 <i>Sequence Diagram</i> Logout Admin	76
Gambar 4.43 <i>Sequence Diagram</i> Login Pemilik	76
Gambar 4.44 <i>Sequence Diagram</i> Data Makanan atau Minuman Pemilik	77
Gambar 4.45 <i>Sequence Diagram</i> Promo dan User Pemilik	78
Gambar 4.46 <i>Sequence Diagram</i> Pesanan Pemilik	78
Gambar 4.47 <i>Sequence Diagram</i> Pengaturan Pemilik	79
Gambar 4.48 <i>Sequence Diagram</i> Setting Pemilik	79
Gambar 4.49 <i>Sequence Diagram</i> Logout Pemilik	80
Gambar 4.50 <i>Class Diagram</i>	81
Gambar 4.51 <i>Flowchart</i> Login	82
Gambar 4.52 <i>Flowchart</i> Checkout	83
Gambar 4.53 <i>Flowchart</i> Pembayaran	84
Gambar 4.54 <i>Flowchart</i> Admin	85
Gambar 4.55 <i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	87
Gambar 4.56 Rancangan Tampilan Login Admin	100
Gambar 4.57 Rancangan Tampilan Dashboard Admin	101
Gambar 4.58 Rancangan Tampilan Data Menu	102
Gambar 4.59 Rancangan Tampilan Data Pesanan Admin	103
Gambar 4.60 Rancangan Tampilan Pesan Masuk (<i>Livechat</i>)	104
Gambar 4.61 Rancangan Tampilan Tampilan Promo <i>Slider</i>	105
Gambar 4.62 Rancangan Tampilan Promo <i>Voucher</i>	106
Gambar 4.63 Rancangan Tampilan User/Pelanggan	107
Gambar 4.64 Rancangan Tampilan Laporan Penjualan	108
Gambar 4.65 Rancangan Tampilan Laporan Transaksi User	109
Gambar 4.66 Rancangan Tampilan Laporan Penjualan Produk	110
Gambar 4.67 Rancangan Tampilan Pengaturan Testimoni	111
Gambar 4.68 Rancangan Tampilan Statis	112
Gambar 4.69 Rancangan Tampilan Setting Pemilik	113
Gambar 4.70 Rancangan Tampilan Awal Aplikasi (<i>Home</i>)	114
Gambar 4.71 Rancangan Tampilan <i>Member Up</i>	115
Gambar 4.72 Rancangan Tampilan <i>Registerasi</i> (Belum Punya Akun)	116
Gambar 4.73 Rancangan <i>Login</i> Pelanggan	117
Gambar 4.74 Rancangan <i>Home</i> Pelanggan	118
Gambar 4.75 Rancangan Daftar Menu	119
Gambar 4.76 Rancangan Tampilan <i>Detail</i> Daftar Menu	120
Gambar 4.77 Rancangan Tampilan <i>Input</i> Stok Menu	120
Gambar 4.78 Rancangan Tampilan <i>Input</i> Pengiriman	121
Gambar 4.79 Rancangan Tampilan Konfirmasi Pembayaran	122

Gambar 4.80 Rancangan Tampilan Status Pesanan Menunggu <i>Verifikasi Admin</i>	123
Gambar 4.81 Rancangan Tampilan Dipacking	124
Gambar 4.82 Rancangan Tampilan Terkirm	124
Gambar 4.83 Rancangan Tampilan Pesanan Sampai	125
Gambar 4.84 Rancangan Tampilan Ulasan dan <i>Rating</i>	126
Gambar 4.85 Rancangan Tampilan Pengaturan Akun Pelanggan	126
Gambar 5.1 Tampilan <i>Download Xampp</i>	129
Gambar 5.2 Tampilan Klik <i>Xampp</i> Yang Sudah <i>Download</i>	129
Gambar 5.3 Tampilan Komponen <i>Xampp</i>	130
Gambar 5.4 Tampilan Folder Tujuan <i>Xampp</i>	130
Gambar 5.5 Tampilan Bitnami Untuk <i>Xampp</i>	131
Gambar 5.6 Tampilan Proses Instalasi <i>Xampp</i>	131
Gambar 5.7 Tampilan Berhasil Instalasi <i>Xampp</i>	132
Gambar 5.8 Tampilan Jalankan <i>Xampp</i>	132
Gambar 5.9 Tampilan Beranda <i>User</i>	134
Gambar 5.10 Tampilan <i>Member Up</i>	134
Gambar 5.11 Tampilan <i>Live chat</i>	135
Gambar 5.12 Tampilan Daftar	135
Gambar 5.13 Tampilan <i>Login User</i>	136
Gambar 5.14 Tampilan Produk <i>User</i>	136
Gambar 5.15 Tampilan <i>Detail</i>	137
Gambar 5.16 Tampilan <i>Checkout</i>	137
Gambar 5.17 Tampilan Konfirmasi Pembayaran	138
Gambar 5.18 Tampilan <i>Upload</i> Bukti Pembayaran	138
Gambar 5.19 Tampilan Menunggu <i>Verifikasi Admin</i>	139
Gambar 5.20 Tampilan <i>Packing</i>	139
Gambar 5.21 Tampilan Terkirim	140
Gambar 5.22 Tampilan Pesanan Sampai	140
Gambar 5.23 Tampilan Ulasan Produk	141
Gambar 5.24 Tampilan Pengaturan Akun (<i>User</i>)	141
Gambar 5.25 Tampilan Alamat <i>User</i>	142
Gambar 5.26 Tampilan Keranjang	142
Gambar 5.27 Tampilan <i>Wishlist</i>	143
Gambar 5.28 Tampilan <i>Login Admin</i>	143
Gambar 5.29 Tampilan <i>Dashboard Admin</i>	144
Gambar 5.30 Tampilan Data Pesanan	144
Gambar 5.31 Tampilan Pesan Masuk (<i>Livechat</i>)	145
Gambar 5.32 Tampilan Laporan Penjualan	145
Gambar 5.33 Tampilan Laporan Transaksi <i>User</i>	146
Gambar 5.34 Tampilan Laporan Penjualan Produk	146
Gambar 5.35 Tampilan Data Produk	147
Gambar 5.36 Tampilan Kategori Data Produk	147
Gambar 5.37 Tampilan Promo <i>Voucher</i>	148
Gambar 5.38 Tampilan Promo <i>Slider</i>	148
Gambar 5.39 Tampilan Testimoni Pembeli	149
Gambar 5.40 Tampilan Statis	149
Gambar 5.41 Tampilan Ganti <i>Password</i>	150

Gambar 5.42 Tampilan <i>Dashboard</i> Pemilik	150
Gambar 5.43 Tampilan <i>Setting</i> Pemilik	151



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Simbol Aliran Sistem Informasi	15
Tabel 2.2 Simbol <i>Use Case Diagram</i>	17
Tabel 2.3 Simbol <i>Class Diagram</i>	18
Tabel 2.4 Simbol <i>Activity Diagram</i>	19
Tabel 2.5 Simbol <i>Sequence Diagram</i>	19
Tabel 2.6 Simbol <i>Flowchart</i>	20
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	37
Tabel 4.1 Daftar Penjualan di Cafe Bara Tahun 2024	44
Tabel 4.2 Analisis Perangkat Keras (<i>Hardware</i>)	46
Tabel 4.3 Analisis Perangkat Lunak (<i>Software</i>)	46
Tabel 4.4 Analisis Biaya	47
Tabel 4.6 tb_admin.....	88
Tabel 4.7 tb_alamat.....	88
Tabel 4.8 tb_booster.....	88
Tabel 4.9 tb_historyongkir	89
Tabel 4.10 tb_historystok.....	89
Tabel 4.11 tb_kab.....	90
Tabel 4.12 tb_kategori	90
Tabel 4.13 tb_kec	90
Tabel 4.14 tb_konfirmasi	91
Tabel 4.15 tb_kurir.....	91
Tabel 4.16 tb_notifikasi	91
Tabel 4.17 tb_page	92
Tabel 4.18 tb_paket.....	92
Tabel 4.19 tb_pesan	92
Tabel 4.20 tb_pembayaran.....	93
Tabel 4.21 tb_wishlist	93
Tabel 4.22 tb_produk	94
Tabel 4.23 tb_profil.....	94
Tabel 4.24 tb_promo	95
Tabel 4.25 tb_provinsi	95
Tabel 4.26 tb_review.....	95
Tabel 4.27 tb_rekening.....	96
Tabel 4.28 tb_rekeningbank.....	96
Tabel 4.29 tb_setting.....	96
Tabel 4.30 tb_transaksi	97
Tabel 4.31 tb_upload.....	97
Tabel 4.32 tb_transaksiproduk	98
Tabel 4.33 tb_userdata.....	97
Tabel 4.34 tb_voucher.....	99
Tabel 4.35 tb_wasap	99
Tabel 5.1 Pengujian <i>Login</i>	154
Tabel 5.2 Pengujian <i>Input Data Produk</i>	154
Tabel 5.3 Pengujian <i>Input Data Kategori Produk</i>	155
Tabel 5.4 Pengujian <i>Input Data Promo Toko</i>	155

Tabel 5.5 Pengujian Edit Data Produk.....	156
Tabel 5.6 Pengujian Hapus Data Produk	156
Tabel 5.7 Pengujian Cetak Laporan	157

