

LAPORAN KULIAH KERJA LAPANGAN

**“IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PADA UMKM MUA
CARAKA WEDDING KEBUMEN SEBAGAI MEDIA
PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN
PERTUMBUHAN BISNIS DAN
PERLUASAN PANGSA
PASAR”**



Disusun Oleh :

Nama Mahasiswa	: Anas Rifki Romadhoni
Nim	: 210202591
Program Studi	: Ilmu Komputer

**UNIVERSITAS PUTRA BANGSA
PROGRAM STUDI ILMU KOMPUTER (S1)
KEBUMEN**

2024

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima dengan baik laporan Kuliah Kerja Lapangan oleh
Dosen Pembimbing, dengan judul:

**“IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PADA UMKM MUA
CARAKA WEDDING KEBUMEN SEBAGAI MEDIA
PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN
PERTUMBUHAN BISNIS DAN
PERLUASAN PANGSA
PASAR”**

Mahasiswa



Anas Rifki Romadhoni
NIM:210202591

Kebumen, 30 Oktober 2024
Dosen Pembimbing

Dosen Pembimbing,



Dr. Gunarso Wiwoho, S.M., MM.
NIDN: 0612097501

MOTTO

“Wa kafa billahi syahida”

Dan cukuplah Allah SWT sebagai saksi

"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya."

(Surat Al-Baqarah ayat 286)



KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) dengan judul **“IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PADA UMKM MUA CARAKA WEDDING KEBUMEN SEBAGAI MEDIA PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN PERTUMBUHAN BISNIS DAN PERLUASAN PANGSA PASAR”**. Laporan ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program KKL yang telah dilaksanakan di Caraka Wedding, sebuah usaha penyedia layanan Makeup Artist (MUA).

Penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada Bapak/Ibu Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, serta Pimpinan dan staf Caraka Wedding yang memberikan kesempatan bagi kami untuk belajar dan berkontribusi. Tak lupa, terima kasih kepada keluarga dan teman-teman atas dukungan yang diberikan, terutama kepada:

1. Bapak Dr. Gunarso Wiwoho, S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Putra Bangsa.
2. Bapak Awaludin ‘Abid, S.Kom., M.Kom. selaku Ketua Program Studi S1 Informatika.
3. Bapak Nanang Pradita, S.Kom., M.Kom. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan selama penulis menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL).

4. Ibu Puji Lestari S.A.P selaku pemilik Caraka Wedding yang telah memberikan izin dan memberikan data-data kepada penulis untuk melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan(KKL).

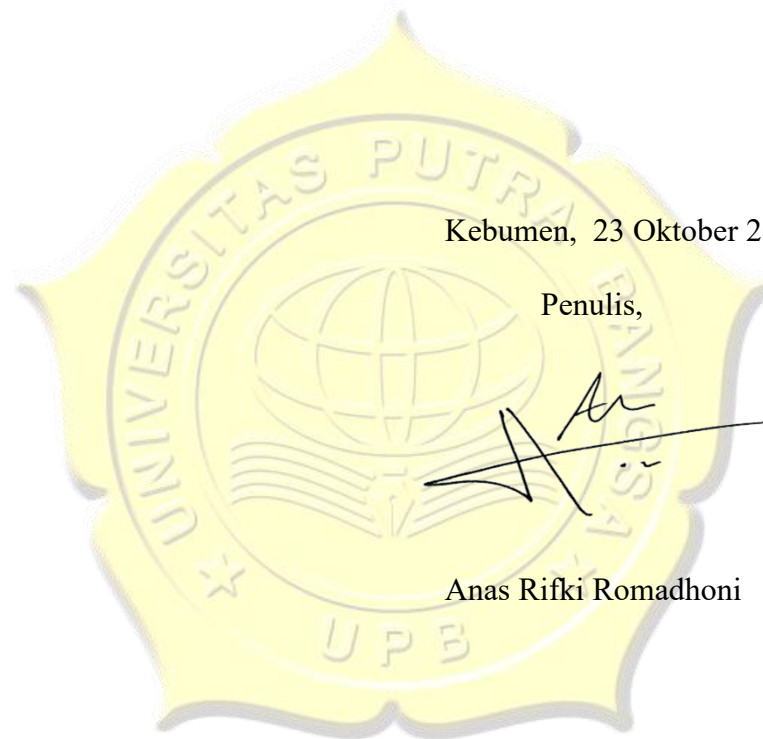
Penulis menyadari bahwa laporan ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat kami harapkan. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Kebumen, 23 Oktober 2024

Penulis,



Anas Rifki Romadhoni



DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	V
DAFTAR TABEL	VI
DAFTAR GAMBAR.....	VII
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat KKL	3
1.2.1 Tujuan KKL	3
1.2.2 Manfaat KKL	4
1.3 Prosedur dan Pelaksanaan	4
1.3.1 Tahap Persiapan	4
1.3.2 Tahap Pelaksanaan	6
BAB II PEMBAHASAN.....	21
2.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	21
2.1.1 Data Perusahaan	21
2.1.2 Biodata Pemilik/Pengurus	21
2.1.3 Struktur Organisasi.....	22
2.2 Pengembangan Sistem	23
2.2.1 Analisis Kebutuhan	23
2.2.2 Desain Sistem.....	26
2.2.3 Implementasi Sistem	31
2.2.4 Pengujian dan Evaluasi Sistem	41
2.3 Rencana Pengembangan Usaha	49
2.3.1 Rencana Pengembangan Usaha.....	49
2.3.2 Tahap-tahap Pengembangan Usaha	50
BAB III KESIMPULAN DAN SARAN	49
3.1 Kesimpulan	49
3.2 Saran	49
DAFTAR PUSTAKA.....	51
DAFTAR LAMPIRAN.....	55

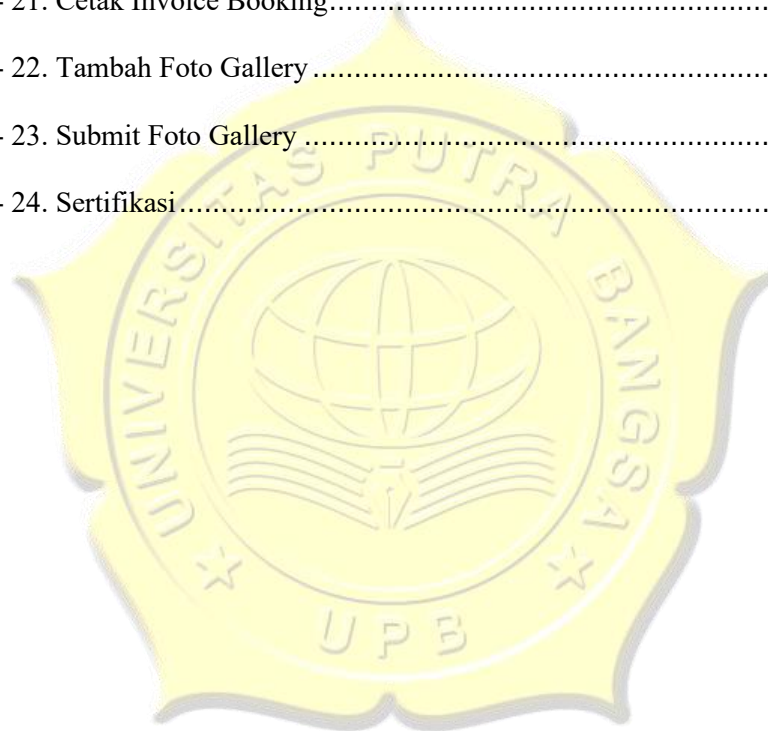
DAFTAR TABEL

Tabel I - 1. Timeline Kegiatan	21
Tabel II - 1 Rencana Pengujian	42
Tabel II - 2 Tabel Pengujian Menu	43
Tabel II - 3 Pengujian Halaman Login	44
Tabel II - 4 Pengujian Visualisasi data	44
Tabel II - 5 Pengujian Booking	45
Tabel II - 6 Pengujian Admin.....	46
Tabel II - 7 Pengujian Sertifikasi.....	46
Tabel II - 8 Pengujian Portofolio.....	47
Tabel II - 9 Pengujian Paket.....	47
Tabel II - 10 Pengujian Review.....	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar I - 1. Metode Waterfall	7
Gambar I - 2. Flowchart Dashboard Admin	10
Gambar I - 3. Flowchart Login Admin	11
Gambar I - 4. Flowchart Booking	12
Gambar I - 5. Flowchart Gallery	13
Gambar I - 6. Flowchart Paket	14
Gambar I - 7. Flowchart Pengalaman	15
Gambar I - 8. Flowchart Review	16
Gambar I - 9. Flowchart Sertifikasi	17
Gambar I - 10. ERD	18
Gambar I - 11. Use Case	19
Gambar II - 1. Struktur Organisasi	22
Gambar II - 3. Desain Sistem Home	29
Gambar II - 2. Desain Sistem Layanan	29
Gambar II - 4. Desain Sistem Gallery	30
Gambar II - 5. Desain Sistem Paket	30
Gambar II - 6. Desain Sistem Tentang	31
Gambar II - 7. Halaman Beranda	34
Gambar II - 8. Halaman Layanan	34
Gambar II - 9. Halaman Tentang	35
Gambar II - 10. Halaman Sertifikasi	35
Gambar II - 11. Halaman Gallery	36
Gambar II - 12. Halaman Paket	36
Gambar II - 13. Halaman Testimoni	36

Gambar II - 14. Halaman Kontak	37
Gambar II - 15. Footer	37
Gambar II - 16. Halaman Login Admin.....	38
Gambar II - 17. Halaman Dashboard Admin.....	38
Gambar II - 18. Halaman Visualisasi	39
Gambar II - 19. Halaman Booking Admin.....	39
Gambar II - 20. Formulir Tambah Booking	39
Gambar II - 21. Cetak Invoice Booking.....	40
Gambar II - 22. Tambah Foto Gallery	40
Gambar II - 23. Submit Foto Gallery	41
Gambar II - 24. Sertifikasi.....	41



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi di era digital sekarang ini mengalami kemajuan yang sangat pesat. Perkembangan teknologi informasi tersebut ditandai dengan adanya pengolahan dalam bidang pekerjaan yang pada awalnya dikelola menggunakan offline kini telah dikelola menggunakan teknologi modern. Penggunaan media internet mempunyai pengaruh besar dalam upaya penyajian informasi, (Masjun Efendii & Nasirudin Karim, 2024).

Menurut (Lubis & Nasution, 2023), internet merupakan salah satu pendorong utama perubahan dalam struktur ekonomi global, di mana akses informasi yang cepat dan luas menjadi kunci keberhasilan bisnis di era digital. Hal ini sejalan dengan pandangan (Afdhal Syafnur et al., 2023), yang menyatakan bahwa kehadiran online dapat meningkatkan daya saing bisnis dengan memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi operasional.

Pemasaran digital menjadi semakin penting bagi usaha kecil dan menengah (UKM) seperti Caraka Wedding. Menurut (Sentoso et al., 2023), website adalah salah satu alat pemasaran digital yang sangat efektif, terutama untuk bisnis yang membutuhkan keterhubungan langsung dengan pelanggan. Website yang dirancang dengan baik dapat membantu bisnis dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, yang merupakan elemen penting dalam strategi pemasaran digital (Purnomo et al., 2022).

Lebih lanjut, (Handoko et al., 2021) menegaskan bahwa bisnis yang bergerak di sektor jasa, seperti Make-Up Artist (MUA), harus mampu memanfaatkan teknologi untuk mendekatkan diri dengan pelanggan dan memenuhi kebutuhan mereka secara lebih efektif. Tanpa kehadiran digital yang kuat, Caraka Wedding berisiko kehilangan peluang untuk menarik lebih banyak pelanggan, terutama di tengah persaingan industri yang semakin ketat. Demikian pula, (Allo et al., 2020) mengemukakan bahwa digitalisasi dalam industri jasa memungkinkan peningkatan kualitas layanan dan keterlibatan pelanggan.

Penelitian yang dilakukan oleh (M. R. Setiawan & Purwanto, 2024) mengungkapkan bahwa kehadiran online yang baik tidak hanya dapat meningkatkan citra profesional dan kredibilitas sebuah bisnis di mata pelanggan, tetapi juga membantu dalam membangun merek yang kuat di dunia digital.

Di sisi lain, menurut (Quraniah & Mayasari, 2021), penggunaan media sosial yang terintegrasi dengan website dapat meningkatkan engagement pelanggan, memungkinkan interaksi yang lebih personal dan membangun loyalitas pelanggan. Hal ini relevan bagi Caraka Wedding, yang berpotensi memanfaatkan platform digital untuk menampilkan portofolio hasil kerja mereka secara lebih luas dan interaktif.

Selain manfaat bagi bisnis, proyek pembuatan website ini juga memberikan peluang edukatif bagi mahasiswa yang terlibat dalam program Kuliah Kerja Lapangan (KKL). (Ardiyanti & Sabilah, 2024) menyatakan bahwa pengalaman

praktis dalam proyek nyata adalah salah satu cara terbaik bagi mahasiswa untuk mengembangkan keterampilan yang relevan dengan industri. Experiential learning atau pembelajaran melalui pengalaman langsung memungkinkan mahasiswa untuk mengaplikasikan teori yang telah dipelajari di kelas ke dalam konteks nyata, sehingga memperkuat pemahaman dan keterampilan praktis mereka. Belajar dalam konteks yang otentik, seperti yang diberikan oleh proyek KKL ini, dapat meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengatasi masalah dunia nyata dan membuat keputusan yang lebih baik. Ini penting untuk mempersiapkan mereka menghadapi tantangan di dunia kerja setelah lulus.

Oleh karena itu, latar belakang pelaksanaan KKL ini didasarkan pada kebutuhan mendesak bagi Caraka Wedding untuk meningkatkan daya saing dan menjangkau pelanggan secara lebih luas melalui platform digital. Mengingat persaingan di industri MUA yang semakin ketat, memiliki website yang efektif bukan lagi sekadar pilihan, melainkan merupakan keharusan untuk tetap relevan dan kompetitif dalam pasar.

1.2 Tujuan dan Manfaat KKL

1.2.1 Tujuan KKL

1. Memperluas kehadiran Caraka Wedding secara online untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.
2. Menyediakan informasi lengkap tentang layanan, harga, dan kontak melalui website.
3. Memudahkan pengelolaan pemesanan dan komunikasi dengan pelanggan secara online.

4. Membangun citra profesional dan meningkatkan kepercayaan pelanggan dengan website yang informatif.
5. Memperluas jangkauan pasar Caraka Wedding secara lokal dan regional.

1.2.2 Manfaat KKL

1. Website yang dibangun dapat meningkatkan visibilitas dan promosi layanan, sehingga dapat menarik lebih banyak pelanggan.
2. Mempermudah komunikasi dengan pelanggan melalui fitur online, seperti pemesanan dan konsultasi.
3. Memperkuat citra profesional dan meningkatkan kredibilitas usaha di mata calon pelanggan.
4. Memberikan akses mudah bagi pelanggan untuk mendapatkan informasi terkait layanan dan portofolio.
5. Mampu menjangkau pasar yang lebih luas, baik lokal maupun regional.

1.3 Prosedur dan Pelaksanaan

1.3.1 Tahap Persiapan

1. Penentuan Proyek

Pembuatan website ditentukan berdasarkan peran Caraka Wedding sebagai penyedia layanan jasa MUA serta kebutuhan akan platform digital yang dapat meningkatkan visibilitas dan efisiensi bisnis mereka. Website ini dirancang untuk membantu Caraka Wedding dalam menampilkan portofolio, memudahkan komunikasi dengan

pelanggan, serta mengoptimalkan proses pemesanan dan promosi layanan yang mereka tawarkan.

2. Pengumpulan Data dan Informasi

Pengumpulan data dan informasi dilakukan melalui wawancara dengan owner dan tim operasional Caraka Wedding. Wawancara ini bertujuan untuk memahami kebutuhan bisnis, preferensi desain, serta kendala dan tantangan yang dihadapi dalam implementasi teknologi digital. Informasi yang diperoleh digunakan sebagai dasar dalam menyusun analisis kebutuhan dan desain sistem untuk website yang akan dikembangkan, sehingga website tersebut dapat mendukung aktivitas bisnis Caraka Wedding secara efektif.

3. Analisis Kebutuhan Sistem

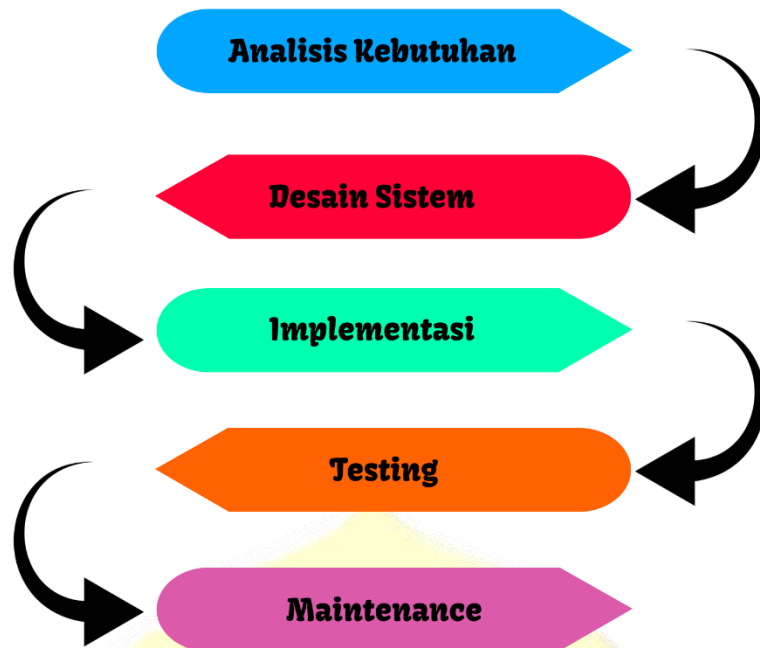
Dilakukan identifikasi terhadap berbagai aspek yang diperlukan untuk pengembangan website Caraka Wedding. Analisis ini mencakup kebutuhan fungsional, seperti fitur galeri untuk menampilkan hasil kerja, formulir pemesanan online, dan integrasi media sosial. Selain itu, kebutuhan non-fungsional juga dianalisis, termasuk responsivitas desain untuk berbagai perangkat, kecepatan akses, serta keamanan data pelanggan. Hasil analisis ini menjadi panduan dalam perancangan dan pengembangan sistem yang sesuai dengan kebutuhan bisnis Caraka Wedding sebagai penyedia layanan jasa MUA.

4. Penyusunan Proposal

Dilakukan perancangan dokumen yang menguraikan secara rinci rencana pengembangan website untuk Caraka Wedding. Proposal ini mencakup latar belakang proyek, tujuan yang ingin dicapai, ruang lingkup pekerjaan, serta jadwal dan anggaran yang dibutuhkan. Dalam proposal juga disertakan analisis kebutuhan sistem, desain awal, serta manfaat yang akan diperoleh Caraka Wedding dari implementasi website tersebut. Penyusunan proposal ini bertujuan untuk mendapatkan persetujuan dari pihak manajemen Caraka Wedding, memastikan bahwa proyek yang diusulkan sejalan dengan kebutuhan dan ekspektasi mereka.

1.3.2 Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan pembuatan website Caraka Wedding, metode yang digunakan adalah **Waterfall**.



Gambar I - 1. Metode *Waterfall*

Menurut (Duma & Pusvita, 2023) Metode Waterfall yaitu salah satu model SDLC yang banyak dipakai pada pengembangan sistem informasi, metode waterfall dapat diartikan juga sebagai pendekatan pengembangan perangkat lunak yang membagi siklus pengembangan menjadi beberapa fase yang berurutan dan saling terkait. Setiap fase menghasilkan keluaran yang menjadi dasar untuk fase berikutnya, dan tidak ada kembali ke fase sebelumnya setelah fase tersebut selesai. Berikut adalah penjelasan tiap fase dalam metode Waterfall:

1. Analisis Kebutuhan:

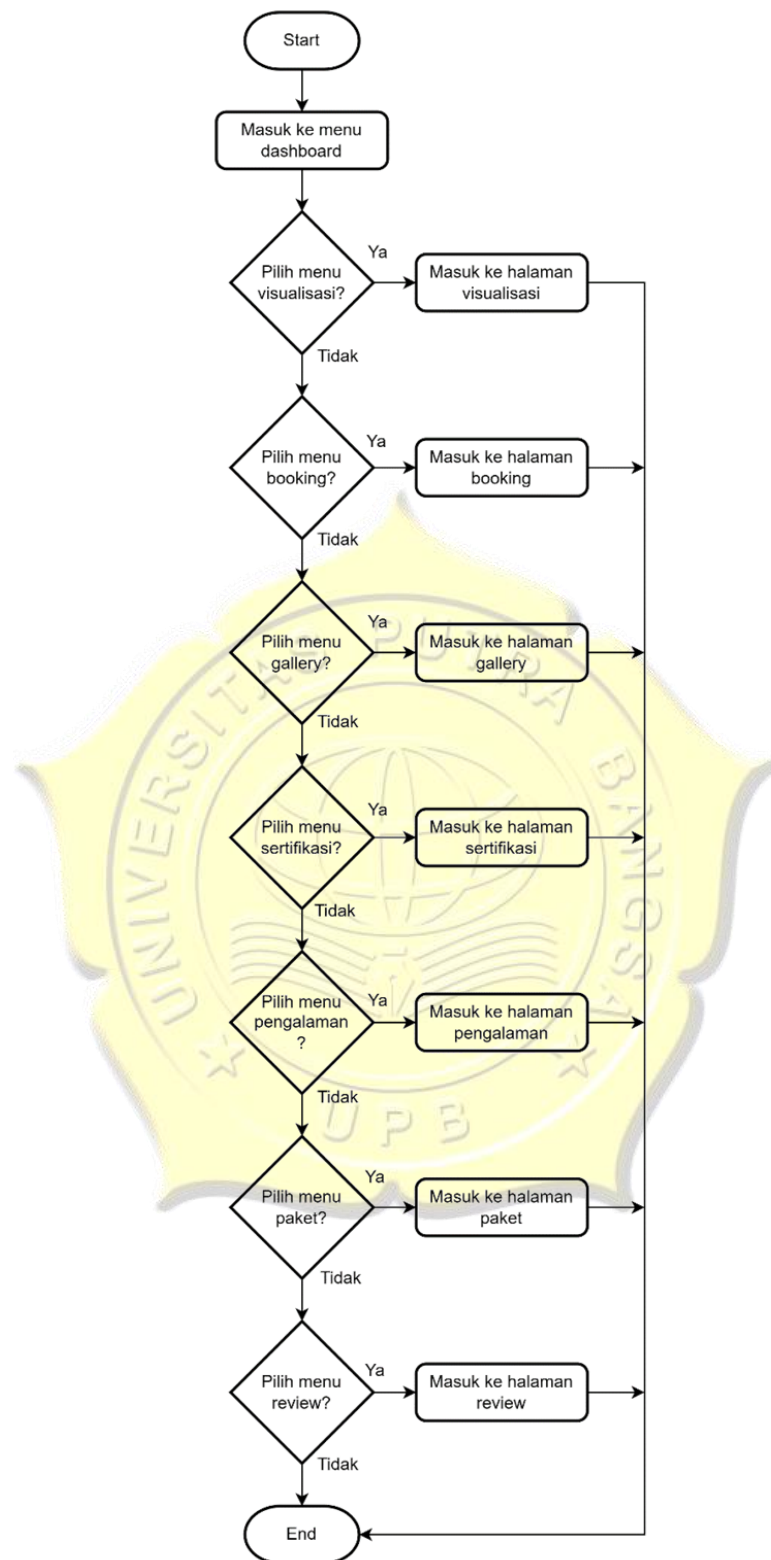
Pada tahap ini, dilakukan identifikasi dan dokumentasi kebutuhan bisnis Caraka Wedding. Hal ini mencakup pengumpulan informasi tentang fitur-fitur yang dibutuhkan, seperti galeri foto, formulir pemesanan online, dan integrasi dengan media sosial. Semua kebutuhan fungsional dan non-fungsional dianalisis secara rinci untuk memastikan bahwa website yang akan dibangun dapat memenuhi kebutuhan dan harapan pihak manajemen Caraka Wedding

2. Desain Sistem:

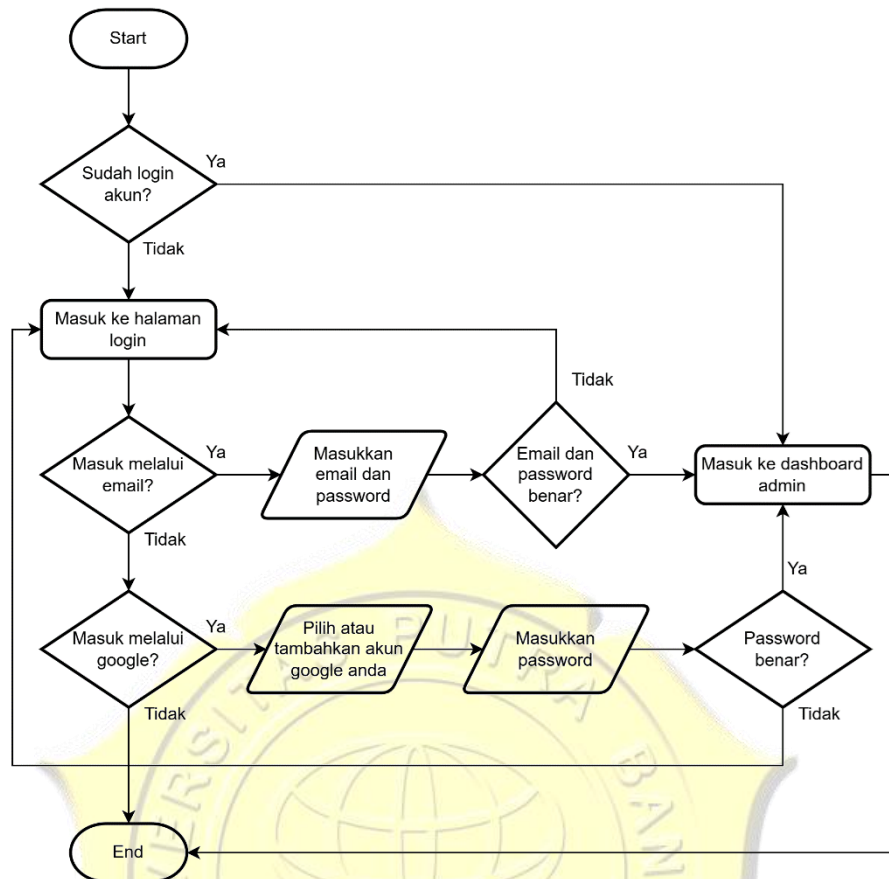
Setelah kebutuhan dianalisis, tahap berikutnya adalah desain sistem. Pada tahap ini, dibuat desain awal untuk tampilan dan struktur website, termasuk Bagan alir (*flowchart*) adalah Teknik analitis bergambar yang di gunakan untuk menjelaskan beberapa aspek dari sistem informasi secara jelas, ringkas , dan logis Bagan air mencatat cara proses bisnis dilakukan dan cara dokumen mengalir melalui organisasi. Flowchart adalah gambar alir akan sistem dan prosedur serta pengendalian intern yang telah dijalankan oleh perusahaan. Menurut (Zalukhu et al., 2023), flowchart merupakan penggambaran secara grafik dari langkah-langkah dan urutan prosedur suatu program. Biasanya mempermudah penyelesaian masalah yang khususnya perlu dipelajari dan dievaluasi lebih lanjut (Panjaitan & Pakpahan, 2021) dari kutipan diatas, dapat

disimpulkan bahwa *flowchart* merupakan representasi grafis yang menggambarkan langkah-langkah dan alur prosedur dalam suatu sistem informasi atau proses bisnis secara logis dan ringkas. Flowchart memudahkan pemahaman, evaluasi, dan penyelesaian masalah dengan menunjukkan bagaimana proses dan dokumen mengalir melalui suatu organisasi.

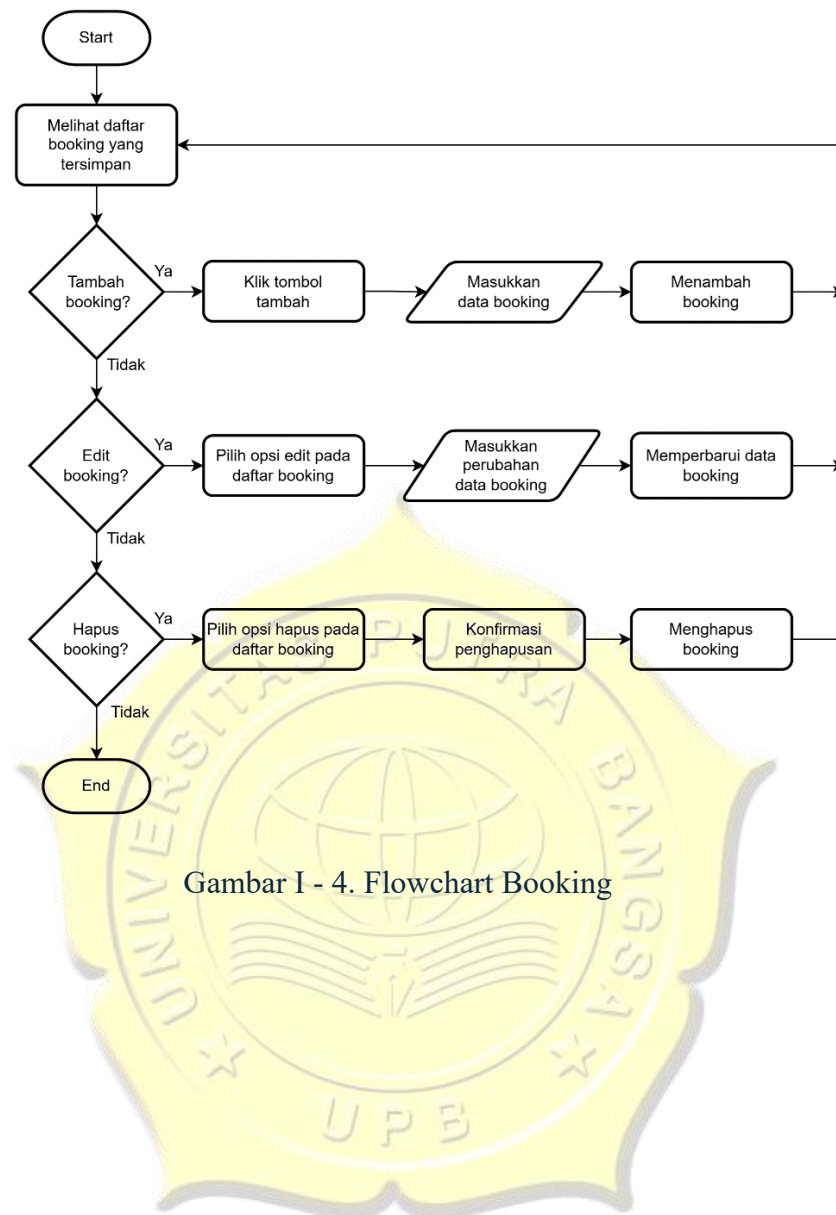
Selanjutnya pada tahap ini terdapat antarmuka pengguna, Diagram ERD, dan alur navigasi. Entity Relationship Diagram (ERD) menurut (Aqil et al., 2024) adalah suatu diagram yang digunakan untuk merancang suatu basis data, dipergunakan untuk memperlihatkan hubungan atau relasi antar entitas atau objek yang terlihat beserta atributnya. Desain ini bertujuan untuk memberikan gambaran visual dan teknis mengenai bagaimana website akan berfungsi dan terlihat, serta memastikan bahwa desain tersebut sesuai dengan kebutuhan yang telah diidentifikasi.



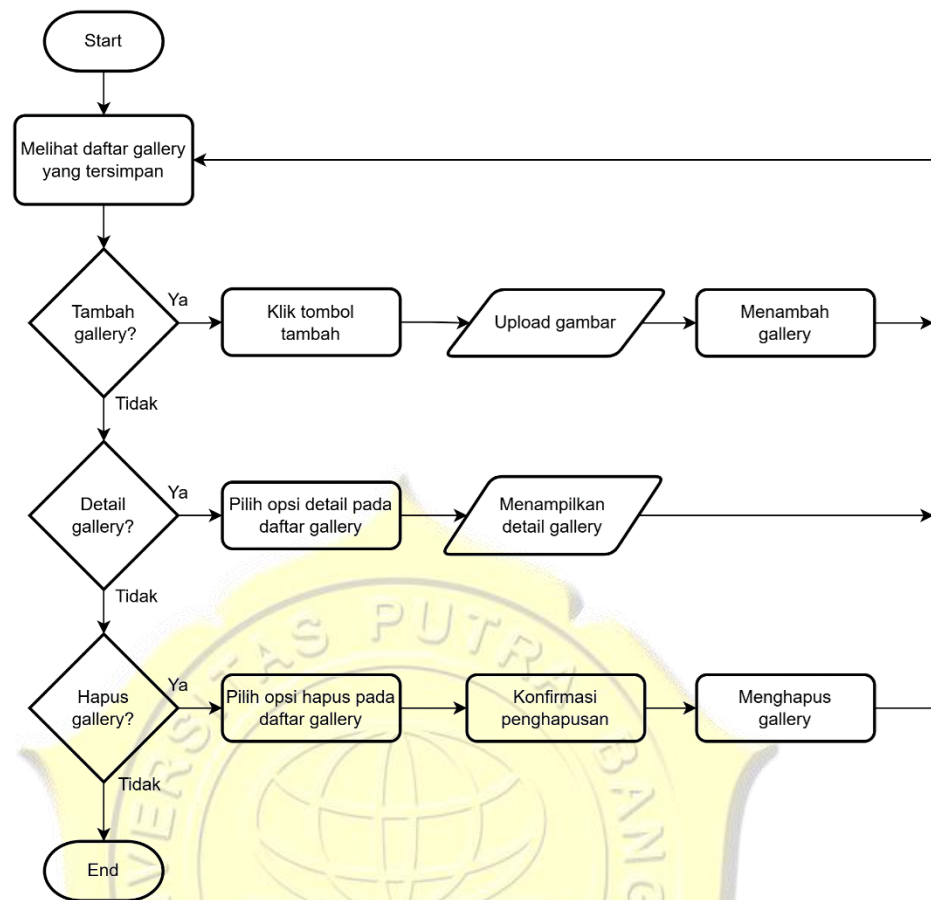
Gambar I - 2. *Flowchart* Dashboard Admin



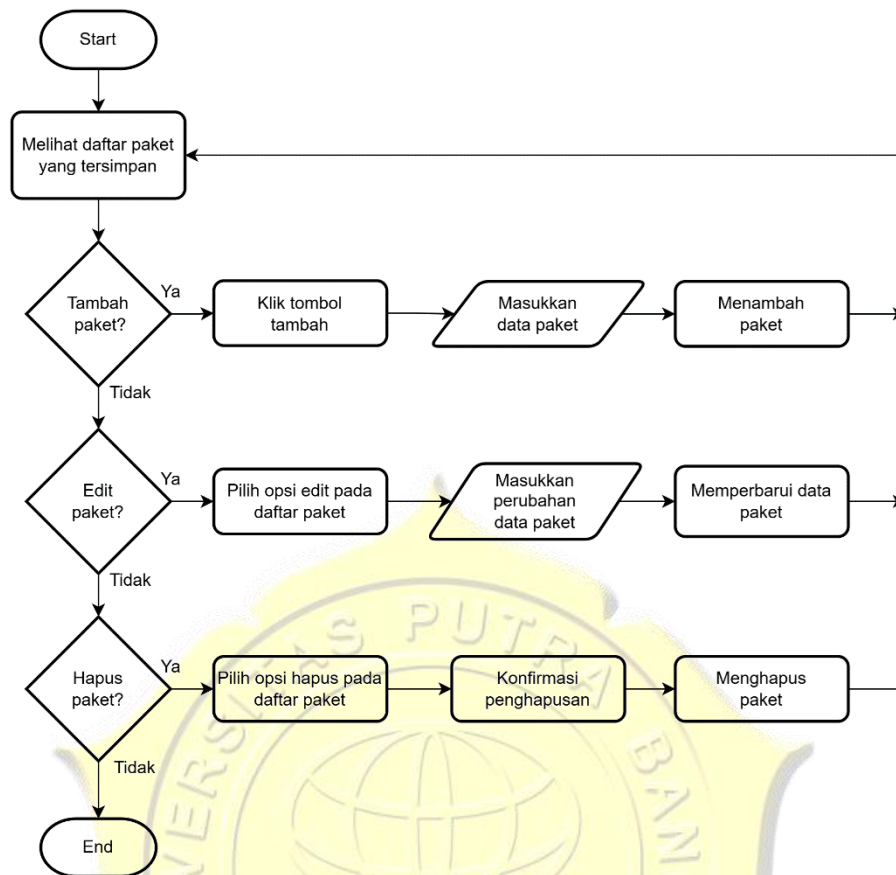
Gambar I - 3. Flowchart Login Admin



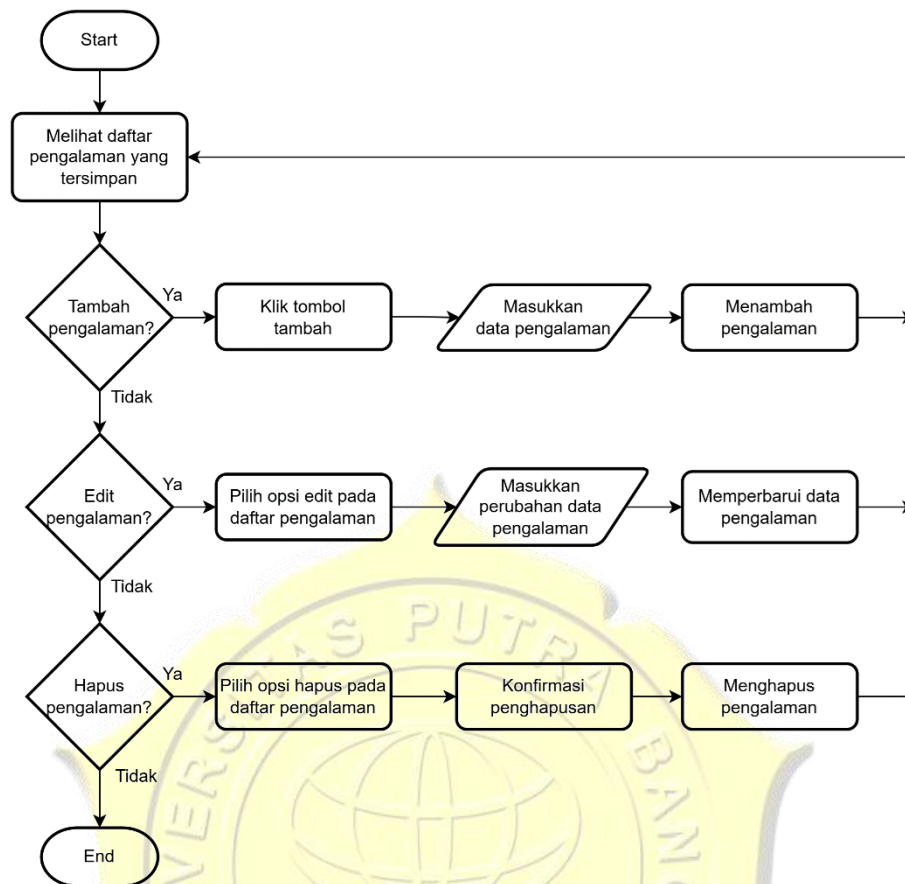
Gambar I - 4. Flowchart Booking



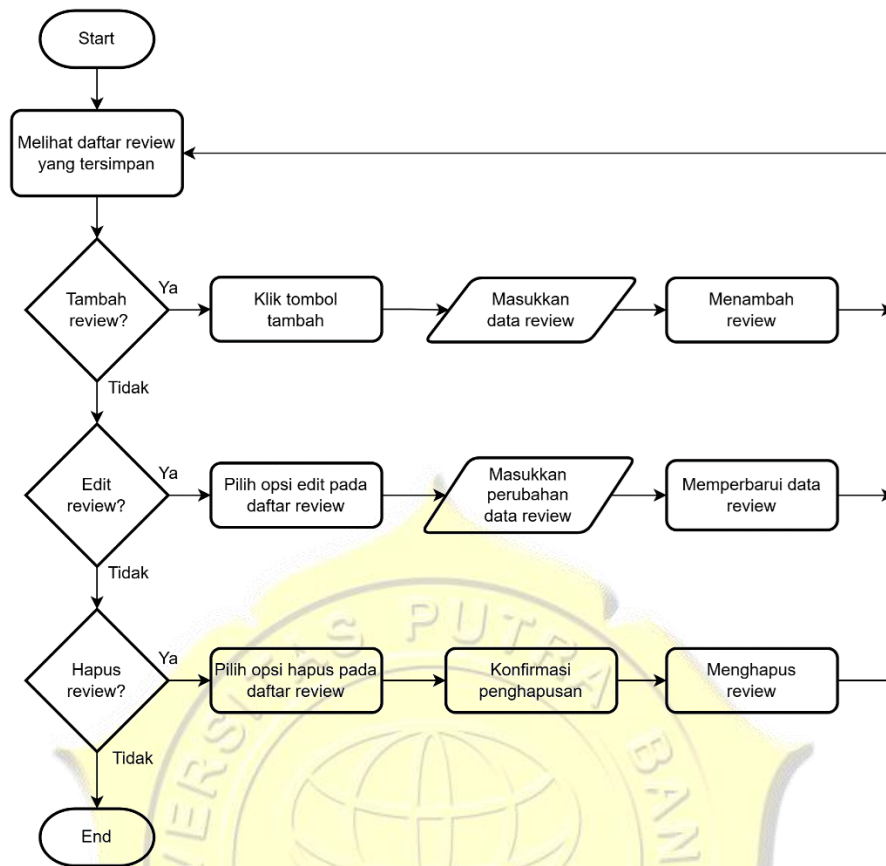
Gambar I - 5. Flowchart Gallery



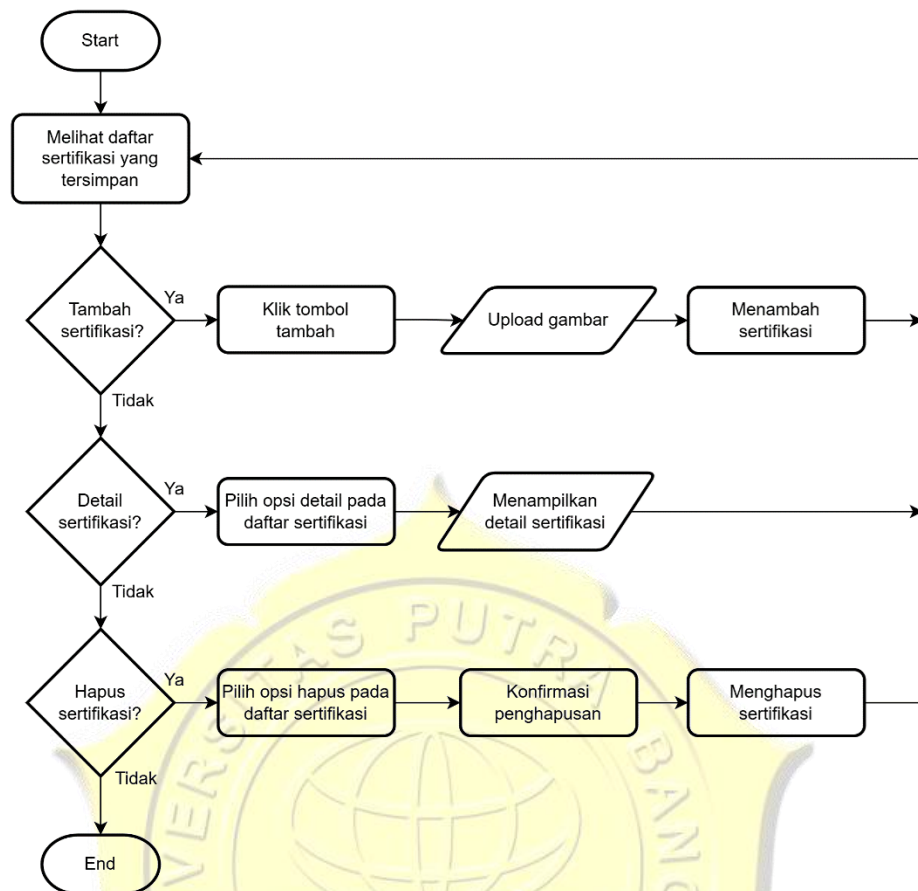
Gambar I - 6. Flowchart Paket



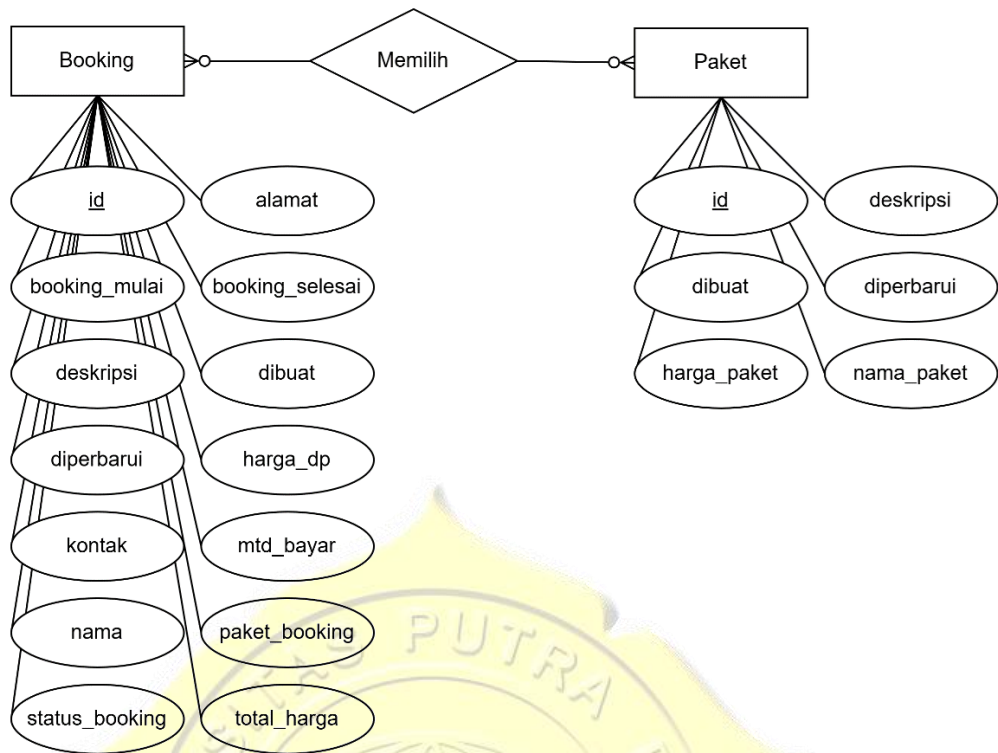
Gambar I - 7. Flowchart Pengalaman



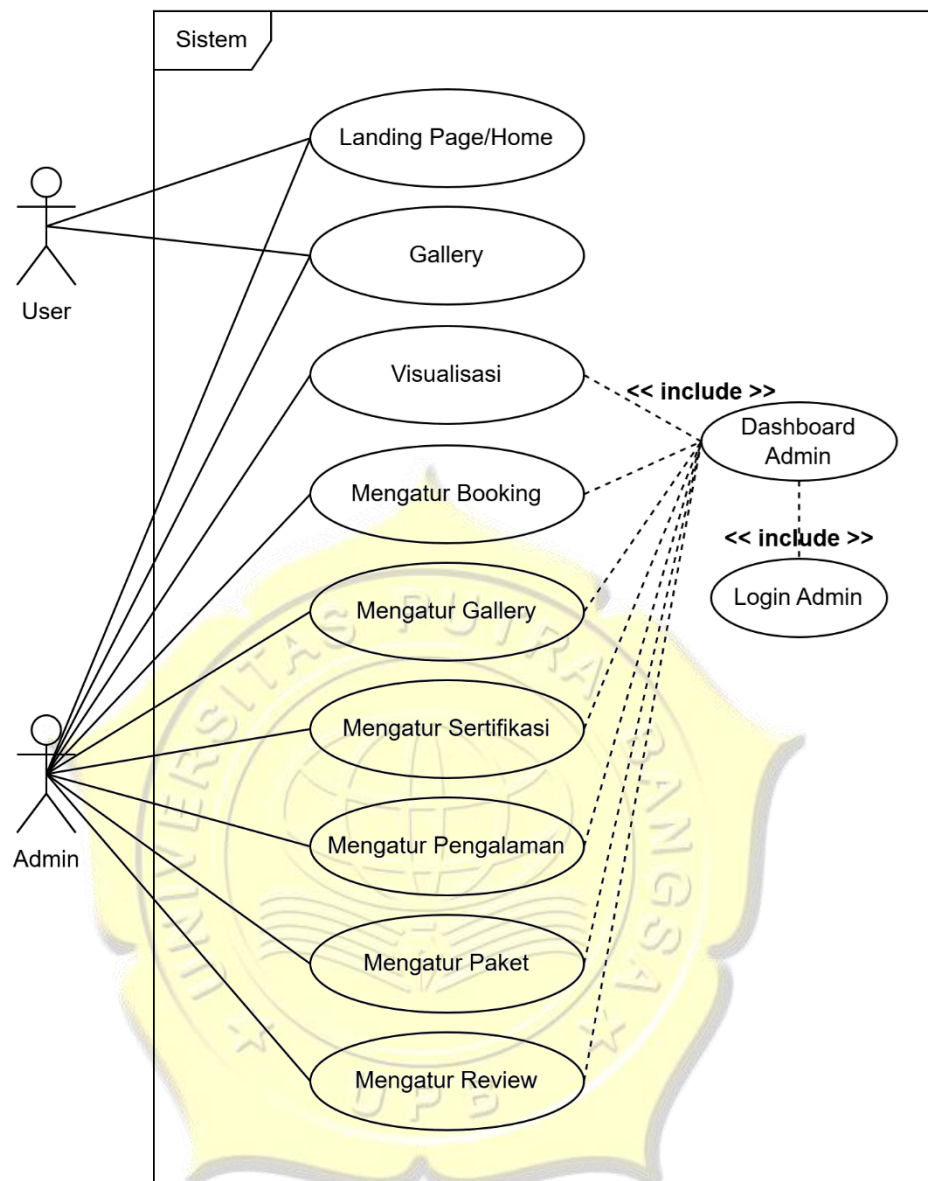
Gambar I - 8. Flowchart Review



Gambar I - 9. Flowchart Sertifikasi



Gambar I - 10. ERD



Gambar I - 11. Use Case

3. Implementasi:

Tahap implementasi melibatkan pengkodean dan pengembangan website berdasarkan desain yang telah dibuat. Tim pengembang mulai membangun komponen-komponen website, seperti halaman utama, galeri, sistem pemesanan, dan fitur lainnya. Pada tahap ini, setiap elemen dirancang dan diintegrasikan untuk membentuk sistem yang utuh sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan.

4. Testing:

Setelah implementasi selesai, dilakukan pengujian menyeluruh terhadap website. Pengujian ini mencakup uji fungsional untuk memastikan bahwa setiap fitur berjalan dengan baik, serta uji kompatibilitas untuk memastikan bahwa website dapat diakses dengan baik di berbagai perangkat dan browser. Tahap ini juga melibatkan pengujian keamanan untuk melindungi data pelanggan dan integritas sistem.

5. Maintenance:

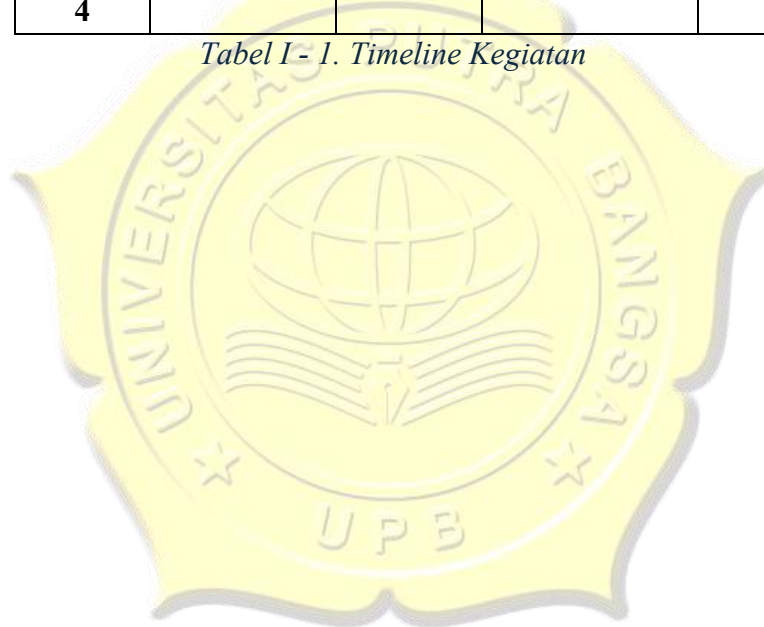
Tahap terakhir adalah pemeliharaan, di mana website yang telah diluncurkan secara resmi terus dipantau dan diperbarui sesuai kebutuhan. Pemeliharaan meliputi perbaikan bug, peningkatan fitur, dan pembaruan keamanan untuk memastikan website tetap berfungsi optimal dan memenuhi kebutuhan bisnis Caraka Wedding dalam jangka panjang.

Dengan pendekatan Waterfall, proses pengembangan website dilakukan secara sistematis, memastikan bahwa setiap tahap mendapat perhatian penuh dan hasil akhir sesuai dengan perencanaan dan kebutuhan yang telah ditetapkan.

1.3.3 Timeline Kegiatan

Minggu ke :	Analisis kebutuhan	Desain Sistem	Implementasi	Testing	Maintenance
1					
2					
3					
4					

Tabel I- 1. Timeline Kegiatan



BAB II

PEMBAHASAN

2.1 Gambaran Umum Perusahaan

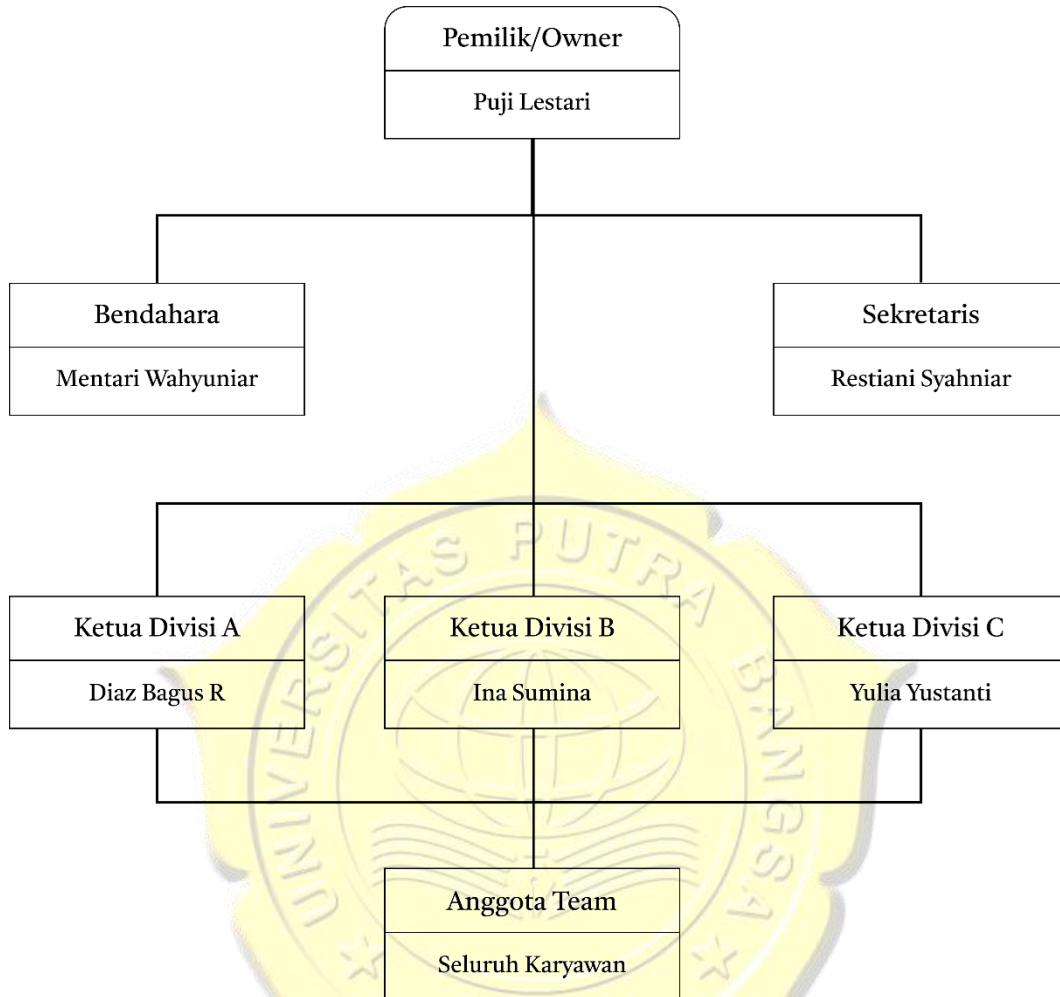
2.1.1 Data Perusahaan

1. Nama Perusahaan : Caraka Wedding
2. Bidang Usaha : Perawatan dan Kecantikan
3. Jenis Produk/Jasa : Make up & Salon
4. Alamat Perusahaan : Kelurahan Sruweng, Kecamatan Sruweng
5. Nomor Telepon : 0822 2171 6666
6. Nomor Fax : -
7. Alamat E-mail : carakawedding@gmail.com
8. Situs Web : <https://carakawedding.my.id>
9. Bank Perusahaan : BRI
10. Bentuk Badan Hukum : Usaha Mikro Kecil dan Menengah
11. Nomor Akte Pendirian : -
12. NPWP : 75.778.152.1-523.000
13. Mulai Berdiri : 2016

2.1.2 Biodata Pemilik/Pengurus

1. Nama : Puji Lestari S.A.P
2. Jabatan : Pemilik
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Kebumen, 25 Agustus 1982
4. Alamat Rumah : RT01/RW03, Desa Karangjambu,
Kecamatan Sruweng

2.1.3 Struktur Organisasi



Gambar II - 1. Struktur Organisasi

2.2 Pengembangan Sistem

2.2.1 Analisis Kebutuhan

1. Kebutuhan Fungsional

Mencakup fitur-fitur utama yang harus ada di dalam website untuk mendukung operasional Caraka Wedding. Berikut adalah beberapa kebutuhan fungsional yang diidentifikasi :

- Halaman Beranda:

Menampilkan informasi umum tentang Caraka Wedding, termasuk gambar dokumentasi, logo, dan tautan ke halaman lain di website.

- Halaman Layanan:

Menyediakan informasi detail mengenai layanan yang ditawarkan, seperti paket make-up dan deskripsi layanan.

- Halaman Tentang:

Berisi tentang histori atau perjalanan caraka mulai dari tahun 2016 sampai sekarang

- Halaman Sertifikasi:

Menampilkan Sertifikat yang diperoleh oleh Caraka wedding dari berbagai acara.

- Halaman Galeri:

- Menampilkan galeri foto hasil riasan dari berbagai acara, seperti pernikahan, pre-wedding, dan acara lainnya.

- Fitur zoom dan show more untuk melihat detail dari foto-foto yang ditampilkan.

- Halaman Paket:

Berisi tentang paket yang disediakan oleh caraka beserta tentang deskripsi, dan contact person untuk detail lebih lanjut.

- Halaman Testimoni:

Menampilkan ulasan dan testimoni dari pelanggan yang telah menggunakan layanan Caraka Wedding.

- Formulir Kontak:

Memungkinkan pengguna untuk memesan layanan langsung melalui website dengan mengisi formulir pemesanan yang terhubung Whatsapp.

- Halaman Footer:

Menyediakan informasi kontak seperti nomor telepon, alamat email, dan alamat fisik.

- Integrasi Media Sosial:

Menyediakan tautan ke akun media sosial Caraka Wedding seperti Instagram, Facebook, dan Tiktok.

2. Kebutuhan Non-Fungsional

Kebutuhan non-fungsional meliputi aspek-aspek teknis dan kualitas yang harus dipenuhi oleh website, antara lain:

- **Kinerja (Performance):**

- Website harus memiliki waktu loading yang cepat untuk memberikan pengalaman yang baik bagi pengguna.
- Mengoptimalkan ukuran gambar dan konten untuk memastikan performa website tetap optimal.

- **Keamanan:**

- Menyediakan enkripsi SSL untuk melindungi data pengguna dan informasi yang dikirimkan melalui website.
- Mengimplementasikan langkah-langkah keamanan untuk mencegah akses tidak sah dan serangan siber.

- **Skalabilitas:**

Website harus dirancang agar dapat menampung peningkatan jumlah pengguna dan konten di masa mendatang tanpa mengorbankan kinerja.

- **Responsif:**

- Website harus responsif dan dapat diakses dengan baik dari berbagai perangkat, termasuk smartphone, tablet, dan komputer desktop.
- Menggunakan desain responsif (responsive design) yang menyesuaikan tampilan berdasarkan ukuran layar perangkat.

- **Kemudahan Pengelolaan:**

Website harus mudah dikelola oleh pihak Caraka Wedding, termasuk kemudahan dalam memperbarui konten, mengunggah foto, dan memodifikasi informasi layanan.

- **Kompatibilitas:**

Website harus kompatibel dengan berbagai browser populer seperti Google Chrome, Firefox, Safari, dan Microsoft Edge.

2.2.2 Desain Sistem

Tampilan website sesuai dengan desain system yang sebelumnya sudah dibuat, berisikan halaman home, layanan, tentang, sertifikasi, gallery, paket, testimoni, dan kontak.

1. Halaman User/Public

Merupakan halaman yang dapat diakses oleh public/calon customer yang meliputi informasi yang berkaitan dengan Caraka Wedding.

- a. Halaman Beranda

Menampilkan informasi umum tentang Caraka Wedding, termasuk gambar dokumentasi, logo, dan tautan ke halaman lain di website.

- b. Halaman Layanan

Menampilkan informasi tentang layanan jasa yang disediakan oleh Caraka Wedding.

c. Halaman Tentang

Menampilkan informasi histori atau perjalanan caraka mulai dari tahun 2016 sampai sekarang.

d. Halaman Sertifikasi

Menampilkan Sertifikat yang diperoleh oleh Caraka wedding dari berbagai acara.

e. Halaman Gallery

- Menampilkan galeri foto hasil riasan dari berbagai acara, seperti pernikahan, pre-wedding, dan acara lainnya.
- Fitur zoom dan show more untuk melihat detail dari foto-foto yang ditampilkan.

f. Halaman Paket

Berisi tentang paket yang disediakan oleh caraka beserta tentang deskripsi, dan contact person untuk detail lebih lanjut.

g. Halaman Testimoni

Menampilkan ulasan dan testimoni dari pelanggan yang telah menggunakan layanan Caraka Wedding.

h. Halaman Kontak

Memungkinkan pengguna untuk memesan layanan langsung melalui website dengan mengisi formulir pemesanan yang terhubung Whatsapp.

i. Footer

Berisi Informasi Media Sosial dan kontak seperti nomor telepon, alamat email, dan alamat fisik.

2. Halaman Admin

Merupakan halaman yang hanya dapat diakses oleh admin atau owner dari caraka wedding.

a. Halaman Login

Merupakan halaman untuk masuk ke Caraka Admin

b. Halaman Dashboard

Merupakan halaman utama admin

c. Halaman Visualisasi

Berisi informasi tentang jumlah booking dan pendapatan dengan chart

d. Halaman Booking

Berfungsi untuk memasukan data booking

e. Halaman Gallery Admin

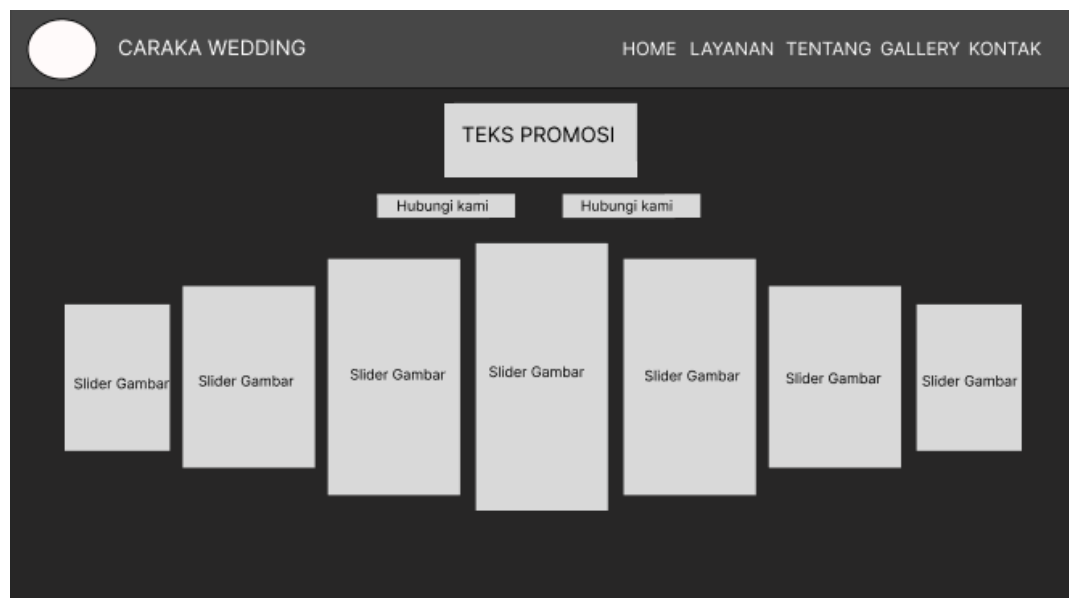
Berfungsi untuk merubah, menambah, menghapus foto pada Halaman Gallery Caraka di Web Public

f. Halaman Sertifikasi Admin

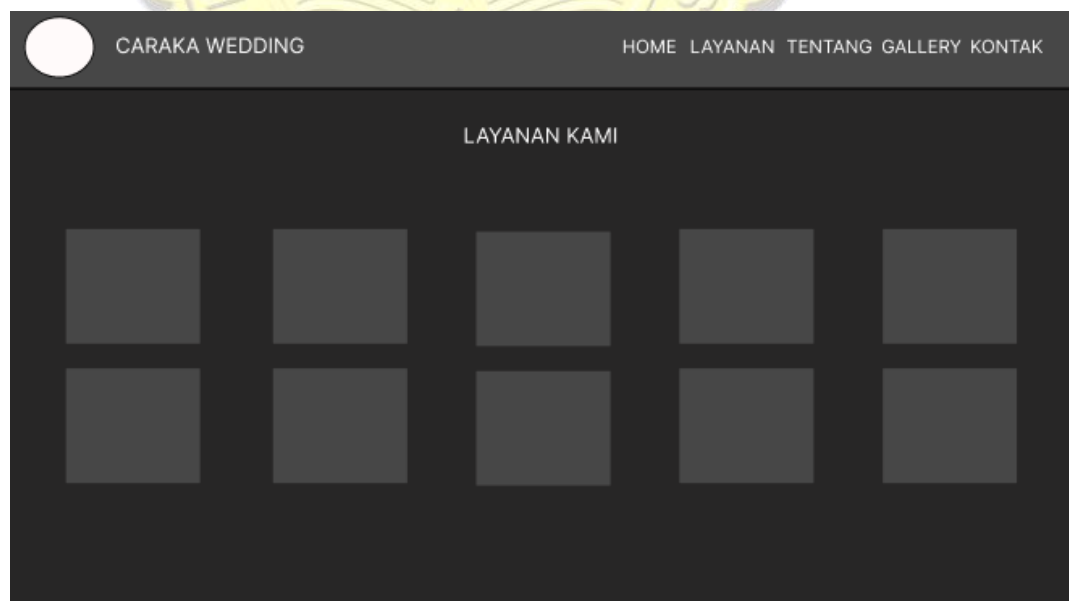
Berfungsi merubah, menambah , menghapus sertifikasi di Website Public

Desain dibuat dengan tampilan yang fresh dan modern. Untuk menarik minat pelanggan dan menambah keyakinan pelanggan untuk menjadikan

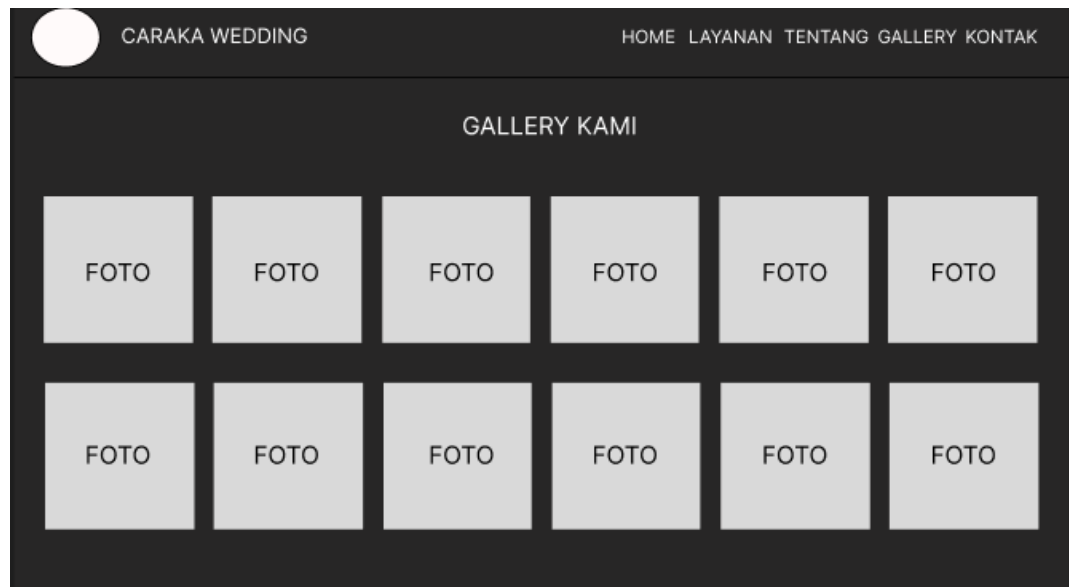
caraka sebagai partner pendukung dalam acara yang dibuat oleh pelanggan.



Gambar II - 2. Desain Sistem Home



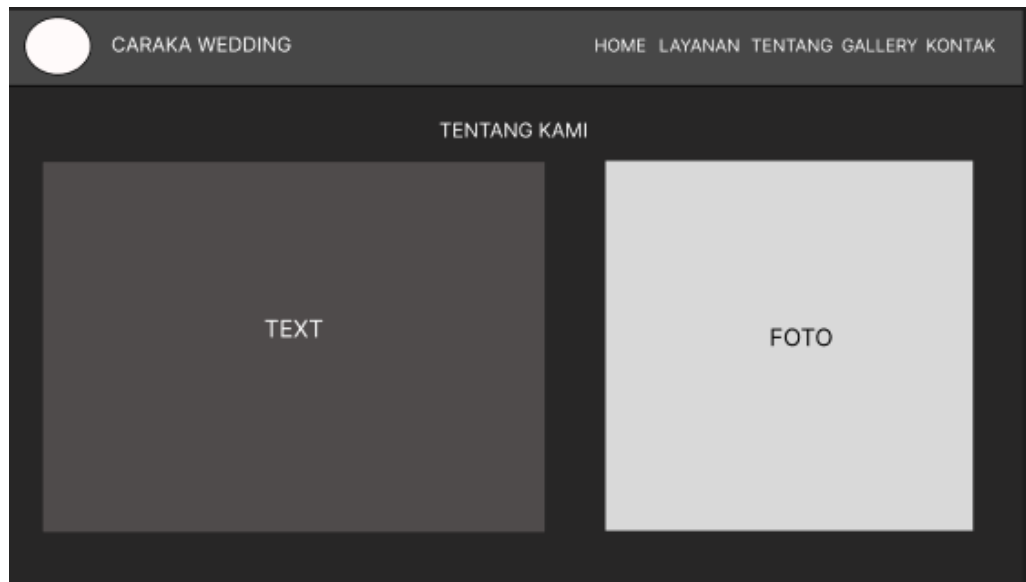
Gambar II - 3. Desain Sistem Layanan



Gambar II - 4. Desain Sistem Gallery



Gambar II - 5. Desain Sistem Paket



Gambar II - 6. Desain Sistem Tentang

2.2.3 Implementasi Sistem

Tahap implementasi sistem melibatkan berbagai teknologi untuk membangun website Caraka Wedding secara menyeluruh. Beberapa teknologi dan alat yang digunakan dalam pengembangan website ini adalah sebagai berikut:

1. GitHub

GitHub adalah platform hosting kode untuk kontrol versi dan kolaborasi. GitHub juga memberikan layanan cloud untuk menyimpan dan mengelola project/repository git (Putra et al., 2023). Penggunaan GitHub sebagai bagian dari strategi digital UMKM memungkinkan kolaborasi yang lebih mudah, pencatatan perubahan yang terorganisir, serta integrasi dengan berbagai tools yang dapat mempercepat proses pengembangan dan implementasi (Ramadhani et al., n.d.). Dengan GitHub, setiap perubahan kode dipantau, didokumentasikan, dan disimpan dalam repository. Hal ini memungkinkan tim pengembang untuk berkolaborasi secara lebih

efisien dan memastikan bahwa versi terbaru dari website selalu dapat diakses. Selain itu, GitHub juga menyediakan riwayat perubahan, sehingga memudahkan rollback ke versi sebelumnya jika terjadi kesalahan.

2. Firebase

Menurut (Faidlon et al., 2024) Firebase merupakan Baas (Backend as a Service) yang dikembangkan oleh Google. Sedangkan menurut (Nurrifa'at et al., 2024) Firebase merupakan platform untuk aplikasi realtime, Ketika data berubah, maka aplikasi dengan Firebase akan meng-update secara langsung melalui setiap perangkat (device) baik web atau mobile. Firebase mempermudah para developer perangkat lunak untuk mengembangkan aplikasinya. Firebase digunakan untuk menangani autentikasi pengguna, hosting website, penyimpanan database melalui firestore database yang meliputi penggunaan storage untuk menyimpan konten berupa gambar pada website. Firebase Authentication membantu mengamankan website dengan menyediakan sistem login yang aman bagi admin dan pengguna. Selain itu, Firebase Hosting dipilih untuk menyimpan dan menyajikan file statis seperti HTML, CSS, dan JavaScript dengan performa tinggi dan keamanan yang kuat. Firebase juga memungkinkan penyebaran website secara cepat dan mudah.

3. API

Menurut (Rangga Gelar Guntara & Azkarin, 2023) API Merupakan integrasi dua bagian dari sistem aplikasi. Bagian tersebut dijembatani oleh sebuah sistem yang disebut dengan restAPI, dengan menggunakan API, aplikasi dapat berkomunikasi dan berkolaborasi dengan sistem lain untuk menyediakan data dari kalimat keyword yang sudah di filter. Website ini diintegrasikan dengan API eksternal untuk memaksimalkan fungsionalitasnya, seperti API media sosial untuk berbagi portofolio dan API pemetaan untuk menunjukkan lokasi Caraka Wedding. Integrasi API ini memungkinkan fitur-fitur tambahan yang memberikan pengalaman lebih baik kepada pengguna. Dan berikut merupakan hasil implementasi desain system yang sudah dibuat sebelumnya :

a. Halaman User/Public

Merupakan halaman yang dapat diakses oleh public/calon customer yang meliputi informasi yang berkaitan dengan Caraka Wedding.

b. Halaman Beranda

Menampilkan informasi umum tentang Caraka Wedding, termasuk gambar dokumentasi, logo, dan tautan ke halaman lain di website.



Gambar II - 7. Halaman Beranda

c. Halaman Layanan

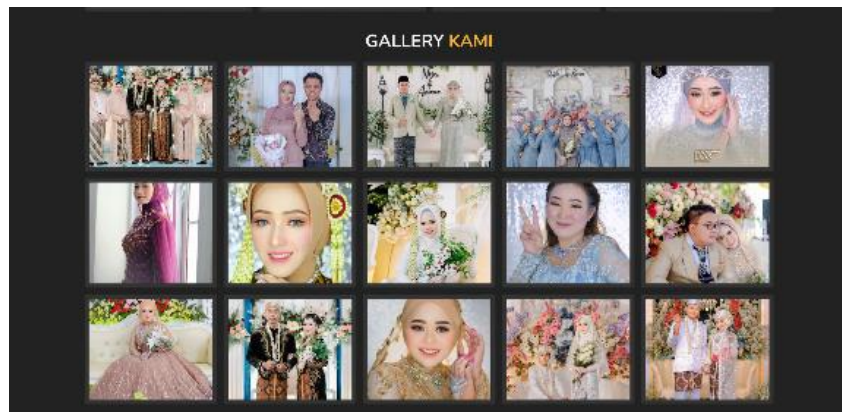
Menampilkan informasi tentang layanan jasa yang disediakan oleh Caraka Wedding.



Gambar II - 8. Halaman Layanan

d. Halaman Tentang

Menampilkan informasi histori atau perjalanan caraka mulai dari tahun 2016 sampai sekarang.



Gambar II - 11. Halaman Gallery

g. Halaman Paket

Berisi tentang paket yang disediakan oleh caraka beserta tentang deskripsi, dan contact person untuk detail lebih lanjut.

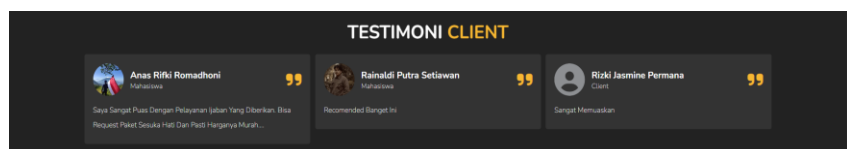
 A screenshot of a website page titled "HARGA PAKET" (Price Package). It displays four pricing packages in a table format. Each package includes a list of services with checkmarks indicating what is included. The packages are:

Paket Jabatan	Make Up Prewed	Make Up Engagement	Make Up Khatamun
Rp. 3.000.000	Rp. 750.000	Rp. 500.000	Rp. 150.000
✓ Make Up Pre Wedding ✓ Make Up Wedding ✓ Make Up Reception ✓ Make Up Khatamun ✓ Make Up Groom ✓ Make Up Bride ✓ Make Up Flower Girl ✓ Make Up Ring Bearer	✓ Make Up Pre Wedding ✓ Make Up Wedding ✓ Make Up Reception ✓ Make Up Khatamun ✓ Make Up Groom ✓ Make Up Bride ✓ Make Up Flower Girl ✓ Make Up Ring Bearer	✓ Make Up Pre Wedding ✓ Make Up Wedding ✓ Make Up Reception ✓ Make Up Khatamun ✓ Make Up Groom ✓ Make Up Bride ✓ Make Up Flower Girl ✓ Make Up Ring Bearer	✓ Make Up Pre Wedding ✓ Make Up Wedding ✓ Make Up Reception ✓ Make Up Khatamun ✓ Make Up Groom ✓ Make Up Bride ✓ Make Up Flower Girl ✓ Make Up Ring Bearer
Booking	Booking	Booking	Booking

Gambar II - 12. Halaman Paket

h. Halaman Testimoni

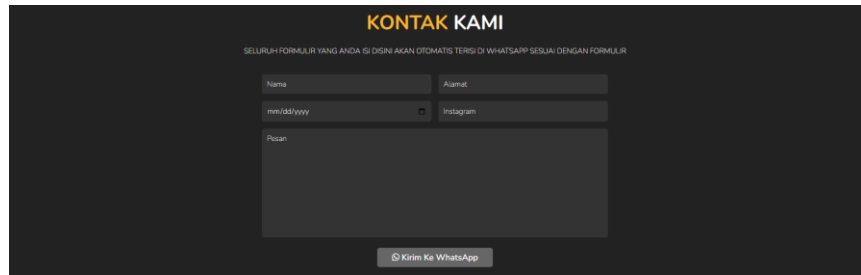
Menampilkan ulasan dan testimoni dari pelanggan yang telah menggunakan layanan Caraka Wedding.



Gambar II - 13. Halaman Testimoni

i. Halaman Kontak

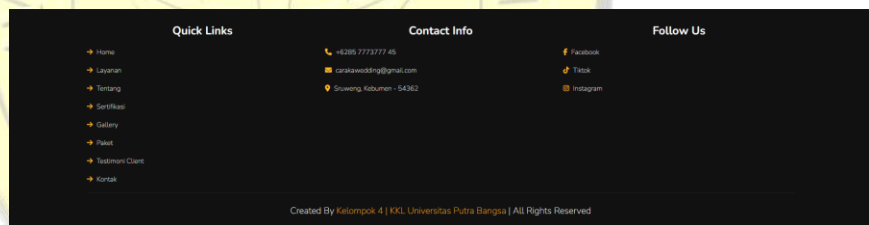
Memungkinkan pengguna untuk memesan layanan langsung melalui website dengan mengisi formulir pemesanan yang terhubung Whatsapp.



Gambar II - 14. Halaman Kontak

j. Footer

Berisi Informasi Media Sosial dan kontak seperti nomor telepon, alamat email, dan alamat fisik.



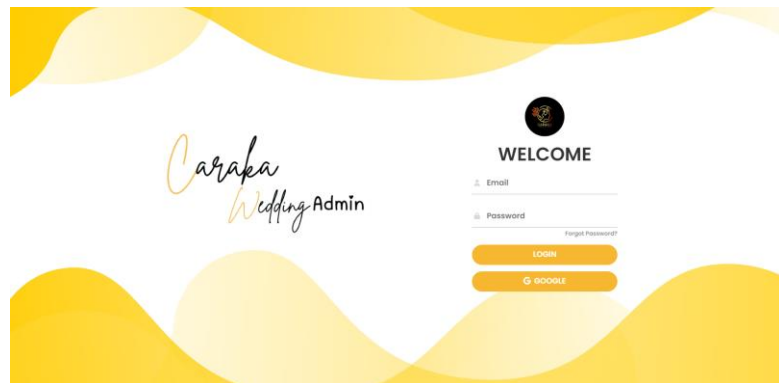
Gambar II - 15. Footer

k. Halaman Admin

Merupakan halaman yang hanya dapat diakses oleh admin atau owner dari caraka wedding.

1. Halaman Login

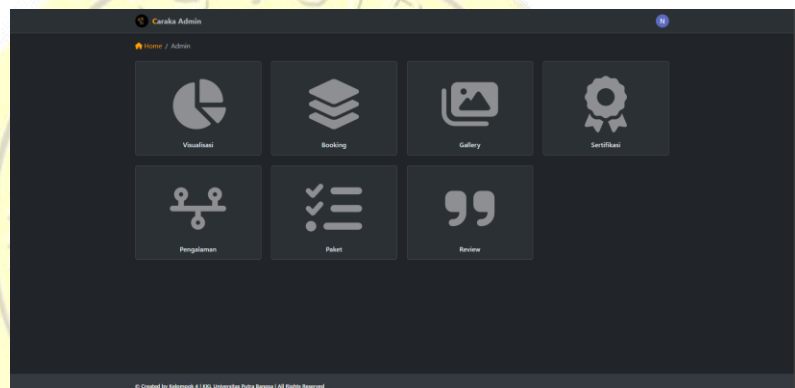
Merupakan halaman untuk masuk ke Caraka Admin



Gambar II - 16. Halaman Login Admin

2. Halaman Dashboard

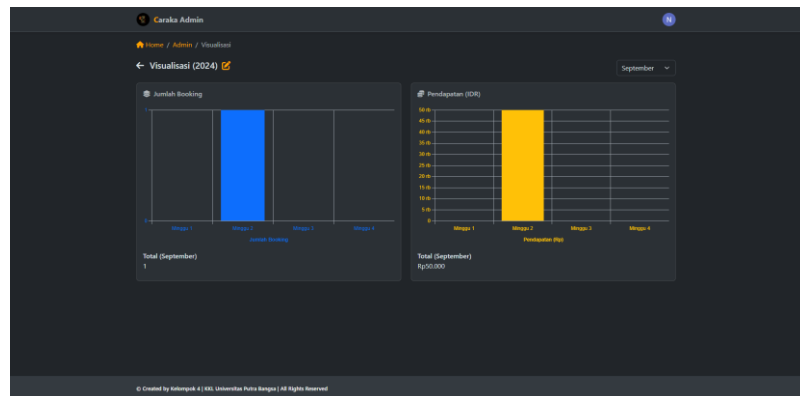
Merupakan halaman utama admin



Gambar II - 17. Halaman Dashboard Admin

3. Halaman Visualisasi

Berisi informasi tentang jumlah booking dan pendapatan dengan chart



Gambar II - 18. Halaman Visualisasi

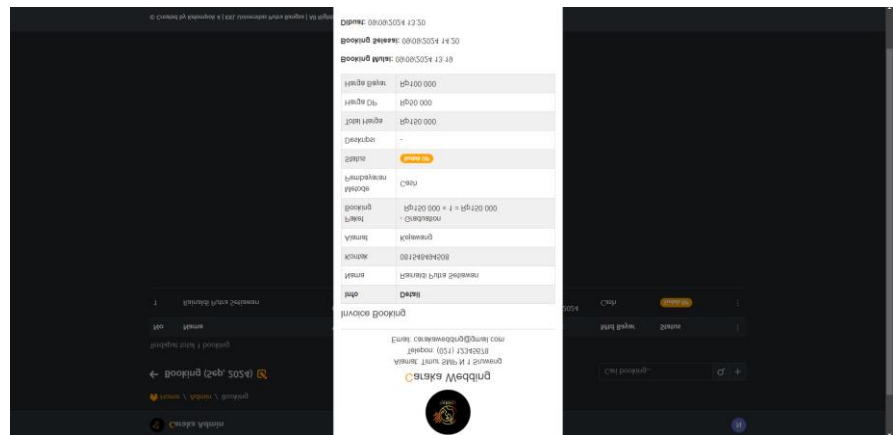
4. Halaman Booking

Berfungsi untuk memasukan data booking

No	Nama	Waktu Booking	Total Harga	Dibuat	Mtd Bayar	Status
1	Rainald Putra Setiawan	09/09/2024 12:19 s/d 09/09/2024 14:00	Rp150.000	09/09/2024 13:20	Cash	Status DP

Gambar II - 19. Halaman Booking Admin

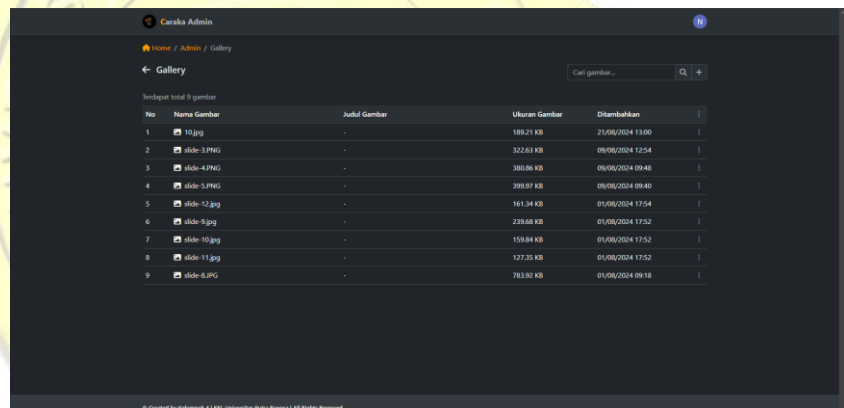
Gambar II - 20. Formulir Tambah Booking



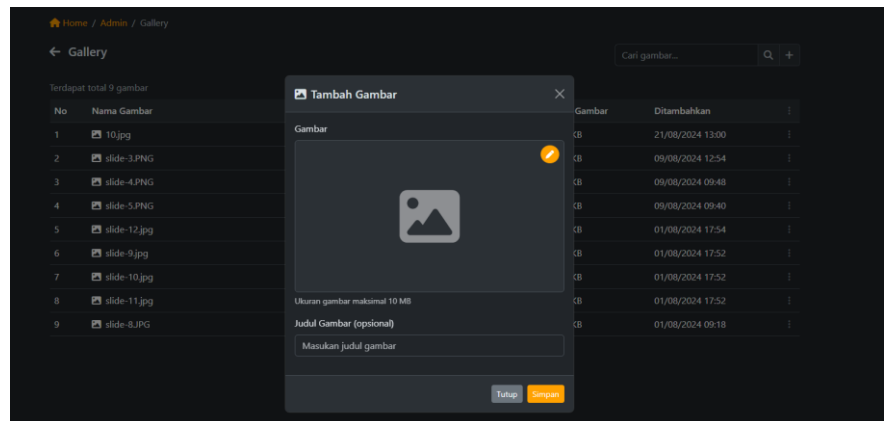
Gambar II - 21. Cetak Invoice Booking

5. Halaman Gallery Admin

Berfungsi untuk merubah, menambah, menghapus foto pada Halaman Gallery Caraka di Web Public



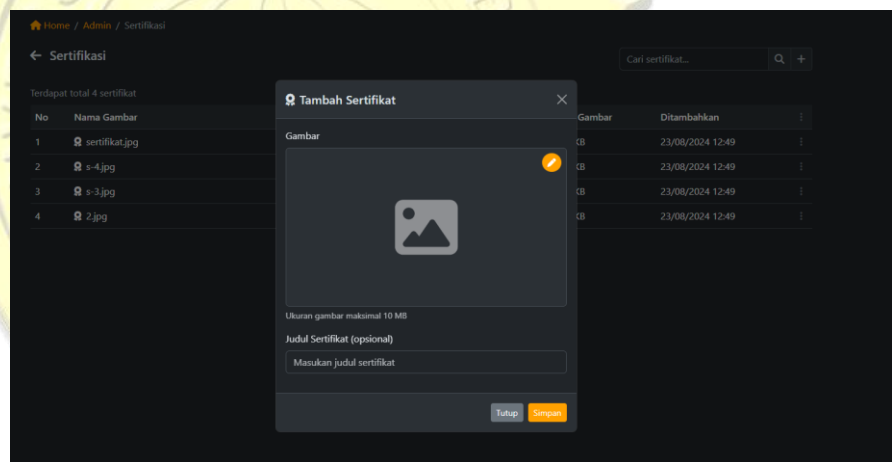
Gambar II - 22. Tambah Foto Gallery



Gambar II - 23. Submit Foto Gallery

6. Halaman Sertifikasi Admin

Berfungsi merubah, menambah , menghapus sertifikasi di Website Public



Gambar II - 24. Sertifikasi

2.2.4 Pengujian dan Evaluasi Sistem

Pengujian sistem adalah tahap penting dalam proses pengembangan website, Metode Pengujian yang digunakan yaitu menggunakan Metode blackbox, Menurut (Rangga Gelar Guntara & Azkarin, 2023) Metode blackbox merupakan metode pengujian yang memungkinkan

pengujian fungsional setiap fitur aplikasi dalam pengujian sebuah perangkat lunak. Metode ini hanya berfokus pada pengujian fungsionalitas perangkat lunak, memungkinkan penguji untuk menguji fungsionalitas melalui berbagai input tertentu pada setiap form untuk mengetahui apakah program yang dibuat telah memenuhi spesifikasi yang direncanakan. Pengujian ini berdasarkan dari skenario pengujian yang terdiri dari kasus pengujian, ekspektasi pengujian, hasil pengujian dan status pengujian (A. Setiawan et al., 2022). Pengujian sistem dilakukan untuk memastikan seluruh komponen website berfungsi dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan yang telah dianalisis. Tahap pengujian meliputi pengujian fungsional untuk memastikan setiap fitur berjalan sesuai dengan fungsinya, seperti sistem chat, form pemesanan, dan galeri portofolio. Selain itu, pengujian kinerja dilakukan untuk mengukur performa website dalam hal kecepatan akses dan responsivitas di berbagai perangkat seperti desktop, tablet, dan smartphone. Pengujian load testing juga dilakukan untuk memastikan website dapat menangani jumlah pengguna yang banyak tanpa penurunan performa.

a. Rencana Pengujian

Tabel II - 1 Rencana Pengujian

No	Akses	Kelas Uji	Butir Uji
1	User	Mengakses Semua Menu	Tampil data
2	Admin	Login	Verifikasi data
3	Admin	Melihat data Visualisasi	Tampil data
4	Admin	Mengelola data Booking	Tampil data, Tambah data,

			Rubah data, Hapus data
5	Admin	Mengelola Galeri	Tampil data, tambah data, edit data,hapus data
6	Admin	Mengelola data Sertifikasi	Tampil data, tambah data, edit data,hapus data
7	Admin	Mengelola Pengalaman/Portofolio	Tampil data, tambah data, edit data,hapus data
8	Admin	Mengelola data Paket	Tampil data, tambah data, edit data,hapus data
9	Admin	Mengelola Review	Tampil data, tambah data, edit data,hapus data

b. Hasil Pengujian

Berdasarkan pengujian yang dilakukan didapatkan hasil pengujian sistem sebagai berikut:

1) Tabel Pengujian Semua Menu

Tabel II - 2 Tabel Pengujian Menu

Fungsi yang diuji	Scenario pengujian	Input data	Output yang diharapkan	Output
Tampil data semua menu	User mengakses menu menu yang tersedia pada tampilan <i>landing page</i>	-	Tampil data dari menu menu yang diakses <i>user</i>	Berhasil, Tampil data di semua menu yang diakses <i>user</i>

2) Tabel pengujian Halaman Login

Tabel II - 3 Pengujian Halaman Login

Fungsi yang diuji	Scenario pengujian	Input data	Output yang diharapkan	Output
Proses Login	Admin melakukan input data melalui layanan google dengan menggunakan akun yang terdaftar di database	Email dan Password	Masuk ke Halaman Dashboard Admin	Berhasil, sistem berhasil pindah ke Halaman Dashboard Admin
	Admin menggunakan akun google yang tidak terdaftar di database	Email dan Password	Menampilkan Respon Akun anda tidak diizinkan mengakses halaman ini	Berhasil, sistem dapat merespon kesalahan input dan dapat autentikasi admin sehingga sistem mengembalikan lagi ke halaman login

3) Tabel pengujian Halaman Visualisasi data

Tabel II - 4 Visualisasi data

Fungsi yang diuji	Scenario pengujian	Input data	Output yang diharapkan	Output
Tampil data	Admin melihat	-	Tampil data Visualisasi	Berhasil, Tampil data

visualisasi berupa jumlah booking dan jumlah pendapatan	data booking mingguan atau bulanan dan data pendapatan juga		berupa jumlah booking dan jumlah pendapatan	jumlah booking dan jumlah pendapatan
--	--	--	---	---

4) Tabel Pengujian Halaman Booking

Tabel II - 5 Booking

Fungsi yang diuji	Scenario pengujian	Input data	Output yang diharapkan	Output
Tambah data	Admin menambah data booking	Data Booking	Data booking masuk ke database	Berhasil, Data Booking tersimpan di database
Ubah data	Admin Mengubah data Booking	Data Booking	Data Booking masuk ke database	Berhasil, Data Booking tersimpan di database
Hapus Data	Admin Menghapus data booking	Data Booking	Data Booking Terhapus	Berhasil, Sistem berhasil menghapus data booking

5) Tabel Pengujian Halaman Gallery Admin

Tabel II - 6 Pengujian Admin

Fungsi yang diuji	Scenario pengujian	Input data	Output yang diharapkan	Output
Upload data	Admin <i>mengupload</i> data foto	Data foto	Foto tersimpan di <i>storage firebase</i>	Berhasil, foto tersimpan di <i>storage firebase</i>
Hapus data	Admin Menghapus data foto	Data foto	Foto terhapus dari <i>storage firebase</i>	Berhasil, foto berhasil dihapus

6) Tabel Pengujian Halaman Sertifikasi

Tabel II - 7 Pengujian Sertifikasi

Fungsi yang diuji	Scenario pengujian	Input data	Output yang diharapkan	Output
Upload data	Admin <i>mengupload</i> data foto sertifikat	Data foto Sertifikat	Foto sertifikasi tersimpan di <i>storage firebase</i>	Berhasil, foto sertifikasi tersimpan di <i>storage firebase</i>
Hapus Data	Admin Menghapus data foto sertifikat	Data foto sertifikat	Data foto sertifikat terhapus	Berhasil, data foto sertifikasi dihapus dari <i>storage</i>

7) Tabel Pengujian Halaman Pengalaman/Portofolio

Tabel II - 8 Pengujian Portofolio

Fungsi yang diuji	Scenario pengujian	Input data	Output yang diharapkan	Output
Tambah data	Admin menambah data Pengalaman/ portofolio	Data Pengalaman /Portofolio	Data Pengalaman/ Portofolio masuk ke database	Berhasil, Data Booking tersimpan di database
Ubah data	Admin Mengubah data Pengalaman /Portofolio	Data Pengalaman /Portofolio	Data Pengalaman /Portofolio masuk ke database	Berhasil, Data Booking tersimpan di database
Hapus Data	Admin Menghapus data Pengalaman /Portofolio	Data Pengalaman /Portofolio	Data Pengalaman/ Portofolio Terhapus	Berhasil, Sistem berhasil menghapus data Pengalaman/ Portofolio

8) Tabel Pengujian Halaman Paket

Tabel II - 9 Pengujian Paket

Fungsi yang diuji	Scenario pengujian	Input data	Output yang diharapkan	Output
Tambah data	Admin menambah data Paket	Data Paket	Data Paket masuk ke database	Berhasil, Data Booking tersimpan di database

Ubah data	Admin Mengubah data Paket	Data Paket	Data Paket masuk ke database	Berhasil, Data Booking tersimpan di database
Hapus Data	Admin Menghapus data Paket	Data Paket	Data Paket Terhapus	Berhasil, Sistem berhasil menghapus data Paket

9) Tabel Pengujian Halaman Review

Tabel II - 10 Pengujian Review

Fungsi yang diuji	Scenario pengujian	Input data	Output yang diharapkan	Output
Tambah Review	Admin menambah data Review	Data Review	Data Review masuk ke database	Berhasil, Data Review tersimpan di database
Ubah data	Admin Mengubah data Review	Data Review	Data Review masuk ke database	Berhasil, Data Review tersimpan di database
Hapus Data	Admin Menghapus data Review	Data Review	Data Review Terhapus	Berhasil, Sistem berhasil menghapus data Review

2.3 Rencana Pengembangan Usaha

2.3.1 Rencana Pengembangan Usaha

1. Meningkatkan Respon Cepat

Salah satu aspek penting dalam bisnis jasa seperti Caraka Wedding adalah kecepatan merespons pelanggan. Untuk meningkatkan fast response, Caraka Wedding dapat:

- Mengotomatisasi balasan awal melalui fitur chat bawaan di website dengan respons otomatis yang memberikan informasi dasar atau memandu pelanggan ke layanan tertentu.
- Menambahkan notifikasi real-time kepada admin setiap kali ada permintaan atau pesan baru, sehingga tim dapat langsung merespons

2. Meningkatkan Interaksi dengan Pelanggan

Untuk memperkuat interaksi dengan pelanggan, beberapa langkah yang dapat dilakukan antara lain:

- Membuat fitur live chat atau sesi konsultasi online di website, di mana pelanggan bisa langsung bertanya dan mendapatkan saran make-up atau konsultasi sebelum pemesanan.
- Mengadakan sesi live mengenai tips make-up dan trend pernikahan untuk menarik lebih banyak interaksi di platform digital.

3. Desain Menarik

Website yang menarik akan memberikan kesan profesional dan membuat pengunjung betah mengakses informasi. Pengembangan ke arah ini dapat mencakup:

- Menggunakan desain yang responsif dan modern, dengan navigasi yang mudah diakses di berbagai perangkat.
- Menambahkan galeri portofolio yang diperbarui secara berkala dengan foto-foto dari hasil kerja terbaru, sehingga calon pelanggan dapat melihat hasil make-up yang lebih up-to-date.

4. Meningkatkan Jangkauan Pasar

Untuk meningkatkan pasar dan jangkauan layanan, strategi berikut bisa diterapkan:

- Optimisasi SEO (Search Engine Optimization) pada konten website agar lebih mudah ditemukan di mesin.

2.3.2 Tahap-tahap Pengembangan Usaha

1. Tahap Perencanaan

- a. Identifikasi Kebutuhan Pasar: Analisis pasar untuk memahami tren make-up, kebutuhan pelanggan, dan kompetisi dalam industri jasa make-up artist (MUA).
- b. Penentuan Tujuan Pengembangan: Menetapkan tujuan spesifik, seperti meningkatkan kecepatan respons, membuat layanan lebih interaktif, memperluas pasar, serta memperbaiki tampilan dan fungsionalitas website.

- c. Penyusunan Anggaran: Menentukan anggaran yang diperlukan untuk pengembangan fitur baru seperti live chat, integrasi Virtual Account, serta optimisasi SEO dan pemasaran digital.

2. Tahap Pengembangan Sistem

- a. Pembuatan Fitur Fast Response: Memasang fitur live chat di website, baik menggunakan plugin maupun membangun dari awal. Mengintegrasikan notifikasi otomatis untuk admin, serta menyiapkan skrip balasan otomatis.
- b. Integrasi Sistem Pembayaran: Memasang sistem Virtual Account untuk memudahkan pelanggan melakukan pembayaran secara aman dan efisien.

3. Tahap Pengujian

- a. Pengujian Sistem dan Fitur Baru: Setelah pengembangan fitur baru (chat dan VA), lakukan pengujian untuk memastikan semua berjalan dengan baik. Pengujian meliputi:
 - Pengujian kecepatan respon pada live chat dan notifikasi.
 - Uji coba fungsi chat otomatis.
 - Pengujian desain website responsif pada berbagai perangkat.
 - Sistem pembayaran VA diuji untuk memastikan transaksi berjalan lancar dan aman.
- b. User Testing: Libatkan beberapa pelanggan untuk menguji fitur baru dan mendapatkan umpan balik.

4. Tahap Implementasi

- a. Setelah pengujian selesai dan revisi dilakukan, fitur-fitur baru, seperti live chat, galeri, dan sistem VA, diluncurkan secara resmi di website.
- b. Memberikan informasi kepada pelanggan tentang adanya fitur-fitur baru melalui media sosial dan promosi.

5. Tahap Evaluasi

- a. Setelah implementasi, evaluasi apakah fitur-fitur baru berhasil meningkatkan respons cepat, interaksi, dan mempermudah pembayaran. Mengumpulkan data metrik dari penggunaan website dan umpan balik pelanggan.
- b. Berdasarkan evaluasi, lakukan penyesuaian atau peningkatan fitur dan layanan jika diperlukan. Pembaruan berkala penting untuk mempertahankan kualitas dan daya tarik website.

6. Tahap Pemeliharaan

- a. Melakukan pemeliharaan sistem secara berkala, baik untuk memperbarui konten, menjaga keamanan website, maupun melakukan perbaikan teknis.
- b. Terus mengikuti tren teknologi dan pasar untuk melakukan inovasi berkelanjutan, misalnya, dengan menambahkan fitur lain sesuai permintaan pelanggan atau kebutuhan bisnis.

BAB III

KESIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

Dari hasil kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) di Caraka Wedding, dapat disimpulkan bahwa pengembangan website yang sudah diimplementasikan telah memberikan solusi yang efektif dalam mendukung operasional bisnis, terutama dalam hal promosi dan layanan pemesanan secara online. Website ini berhasil memudahkan pelanggan dalam melakukan pemesanan melalui sistem yang terintegrasi dengan API WhatsApp.

Metode yang digunakan dalam pengembangan website menggunakan metode waterfall. Pengujian menunjukkan bahwa website dapat diakses dengan baik di berbagai perangkat, memiliki performa yang optimal, dan mampu mengamankan data pelanggan.

Dengan demikian, website yang dikembangkan ini diharapkan dapat menjadi media digital yang membantu Caraka Wedding memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan interaksi dan kemudahan bagi pelanggan dalam menggunakan layanan.

3.2 Saran

1. Bagi Peneliti Selanjutnya disarankan menambahkan Fitur Chat Built-in, Meskipun WhatsApp telah membantu komunikasi pelanggan namun dengan adanya fitur Chat Built-in memungkinkan pelanggan berkomunikasi langsung tanpa harus keluar dari website

2. Bagi Peneliti Selanjutnya disarankan menambahkan Integrasi Sistem Pembayaran Virtual Account (VA) Untuk memudahkan transaksi dan meningkatkan kepercayaan pelanggan.



DAFTAR PUSTAKA

- Afdhal Syafnur, Rika Nofitri, & Rolly Yesputra. (2023). Pelatihan Pemanfaatan Media Sosial Guna Meningkatkan Daya Saing Bisnis UMKM Di Era Digital. *Journal Of Indonesian Social Society (JISS)*, 1(2), 82–85. <https://doi.org/10.59435/jiss.v1i2.27>
- Allo, M. (2020). *Strategi Meningkatkan Kualitas Layanan Melalui Digitaliasi Jasa Perbankan Di PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Pusat Jakarta Pusat.*
- Aqil, Z. R., Gumelar, M. M. L., Mukhlis, I. R., & Hermansyah, D. (2024). Rancang Bangun Basis Data Dengan Studi Kasus Penjualan Hewan Ternak Melalui Aplikasi Dengan ERD Dan PDM. *Computing Insight: Journal of Computer Science*, 6(1), 51–61.
- Ardiyanti, H., & Sabilah, T. (2024). *BRIDGING THE GAP: STUDI NARATIF TERHADAP PENGALAMAN MAGANG DI PT. GALANG PRATAMA PROMOSION.*
- Duma, A., & Pusvita, E. A. (2023). PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI DATA SISWA BERBASIS WEB PADA SMPN 09 NABIRE DENGAN METODE WATERFALL. In *Journal of Information System Management (JOISM) e-ISSN* (Vol. 5, Issue 1).
- Faidlon, A., Ulum, M. M., Mas'ud, M. N., Putra Pradana, A., Maulana, I., Taman Siswa, J., Tahunan, K., Jepara, K., & Tengah, J. (2024). *URANUS: Jurnal Ilmiah Teknik Elektro, Sains dan Informatika Filtering Konten Negatif*

Menggunakan Metode Algoritma C4.5 dan API Bing Penerapan di Desa Kelet. <https://doi.org/10.61132/uranus.v2i1>

Handoko, D., Lestari, K., Astuti, T. W., Teknologi, I., Bisnis, D., Lampung, D., & Pringsewu, S. (2021). *REKAYASA PERANGKAT LUNAK: PERANCANGAN APLIKASI PELAYANAN JASA PADA RIAS PENGANTIN (MUA) MAKHSUN PHOTOGRAPHY GISTING BERBASIS ANDROID.*

Lubis, N. S., & Nasution, M. I. P. (2023). *Perkembangan Teknologi Informasi Dan Dampaknya Pada Masyarakat.*

Masjun Efendii, M., & Nasirudin Karim, M. (2024). *SISTEM INFORMASI PENYEWAAN WEDDING ORGANIZER DI VIVI RIAS PENGANTIN BERBASIS WEB.*

Nurrifa'at, Z., Dasaprawira, M. N., & Lasimin, L. (2024). PENGEMBANGAN APLIKASI MONITORING PKL DENGAN FIREBASE MENGGUNAKAN METODE AGILE. *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, 8(3), 3975–3978.

Panjaitan, J., & Pakpahan, A. F. (2021). Perancangan Sistem E-Reporting Menggunakan ReactJS dan Firebase. *Jurnal Teknik Informatika Dan Sistem Informasi*, 7(1). <https://doi.org/10.28932/jutisi.v7i1.3098>

Purnomo, D., Dio Revansa, M., Shahira, N., Zikra, H., & Hamzah, M. L. (2022). *Perancangan Sistem Informasi Penjualan Sayuran Berbasis Website.*

Putra, I. K. A. S., Mahendra, I. B. M., & Karyawati, A. A. I. N. E. (2023). *Pengembangan Aplikasi Github Cv Generator Berdasarkan Data Github User*

- Untuk Kepentingan Pembuatan Cv Programmer. *Jurnal Pengabdian Informatika*, 1(2), 549–556.
- Quraniah, S. A., & Mayasari, I. (2021). Analisis Penerapan Customer Relationship Management Pada Website dan Media Sosial Instagram (Studi Kasus Pada Shopee, Toko Kopi Tuku, Zalora, dan PT. Tirta Investama (Aqua). In *Jurnal Manajemen dan Bisnis Madani* (Vol. 3, Issue 1).
- Ramadhani, D., Nabella, M., Fatimah, S., Studi, P., Bisnis, A., Niaga, J. A., & Padang, P. N. (n.d.). *Strategi Digital UMKM Ayam Rujak Semoga Jaya Perancangan Website dengan GitHub untuk Meningkatkan Promosi Produk*. 02, 193–201. <https://doi.org/10.47233/jipm.v2i1>
- Rangga Gelar Guntara, & Azkarin, V. (2023). Implementasi dan Pengujian REST API Sistem Reservasi Ruang Rapat dengan Metode Black Box Testing. *Jurnal Minfo Polgan*, 12(1), 1229–1238. <https://doi.org/10.33395/jmp.v12i1.12691>
- Sentoso, A., Christini, J., Sandra, N., Clarissa, F., & Vivianti, W. (2023). PENGAPLIKASIAN ALAT PEMASARAN DIGITAL TERHADAP UMKM NURUTO. *Jurnal Ilmu Manajemen Saburai*, 9(1).
- Setiawan, A., Gunawan, H., Hidayatullah, A., Putra, M. A. S., Sugema, R. C., Pane, A. H., Nasution, A. R., & Irsyad, M. (2022). Black Box Testing Dengan Teknik State Transition Testing Pada Inventori Alat-Alat Medis. *Jurnal Sains Dan Teknologi (JSIT)*, 2(2), 104–111.
- Setiawan, M. R., & Purwanto, E. (2024). Penerapan digital marketing pada sosial media terhadap strategi komunikasi pemasaran produk jasa pada Supoyo

Consultant. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 12(1), 1. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v12i1.18186>

Zalukhu, A., Purba, S., & Darma, D. (2023). Perangkat Lunak Aplikasi Pembelajaran Flowchart. *Jurnal Teknologi, Informasi Dan Industri*, 4(1), 61–70.



DAFTAR LAMPIRAN

1. Kelengkapan Perijinan

a.



UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito No. 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombong KM. 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0287-5296662

No : 14/Rek/KKL/E/II/2024

Kebumen, 30 Juli 2024

Lamp : -

Hal : PERMOHONAN IZIN KULIAH KERJA LAPANGAN

Kepada

Yth. Pimpinan Caraka Wedding
Desa Sruweng, Kec. Sruweng, Kab. Kebumen
di Tempat

Dengan hormat,

Puji syukur kehadiran Tuhan yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua.

Sehubungan dengan pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) untuk mahasiswa Universitas Putra Bangsa, kami memohon izin agar mahasiswa kami dapat melakukan Kuliah Kerja Lapangan di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Tujuan dari mata Kuliah Kerja Lapangan ini adalah agar mahasiswa kami dapat mengetahui praktik-praktik bisnis/managerial secara nyata. Selanjutnya kami menerangkan bahwa:

Nama	NIM	Fakultas	Program Studi	No HP
Rainaldi Putra Setiawan	210202582	Sains dan Teknologi	Ilmu Komputer	087831182580
Anas Rifki Romadhoni	210202591	Sains dan Teknologi	Ilmu Komputer	085742662216
Singgih Luhur Pambudi	210202609	Sains dan Teknologi	Ilmu Komputer	081779241505
Rizki Jasmine Permana	210202607	Sains dan Teknologi	Ilmu Komputer	0895360754859

Adalah benar mahasiswa Universitas Putra Bangsa yang akan melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Kami mewajibkan mahasiswa mengunjungi instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin untuk melakukan wawancara dan pengumpulan data selama 1 bulan mulai tanggal 01 Agustus s.d 31 Agustus 2024.

Demikian permohonan ini kami sampaikan. Atas izin dan kesediaan Bapak/Ibu untuk membantu dan membimbing mahasiswa yang bersangkutan di dalam melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan tersebut, kami ucapkan terima kasih.

Dr. GUNARSO WIWOHO, S.E., M.M.
 NIDN. 002097501

b.

**SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN UNGGAH VIDEO DOKUMENTASI KKL
PADA KANAL YOUTUBE**

Kepada
Yth. Ketua Program Studi Ilmu Komputer
Universitas Putra Bangsa

Di Tempat

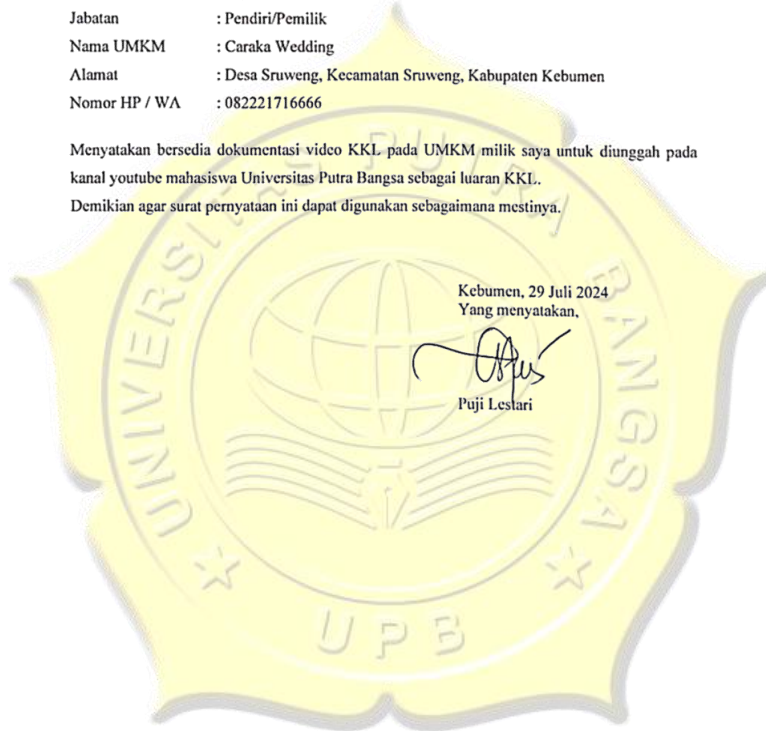
Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Puji Lestari
Jabatan : Pendiri/Pemilik
Nama UMKM : Caraka Wedding
Alamat : Desa Sruweng, Kecamatan Sruweng, Kabupaten Kebumen
Nomor HP / WA : 082221716666

Menyatakan bersedia dokumentasi video KKL pada UMKM milik saya untuk diunggah pada kanal youtube mahasiswa Universitas Putra Bangsa sebagai luaran KKL.
Demikian agar surat pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, 29 Juli 2024
Yang menyatakan,


Puji Lestari



C.

**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MENJADI TEMPAT
KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)**

Kepada
**Yth. Ketua Program Studi Ilmu Komputer
Universitas Putra Bangsa**

Di Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini:

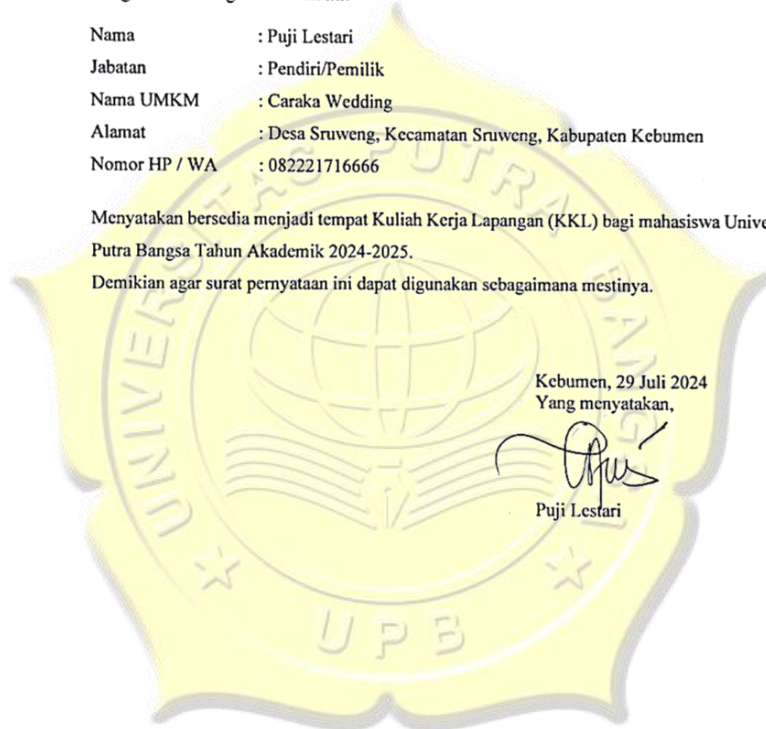
Nama : Puji Lestari
Jabatan : Pendiri/Pemilik
Nama UMKM : Caraka Wedding
Alamat : Desa Sruweng, Kecamatan Sruweng, Kabupaten Kebumen
Nomor HP / WA : 082221716666

Menyatakan bersedia menjadi tempat Kuliah Kerja Lapangan (KKL) bagi mahasiswa Universitas Putra Bangsa Tahun Akademik 2024-2025.

Demikian agar surat pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, 29 Juli 2024
Yang menyatakan,


Puji Lestari



d.

**PENGAJUAN JUDUL
LAPORAN KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)**

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Anas Rifki Romadhoni

NIM : 210202591

Program Studi : Ilmu Komputer

dengan ini mengajukan judul Laporan KKL:

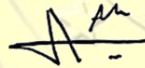
“Implementasi Sistem Informasi pada UMKM MUA Caraka Wedding Kebumen Sebagai Media Promosi untuk Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis dan Perluasan Pangsa Pasar.”

Demikian permohonan judul Laporan KKL ini saya buat. Atas perhatian dan kebijaksanaan Bapak/Ibu, saya mengucapkan terimakasih.

Kebumen, 28 Juli 2024

Mahasiswa

Dosen Pembimbing



(Anas Rifki Romadhoni)

(Nanang Pradita, S.Kom, M.Kom)

NIM : 210202591

NIDN : 0615128502

2. Kartu Bimbingan kegiatan dan Bimbingan penulisan laporan

a.



PROGRAM STUDI ILMU KOMPUTER / INFORMATIKA UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito 10 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011

Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombong KM 05 Kemranjen Banyumas, Telp 0282-5296662

KARTU BIMBINGAN KEGIATAN KKL PROGRAM STUDI SI ILMU KOMPUTER

Nama Mahasiswa : Anas Rikhi Romadhoni
NIM : 210201591
Judul KKL : Implementasi Sistem Informasi pada UMKM MUA Goreku Wedding Kebumen sebagai Media Promosi untuk Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis dan Perluasan Pangsa Pasar

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	1/08/2024	Diskusi tentang konsep dan kebutuhan web	[Signature]
2.	4/08/2024	Persiapan dan perancangan website	[Signature]
3.	7/08/2024	Implementasi landing page	[Signature]
4.	10/08/2024	Integrasi whatsapp untuk booking	[Signature]
5.	13/08/2024	Implementasi dashboard Admin	[Signature]
6.	17/08/2024	Implementasi cetak Invoice	[Signature]
7.	20/08/2024	Unggah website ke hosting	[Signature]
8.	23/08/2024	Optimalisasi SEO	[Signature]
9.	26/08/2024	Pengujian dan Evaluasi	[Signature]
10.	29/08/2024	Penyerahan dan publikasi website	[Signature]

Kebumen, 29 Agustus 2024

Pembimbing

[Signature]
Poj. Latari, S. A. P

b.



PROGRAM STUDI ILMU KOMPUTER / INFORMATIKA UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011

Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombong KM 05 Kemranjen Banyumas, Telp 0282-5296662

KARTU BIMBINGAN PENULISAN LAPORAN KKL PROGRAM STUDI SI ILMU KOMPUTER

Nama Mahasiswa : Anas Rizki R
 NIM : 210202591
 Judul KKL : Implementasi Sistem Informasi pada UMKM Mula-Ceroba Wedding Kebumen Sebagai Media Promosi untuk Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis dan Pelayanan Pangsapasar
 Pembimbing KKL : Nanang Pradita, S.Kom, M.Kom

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1	20/8 2024	Laporan BAB 1	
2	20/9 2024	Revisi Bab 1	
3	21/9 2024	Laporan BAB 2	
4	22/9 2024	Revisi Bab 2	
5	23/9 2024	Laporan Bab 3	
6	24/9 2024	Revisi Bab 3	
7	16/10 2024	Laporan ERD	
8	21/10 2024	Laporan Fitur website	
9	22/10 2024	Penguyutan Sistem (Revisi)	
10	23/10 2024	ACC	

Kebumen, 23 Oktober 2024

Dosen Pembimbing

Nanang Pradita, S.Kom, M.Kom

3. Kelengkapan Legalitas Usaha

a.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1910210030194

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

1. Nama Pelaku Usaha	: PUJI LESTARI
2. Alamat Kantor	: DK GUNUNG TUMPENG, Kel. Karangjambu, Kec. Sruweng, Kab. Kebumen, Provinsi Jawa Tengah
No. Telepon	: +6282221716666
Email	: carakawedding@gmail.com
3. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: Lihat Lampiran
4. Skala Usaha	: Usaha Mikro

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai Angka Pengenal Impor (API-P), hak akses kepastian, serta pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan.

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Khusus untuk KBLI dengan klasifikasi risiko rendah sebagaimana terlampir, NIB merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai Sertifikasi Jaminan Produk Halal (SJPH) berdasarkan pernyataan mandiri Pelaku Usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 19 Oktober 2021

**Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 19 Oktober 2021

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dan Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.

2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSSN.

4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Balai Sertifikasi Elektronik

b.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1910210030194

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

A. Tabel Kegiatan Usaha Skala UMK KBLI Risiko Rendah Perizinan Tunggal

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Klasifikasi Risiko	Perizinan Berusaha		Jenis Produksi	Nomor SNI dan/atau SH*
					Jenis	Legalitas		
1	47112	Perdagangan Eceran Berbagai Macam Barang Yang Utamanya Makanan, Minuman Atau Tembakau Bukan Di Minimarket/Supermarket/Hypermarket (Tradisional)	JL. RAYA SRUWENG NO. 1, Kel. Sruweng, Kec. Sruweng, Kab. Kebumen, Provinsi Jawa Tengah Kode Pos: 54362	Rendah	NIB	Untuk persiapan, operasional, dan/atau komersial kegiatan usaha	WARUNG KELONTONG	Sertifikasi jaminan produk halal difasilitasi BPJPH

* SNI: Standar Nasional Indonesia, SH: Sertifikat Halal

B. Tabel Kegiatan Usaha Skala UMK KBLI Selain Perizinan Tunggal

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Klasifikasi Risiko	Perizinan Berusaha	
					Jenis	Legalitas
1	96112	Aktivitas Salon Kecantikan	JL. RAYA SRUWENG NO. 1, Kel. Sruweng, Kec. Sruweng, Kab. Kebumen, Provinsi Jawa Tengah Kode Pos: 54362	Menengah Rendah	NIB dan Sertifikat Standar	Untuk persiapan, operasional, dan/atau komersial kegiatan usaha

- Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
- Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
- Verifikasi dan/atau pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
- Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

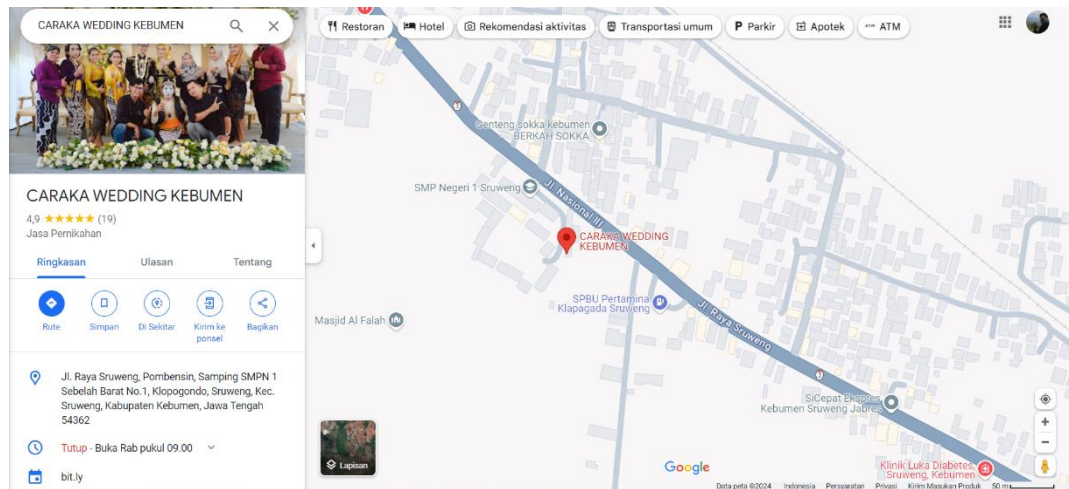
- Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
- Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSR-BSSN.
- Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.


Balai Sertifikasi Elektronik

c.



4. Peta Lokasi



5. Foto Produk

<https://carakawedding.my.id/gallery.html>

6. Dokumentasi Produksi

<https://www.youtube.com/watch?v=bORlaneJ9zI&t=33s>

7. Video Kegiatan Perkelompok

<https://www.youtube.com/watch?v=bORlaneJ9zI&t=33s>