

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima dengan baik Laporan Kuliah Kerja Lapangan oleh
Dosen Pembimbing, dengan Judul:

**"PENGEMBANGAN *WEBSITE COMPANY PROFILE* UNTUK
MENINGKATKAN PROMOSI *ONLINE* PADA *LAZIZA BAKERY & CAKE*
KARANGANYAR"**

Kebumen, 17 Oktober 2025

Mahasiswa

Dosen Pembimbing



Rendi Akbar Firmansyah

Awaludin * Abid, S.Kom., M.Kom

NIM : 220202679

NIDN : 0619129003

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) dengan judul "**PENGEMBANGAN *WEBSITE COMPANY PROFILE* UNTUK MENINGKATKAN PROMOSI *ONLINE* PADA *LAZIZA BAKERY & CAKE KARANGANYAR***" dengan baik. Laporan ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memenuhi tugas dan tanggung jawab akademik di Program Studi Ilmu Komputer, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Putra Bangsa.

Selama pelaksanaan KKL, penulis mendapatkan banyak pengalaman dan wawasan baru yang sangat berharga, baik dalam bidang keilmuan maupun keterampilan praktis. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan, dukungan, dan kesempatan untuk menjalani kegiatan KKL ini, di antaranya:

1. Bapak Dr. Gunarso Wiwoho, S.E., M.M., selaku Rektor Universitas Putra Bangsa yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk berpartisipasi dalam program Kuliah Kerja Lapangan (KKL) ini.
2. Bapak Awaludin Abid, S.Kom., M.Kom., selaku Ketua Program Studi S1 Ilmu Komputer sekaligus dosen pembimbing yang selalu memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi selama proses pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) dan penulisan laporan ini.

3. Bapak Rahmat Widiyanto, selaku pemilik Laziza Bakery & Cake Karanganyar yang telah memberikan kepercayaan dan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan serta berkontribusi dalam pengembangan *website company profile* guna membantu meningkatkan promosi online dan memperluas jangkauan pemasaran produk bakery dan cake.
4. Seluruh keluarga dan teman-teman yang senantiasa memberikan dukungan, motivasi, dan doa selama pelaksanaan KKL dan penyusunan laporan ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan KKL ini masih terdapat banyak kekurangan dan belum mencapai kesempurnaan dikarenakan keterbatasan pengetahuan, kemampuan, dan pengalaman yang dimiliki penulis. Meskipun demikian, penulis telah berusaha semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki serta bimbingan dari dosen pembimbing, sehingga laporan ini dapat diselesaikan dengan baik.

Kebumen, 26 September 2025



Rendi Akbar Firmansyah

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Tujuan dan Manfaat KKL.....	6
1.2.1. Tujuan KKL.....	6
1.2.2. Manfaat KKL.....	7
1.3. Prosedur dan Pelaksanaan.....	10
1.3.1. Tahap Persiapan.....	10
1.3.2. Tahap Pelaksanaan.....	11
BAB II.....	15
PEMBAHASAN.....	15
2.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	15
2.1.1. Data Perusahaan.....	17
2.1.2. Biodata Pemilik/ Pengurus.....	18
2.1.3. Struktur Organisasi.....	18
2.2. Pengembangan Sistem.....	20
2.2.1. Analisis Kebutuhan.....	20
2.2.2. Desain Sistem.....	26
2.2.3. Implementasi Sistem.....	52

2.2.4. Pengujian dan Evaluasi Sistem.....	64
2.3. Rencana Pengembangan Usaha.....	88
2.3.1. Rencana Pengembangan Usaha.....	88
2.3.2. Tahap-Tahap Pengembangan Usaha.....	90
BAB III.....	79
KESIMPULAN DAN SARAN.....	79
3.1. Kesimpulan.....	79
3.2. Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA.....	82
DAFTAR LAMPIRAN.....	84



DAFTAR GAMBAR

Gambar II-1. Struktur Organisasi "Laziza Bakery & Cake"	18
Gambar II-2. <i>Flowchart User</i>	30
Gambar II-3. <i>Flowchart Admin</i>	32
Gambar II-4. <i>Use case diagram</i>	33
Gambar II-5. <i>Activity diagram</i> Halaman Login (<i>Admin</i>)	34
Gambar II-6. <i>Activity diagram</i> Edit Data Produk (<i>Admin</i>)	35
Gambar II-7. <i>Activity Diagram</i> Kelola Halaman Website (<i>Admin</i>)	37
Gambar II-8. <i>Activity diagram</i> Halaman Home (<i>User</i>)	38
Gambar II-9. <i>Activity diagram</i> Halaman About (<i>User</i>)	39
Gambar II-10. <i>Activity diagram</i> Halaman Gallery (<i>User</i>)	41
Gambar II-11. <i>Activity diagram</i> Halaman Menu (<i>User</i>)	42
Gambar II-12. <i>Activity diagram</i> Halaman Reservasi (<i>User</i>)	44
Gambar II-13. <i>Activity diagram</i> Halaman Contact (<i>User</i>)	45
Gambar II-14. <i>Wireframe</i> Halaman Home	47
Gambar II-15. <i>Wireframe</i> Halaman About	48
Gambar II-16. <i>Wireframe</i> Halaman Gallery	49
Gambar II-17. <i>Wireframe</i> Halaman Menu	50
Gambar II-18. <i>Wireframe</i> Halaman Reservasi	51
Gambar II-19. <i>Wireframe</i> Halaman Contact	52
Gambar II-20. Metode Agile	53
Gambar II-21. Tampilan Halaman Home	57
Gambar II-22. Tampilan Halaman About	58
Gambar II-23. Tampilan Halaman Gallery	59
Gambar II-24. Tampilan Halaman Menu	60

Gambar II-25. Tampilan Halaman Reservasi.....	61
Gambar II-26. Tampilan Halaman <i>Contact</i>	62
Gambar II-27. Tampilan Halaman <i>Login Admin</i>	63
Gambar II-28. Tampilan Halaman <i>Dashboard Admin</i>	64



DAFTAR TABEL

Tabel I-1. Jadwal Kegiatan KKL Tahun 2025.....	15
Tabel II-2. Pengujian Halaman <i>Home (User)</i>	65
Tabel II-3. Pengujian Halaman <i>About (User)</i>	67
Tabel II-4. Pengujian Halaman <i>Gallery (User)</i>	69
Tabel II-5. Pengujian Halaman Menu (<i>User</i>).....	71
Tabel II-6. Pengujian Halaman Reservasi (<i>User</i>).....	73
Tabel II-7. Pengujian Halaman <i>Contact (User)</i>	75
Tabel II-8. Pengujian Halaman <i>Home (Admin)</i>	77
Tabel II-9. Pengujian Halaman <i>About (Admin)</i>	79
Tabel II-10. Pengujian Halaman <i>Gallery (Admin)</i>	81
Tabel II-11. Pengujian Halaman Menu (<i>Admin</i>).....	82
Tabel II-12. Pengujian Halaman Reservasi (<i>Admin</i>).....	84
Tabel II-13. Pengujian Halaman <i>Contact (Admin)</i>	87

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang pesat telah mengubah cara konsumen mencari informasi dan berinteraksi dengan produk atau jasa. Di era digital saat ini, kehadiran *online* melalui *website* menjadi kebutuhan fundamental bagi setiap usaha, termasuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Data Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa hanya sekitar 19,5% UMKM di Indonesia yang telah memanfaatkan *platform* digital untuk memasarkan produknya (Hapiz et al., 2025).

Website tidak hanya berfungsi sebagai media promosi, tetapi juga sebagai representasi kredibilitas dan profesionalisme suatu usaha. Konsumen modern cenderung mencari informasi produk melalui internet sebelum melakukan pembelian, dengan 87% Generasi Z menggunakan *platform* digital untuk mencari produk sebelum membeli (Romdoni et al., 2025). Hal ini membuat keberadaan *website company profile* menjadi sangat penting untuk membangun kepercayaan dan memberikan kemudahan akses informasi kepada calon pelanggan.

Laziza *Bakery & Cake* Karanganyar merupakan UMKM yang telah berdiri sejak tahun 2017 dan bergerak di bidang produksi roti dan kue dengan kualitas tinggi serta cita rasa yang khas. Selama delapan tahun beroperasi, usaha ini telah memiliki produk berkualitas dan basis pelanggan yang loyal di sekitar wilayah Karanganyar. Laziza *Bakery & Cake* memproduksi berbagai jenis produk *bakery* mulai dari roti manis, roti tawar, *cake* ulang tahun, kue kering, hingga *pastry* dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi dan proses pembuatan yang memperhatikan standar kebersihan yang ketat.

Namun demikian, permasalahan utama yang dihadapi Laziza *Bakery & Cake* adalah belum memiliki *website company profile* yang dapat memberikan informasi komprehensif tentang profil usaha, katalog produk, dan layanan yang ditawarkan. Saat ini, promosi yang dilakukan masih mengandalkan media sosial sederhana seperti WhatsApp personal dan *platform* media sosial konvensional, sehingga jangkauan promosi masih terbatas pada wilayah lokal saja. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan penulis, sebagian besar permintaan informasi produk masih dilakukan melalui komunikasi langsung, yang membatasi efisiensi dalam memberikan informasi kepada calon pelanggan dan menghambat ekspansi pasar.

Ketiadaan *website company profile* ini menimbulkan beberapa dampak negatif bagi perkembangan usaha. Pertama, calon konsumen di

luar daerah Karanganyar mengalami kesulitan dalam mendapatkan informasi detail tentang variasi produk, filosofi perusahaan, cara pemesanan, dan lokasi usaha. Kedua, kredibilitas dan profesionalisme usaha belum dapat terpresentasikan secara optimal di mata konsumen modern yang mengutamakan kehadiran digital yang terstruktur dan mudah diakses. Ketiga, peluang untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, terutama masyarakat Indonesia yang menghabiskan waktu rata-rata 7 jam 22 menit per hari untuk mengakses internet (Prasetya, 2025), menjadi terbatas. Keempat, integrasi dengan *platform delivery* seperti GrabFood belum dapat dioptimalkan karena kurangnya *platform* digital yang mendukung. Kondisi ini semakin mengkhawatirkan ketika kompetitor di bidang *bakery* dan *cake* sudah mulai memanfaatkan *platform* digital untuk mempromosikan produk mereka, sementara Laziza Bakery & Cake masih mengandalkan promosi konvensional.

Mengingat pentingnya transformasi digital dalam mendukung perkembangan bisnis UMKM di era modern, pengembangan *website company profile* menjadi solusi strategis yang sangat diperlukan oleh Laziza Bakery & Cake. Pemilihan WordPress sebagai *platform* pengembangan didasarkan pada pertimbangan bahwa WordPress merupakan *Content Management System* (CMS) yang menguasai lebih dari 43% *website* di dunia, menawarkan kemudahan pengelolaan konten tanpa keahlian *programming* mendalam, bersifat *cost-effective*, dan mendukung integrasi dengan *platform external* seperti Google Maps dan

WhatsApp Business. *Website company profile* yang profesional dan informatif akan menyajikan informasi lengkap tentang profil perusahaan, produk unggulan, filosofi perusahaan, *gallery* produk, integrasi GrabFood, syarat dan ketentuan pemesanan, lokasi perusahaan, serta kontak yang memudahkan akses bagi calon pelanggan.

Implementasi *website company profile* ini diharapkan dapat memberikan manfaat strategis berupa peningkatan kredibilitas usaha melalui kehadiran digital yang profesional, kemudahan komunikasi dengan pelanggan melalui berbagai *channel* terintegrasi, optimalisasi *Search Engine Optimization* (SEO) untuk meningkatkan visibilitas *online*, integrasi dengan *platform delivery* modern seperti GrabFood, dan membuka peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas baik secara regional maupun nasional. Dengan hadirnya *website* yang mudah diakses dan informatif, Laziza Bakery & Cake dapat meningkatkan *brand awareness*, memperkuat posisinya sebagai produsen *bakery* dan *cake* berkualitas tinggi di Karanganyar, serta mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan di era digital yang semakin kompetitif.

Berdasarkan analisis permasalahan tersebut, pengembangan *website company profile* untuk Laziza Bakery & Cake Karanganyar menjadi fokus utama dalam kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) ini. Dalam laporan ini akan dibahas mengenai analisis kebutuhan, desain sistem, implementasi, dan evaluasi hasil dari *website company profile*

untuk *Laziza Bakery & Cake* Karanganyar. Laporan ini diharapkan dapat berfungsi sebagai referensi bagi UMKM lain yang memiliki kebutuhan serupa dalam memanfaatkan teknologi *web* sebagai alat yang efektif untuk meningkatkan promosi *online* dan daya saing di era digital.



1.2. Tujuan dan Manfaat KKL

1.2.1. Tujuan KKL

Pelaksanaan KKL ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

- a. Penulis dapat menerapkan teori dan konsep yang diajarkan di kelas ke dalam situasi dunia nyata, khususnya tentang perancangan dan pengembangan *website company profile* berbasis WordPress sebagai media promosi *online* yang efektif.
- b. Membantu penulis memperoleh keterampilan yang lebih baik dalam desain *web*, pemrograman, *Content Management System* (CMS), dan penggunaan *tools* pengembangan *web* lainnya, yang sangat penting untuk persiapan karir di bidang teknologi informasi.
- c. Memberikan pengalaman praktis dalam menganalisis kebutuhan bisnis UMKM dan merancang solusi teknologi yang tepat untuk mengatasi permasalahan promosi dan pemasaran digital.

2. Bagi Laziza Bakery & Cake Karanganyar

- a. Meningkatkan Promosi *Online*: Menciptakan *website company profile* profesional sebagai *platform* digital untuk mempromosikan produk roti dan kue kepada target pasar yang lebih luas, terutama generasi milenial dan Gen Z yang aktif menggunakan internet.

- b. Memperluas Jangkauan Pasar: Membantu *Laziza Bakery & Cake* menjangkau pelanggan potensial dari berbagai daerah, tidak hanya terbatas pada area Karanganyar, sehingga dapat meningkatkan potensi penjualan.
- c. Membangun Kredibilitas Bisnis: Memberikan kesan profesional dan modern melalui kehadiran digital yang optimal, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk dan layanan.
- d. Optimisasi Operasional: Menyediakan *platform* yang memudahkan proses komunikasi dengan pelanggan, informasi produk, dan sistem pemesanan *online* yang terintegrasi.

1.2.2. Manfaat KKL

Pelaksanaan KKL ini memberikan manfaat sebagai berikut:

- 1. Bagi Penulis
 - a. Penulis dapat memperoleh pengalaman langsung dalam mengerjakan proyek pengembangan *website* yang nyata untuk UMKM. Hal ini dapat meningkatkan kompetensi teknis dan *soft skills* penulis serta mempersiapkan diri untuk terjun ke dunia kerja setelah lulus.
 - b. Melalui interaksi dengan pemilik usaha dan observasi langsung terhadap kebutuhan bisnis, penulis dapat meningkatkan

keterampilan komunikasi, analisis kebutuhan, manajemen proyek, dan pemecahan masalah yang kompleks.

- c. Proyek pengembangan *website company profile* ini dapat dijadikan sebagai portfolio profesional yang *valuable* untuk mendukung proses pencarian kerja atau pengembangan karir di bidang *web development* dan digital marketing.

2. Bagi Laziza Bakery & Cake Karanganyar

- a. Media Promosi yang Efektif: *Website* yang dikembangkan akan berfungsi sebagai sarana promosi 24/7 yang dapat diakses kapan saja oleh calon pelanggan, membantu meningkatkan *brand awareness* dan penjualan produk roti dan kue.
- b. Peningkatan Brand Image: Kehadiran *website* profesional akan meningkatkan citra Laziza Bakery & Cake sebagai UMKM yang modern dan mengikuti perkembangan teknologi, sehingga lebih dipercaya oleh konsumen.
- c. Kemudahan Akses Informasi: Pelanggan dapat dengan mudah mendapatkan informasi lengkap tentang variasi produk, harga, proses pemesanan, lokasi, dan jam operasional, yang pada akhirnya akan meningkatkan *customer experience* dan loyalitas pelanggan.
- d. Optimisasi SEO: *Website* yang dikembangkan dengan teknik SEO yang baik akan memudahkan calon pelanggan menemukan

Laziza Bakery & Cake melalui mesin pencari, sehingga meningkatkan *organic traffic* dan potensi konversi.

3. Bagi Institusi Pendidikan

- a. Keberhasilan implementasi KKL ini dapat meningkatkan reputasi institusi pendidikan sebagai lembaga yang tidak hanya fokus pada aspek teoritis, tetapi juga mampu menghasilkan lulusan yang dapat memberikan kontribusi nyata bagi pemberdayaan UMKM melalui teknologi informasi.
- b. Terjalannya kemitraan yang berkelanjutan antara institusi pendidikan dengan UMKM lokal, yang dapat membuka peluang untuk program-program pengabdian masyarakat dan penelitian di masa mendatang.

4. Bagi Masyarakat Sekitar

- a. Diharapkan dengan promosi online yang lebih efektif, penjualan produk Laziza Bakery & Cake akan meningkat, sehingga dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dan penciptaan lapangan kerja di sekitar Karanganyar.
- b. Keberhasilan implementasi *website* ini dapat menjadi inspirasi dan *benchmark* bagi UMKM lain di Karanganyar untuk mulai mengadopsi teknologi digital dalam mengembangkan bisnis mereka.

- c. Kegiatan KKL ini mendorong transformasi digital pada sektor UMKM, khususnya di bidang roti dan kue, untuk menggunakan teknologi digital sehingga dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha di era digital."

1.3. Prosedur dan Pelaksanaan

1.3.1. Tahap Persiapan

1. Penulis mengambil Kartu Rencana Studi (KRS) untuk Mata Kuliah Kuliah Kerja Lapangan (KKL) beserta mata kuliah lainnya pada semester tujuh.
2. Penulis mendapatkan pembagian dosen pembimbing dan kelompok yang telah ditentukan oleh Ketua Program Studi (Prodi).
3. Penulis mencari dan menentukan objek atau lokasi penelitian yang sesuai dengan tema yang telah ditetapkan, kemudian mendiskusikannya dengan dosen pembimbing.
4. Penulis mengajukan permohonan surat Pengantar Kuliah Kerja Lapangan yang dikeluarkan oleh Universitas Putra Bangsa untuk disampaikan kepada pemilik *Laziza Bakery & Cake* Karanganyar.
5. Penulis mengunjungi lokasi penelitian serta mengajukan permohonan izin pelaksanaan KKL melalui surat yang telah disiapkan kepada pemilik *Laziza Bakery & Cake* Karanganyar dan melakukan wawancara, observasi dan mengkoordinasikan seluruh kegiatan Kuliah Kerja Lapangan yang akan dilakukan.

6. Penulis mengajukan judul KKL kepada dosen pembimbing, menyusun laporan Kuliah Kerja Lapangan, dan melaksanakan bimbingan secara berkala.

1.3.2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan pengembangan *website company profile* Laziza Bakery & Cake Karanganyar, metode yang digunakan adalah Analisis SWOT. Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang), dan threats (ancaman) dalam suatu proyek atau kegiatan bisnis tertentu (Sasoko & Mahrudi, 2022). Analisis SWOT digunakan untuk menentukan elemen internal dan eksternal yang memengaruhi keberhasilan pengembangan *website company profile* Laziza Bakery & Cake. Dalam analisis ini, ada empat komponen utama: *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Hasil analisis SWOT proyek sebagai berikut:

1. *Strength* (Kekuatan)

Produk roti dan kue Laziza Bakery & Cake memiliki kualitas tinggi dengan cita rasa khas yang telah dikenal dan disukai oleh pelanggan lokal di Karanganyar. Laziza Bakery & Cake memiliki variasi produk yang beragam mulai dari roti, *cake*, hingga produk *bakery* lainnya yang siap dipasarkan secara *online*. Lokasi toko

yang mudah diakses dan sudah dikenal oleh masyarakat sekitar menjadi kekuatan dalam menunjang bisnis *offline* maupun *online*.

2. *Weaknesses* (Kelemahan)

Terbatasnya pengetahuan teknologi dan tenaga ahli khusus untuk mengembangkan dan mengelola *website* secara berkelanjutan. Pengelolaan pesanan masih dilakukan secara konvensional yang dapat menimbulkan kendala dalam integrasi dengan sistem *online*. Selama ini promosi hanya mengandalkan media sosial sederhana, belum optimal dalam memanfaatkan *platform* digital.

3. *Opportunities* (Peluang)

Adanya program pemerintah untuk mendukung digitalisasi UMKM memberikan kesempatan untuk mendapatkan bantuan dan pelatihan. Meningkatnya apresiasi konsumen terhadap produk lokal dan *home-made* menjadi peluang untuk memperluas pasar. Pertumbuhan *platform delivery* seperti GrabFood memberikan *channel* distribusi baru yang potensial.

4. *Threats* (Ancaman)

Banyaknya kompetitor di bidang *bakery* dan *cake* yang sudah lebih dahulu menggunakan *platform online* untuk memasarkan produk mereka. Perubahan selera dan preferensi konsumen yang cepat, terutama dalam industri makanan dan kue. Gangguan akses

internet atau masalah teknis *website* dapat memengaruhi operasional bisnis *online*.

Berdasarkan Analisis SWOT, beberapa strategi dapat dibuat untuk memanfaatkan kekuatan, mengatasi kelemahan, memanfaatkan peluang, dan mengantisipasi ancaman secara optimal:

1. Menggunakan Kekuatan untuk Memanfaatkan Peluang :
Memanfaatkan kualitas produk tinggi dan reputasi baik untuk membangun branding yang kuat di *platform online*.
Mengoptimalkan keragaman produk untuk menarik segmen pasar yang lebih luas melalui *website*.
2. Mengatasi Kelemahan dengan Memanfaatkan Peluang : Mengikuti program pelatihan digitalisasi UMKM untuk meningkatkan kemampuan pengelolaan *website*. Memanfaatkan *platform delivery* untuk mengurangi ketergantungan pada sistem manajemen internal.
3. Menggunakan Kekuatan untuk Mengantisipasi Ancaman : Fokus pada segmentasi pelanggan yang menghargai kualitas dan cita rasa khas untuk menghadapi persaingan. Membangun loyalitas pelanggan melalui *website* yang informatif dan layanan yang responsif.
4. Mengatasi Kelemahan untuk Mengantisipasi Ancaman : Melakukan backup sistem dan *maintenance website* secara berkala untuk mengantisipasi masalah teknis. Diversifikasi *channel*

promosi tidak hanya mengandalkan *website* tetapi juga media sosial terintegrasi.

Pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) ini terdiri dari beberapa tahapan, dimulai dari penentuan lokasi KKL di *Laziza Bakery & Cake* Karanganyar hingga penyusunan laporan KKL. Tahapan-tahapan tersebut meliputi:

1. Minggu ke-1

Penulis mencari dan menentukan lokasi KKL, serta mempersiapkan dokumen-dokumen yang diperlukan untuk pengajuan KKL kepada *Laziza Bakery & Cake* Karanganyar. Penulis juga melakukan analisis kebutuhan dan merancang konsep dasar *website company profile*.

2. Minggu ke-2

Penulis melaksanakan bimbingan dengan dosen pembimbing terkait lokasi KKL, mengajukan judul laporan, dan melakukan konsultasi mengenai proyek yang akan dikerjakan. Penulis juga melanjutkan perancangan desain sistem dan memulai implementasi *website* dengan membeli domain, *hosting*, serta membuat halaman-halaman dasar.

3. Minggu ke-3

Penulis mengumpulkan data dan informasi mengenai *Laziza Bakery & Cake*, serta melakukan dokumentasi terkait produk-produk yang dijual. Penulis melanjutkan implementasi

sistem dengan melakukan *customization website* dan menambahkan fitur-fitur yang diperlukan.

4. Minggu ke-4

Penulis menyelesaikan proyek pengembangan *website company profile* yang sudah ditentukan, melakukan evaluasi sistem, dan mengerjakan laporan KKL.

Tabel I-1. Jadwal Kegiatan KKL Tahun 2025

No	Materi	Agustus			
		Minggu ke-1	Minggu ke-2	Minggu ke-3	Minggu ke-4
1	Analisis Kebutuhan				
2	Merancang Desain Sistem				
3	Implementasi Sistem				
4	Evaluasi Sistem				
5	Penyusunan Laporan				

BAB II

PEMBAHASAN

2.1. Gambaran Umum Perusahaan

Laziza *Bakery & Cake* Karanganyar adalah sebuah usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang didirikan pada tahun 2017 dengan tujuan menghadirkan produk roti dan kue berkualitas tinggi dengan cita rasa khas yang autentik. Perusahaan ini dimulai dari *passion* dan dedikasi pemiliknya dalam menciptakan produk *bakery* yang tidak hanya lezat, tetapi juga mempertahankan nilai-nilai tradisional dalam setiap proses pembuatannya. Pada awalnya, produksi dilakukan dalam skala kecil dengan peralatan sederhana, namun seiring dengan meningkatnya permintaan pasar dan kepercayaan pelanggan, Laziza *Bakery & Cake* terus berkembang dan memperluas kapasitas produksinya.

Lokasi usaha yang strategis di Karanganyar memberikan keuntungan tersendiri bagi Laziza *Bakery & Cake*, karena mudah diakses oleh pelanggan lokal dan memiliki basis konsumen yang loyal. Toko ini tidak hanya menjadi tempat penjualan produk, tetapi juga pusat inovasi dalam mengembangkan varian roti dan kue yang sesuai dengan selera masyarakat setempat. Dengan komitmen terhadap kualitas dan pelayanan yang memuaskan, Laziza *Bakery & Cake* berhasil membangun reputasi

sebagai produsen roti dan kue terpercaya di wilayah Karanganyar dan sekitarnya.

Laziza Bakery & Cake menghasilkan berbagai jenis produk *bakery* yang memanfaatkan bahan-bahan berkualitas tinggi sebagai bahan utamanya. Produk-produk yang dihasilkan meliputi roti manis, roti tawar, cake ulang tahun, kue kering, *pastry*, hingga berbagai jenis makanan ringan lainnya. Setiap produk diproduksi dengan memperhatikan standar kebersihan dan kualitas yang ketat, memastikan setiap detailnya sempurna dari segi rasa, tekstur, dan penampilan. Proses pembuatan produk ini memadukan resep tradisional yang telah teruji dengan teknik modern, sehingga menghasilkan makanan yang tidak hanya lezat, tetapi juga memiliki daya tahan yang baik.

Bahan-bahan yang digunakan dalam produksi dipilih secara selektif, dengan mengutamakan kualitas dan kesegaran. Tepung terigu, mentega, telur, gula, dan bahan-bahan lainnya dipastikan berasal dari *supplier* terpercaya untuk menjaga konsistensi rasa dan kualitas produk. Proses pengolahannya dilakukan dengan penuh ketelitian, memastikan bahan baku tetap terjaga mutunya dari awal hingga produk jadi. Tim produksi yang berpengalaman menangani setiap tahapan pembuatan dengan standar yang tinggi, mulai dari pencampuran adonan hingga proses *finishing*.

Selain fokus pada kualitas bahan dan proses produksi, Laziza *Bakery & Cake* juga memberikan perhatian besar terhadap nilai estetika yang terkandung dalam setiap produk. Dekorasi *cake* dan presentasi produk dilakukan dengan tangan terampil, menggunakan teknik yang terus dikembangkan sesuai dengan tren terkini. Sentuhan kreatif dalam desain produk membuatnya lebih menarik dan relevan dengan kebutuhan pelanggan, baik untuk konsumsi sehari-hari maupun untuk acara-acara spesial seperti ulang tahun, pernikahan, dan perayaan lainnya.

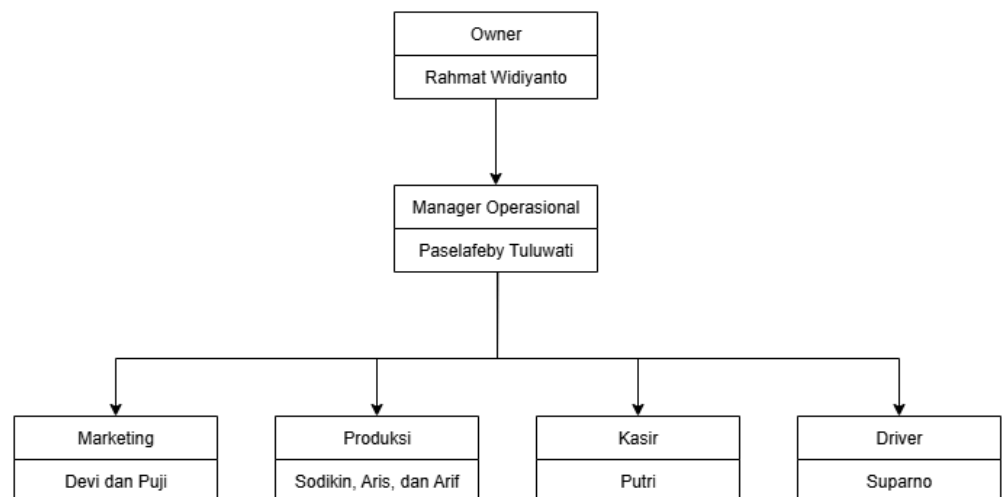
2.1.1. Data Perusahaan

1. Nama Perusahaan : Laziza *Bakery & Cake* Karanganyar
2. Bentuk Badan Usaha : UMKM/Usaha Perseorangan
3. Kegiatan Usaha : Produksi Roti dan Kue
4. Jenis Produk / Jasa : *Bakery, Cake, dan Pastry*
5. Alamat : Jl. Kemakmuran No.4,
RT.01/RW.01, Ngebak, Plarangan, Kec. Karanganyar,
Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah.
6. NIB : 0220005520856
7. NPWP : 09.246.417.1-523.000
8. No. Telp : 081393736568
9. Email : rahmat.widyanto@gmail.com
10. Tahun Berdiri : 2017

2.1.2. Biodata Pemilik/ Pengurus

1. Nama : Rahmat Widiyanto
2. Jabatan : Pemilik
3. Tempat/Tanggal Lahir : Kebumen, 3 Februari 1971
4. Pendidikan Terakhir : SMA
5. Alamat : Dusun Karangkemiri, RT.01/RW.01,
Desa Karangkemiri, Kec.
Karanganyar, Kab. Kebumen.
6. Nomor Telepon : 0821 3832 8007
7. Email : rahmat.widiyanto@gmail.com
8. Pengalaman Kerja : Gramedia dan Sinar Mas

2.1.3. Struktur Organisasi



Gambar II-1. Struktur Organisasi "Laziza Bakery & Cake"

Berikut ini adalah tugas dari masing-masing karyawan pada Struktur Organisasi Laziza *Bakery & Cake* Karanganyar:

1. Rahmat Widiyanto (*Owner*) : Bertugas memantau segmentasi pasar dan volume penjualan, mengambil keputusan strategis, mengelola keuangan, dan membangun hubungan dengan *stakeholder* untuk pengembangan bisnis jangka panjang.
2. Paselafeby Tuluwati (*Manager Operasional*) : Bertugas mengkoordinasikan aktivitas operasional harian, mengawasi kinerja semua divisi, dan melaporkan perkembangan kepada *Owner*.
3. Devi dan Puji (*Marketing*) : Bertugas memasarkan produk melalui berbagai media, mengelola media sosial dan *website company profile*, serta melakukan riset pasar dan analisis kompetitor.
4. Sodikin, Arif, dan Aris (*Produksi*) : Bertugas mengoperasikan proses produksi roti dan kue, memastikan kualitas produk, mengelola bahan baku, dan menjaga kebersihan area produksi.
5. Putri (*Kasir*) : Bertugas melayani transaksi penjualan, mengelola kas harian, memberikan pelayanan *customer service*, dan membuat laporan penjualan.
6. Suparno (*Driver*) : Bertugas mengantar pengiriman produk kepada pelanggan, memastikan produk sampai dengan baik dan tepat waktu, serta mengelola dokumentasi pengiriman.

2.2. Pengembangan Sistem

Pengembangan *website company profile* diperlukan untuk meningkatkan visibilitas online *Laziza Bakery & Cake* dan mempermudah proses promosi serta komunikasi dengan pelanggan. Website ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam bentuk akses informasi profil perusahaan yang lebih mudah, penyajian produk unggulan secara menarik, pemahaman filosofi perusahaan yang lebih baik, *gallery* produk yang informatif, integrasi dengan *platform* GrabFood, informasi produk yang lengkap, kejelasan syarat dan ketentuan pemesanan, kemudahan akses lokasi perusahaan, serta peningkatan interaksi dan komunikasi dengan pelanggan melalui berbagai *channel* kontak yang tersedia.

2.2.1. Analisis Kebutuhan

Pada pengembangan *website company profile* untuk *Laziza Bakery & Cake* Karanganyar, diperlukan analisis yang menyeluruh agar *website* dapat memenuhi kebutuhan bisnis dan membantu memperluas jangkauan promosi online. Dalam penelitian ini, metode observasi digunakan untuk mendapatkan gambaran menyeluruh tentang kesiapan operasional *Laziza Bakery & Cake*, ini merupakan dasar untuk pembuatan *website* yang dapat mendukung ekspansi pasar dan peningkatan *brand awareness*.

Metode Observasi adalah merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui sesuatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran (Hasibuan et al., 2023). Beberapa hal utama dibahas dalam observasi ini: kualitas dan variasi produk, kemampuan tim produksi, dan kondisi fasilitas operasional. Berikut beberapa hasil yang didapatkan dalam melakukan observasi:

1. Kualitas dan Variasi Produk

Laziza Bakery & Cake memiliki kemampuan untuk memproduksi berbagai jenis produk *bakery* berkualitas tinggi dengan cita rasa yang khas dan konsisten. Variasi produk yang beragam mulai dari roti manis, roti tawar, cake ulang tahun, kue kering, hingga pastry memberikan fleksibilitas dalam strategi pemasaran digital. Hal ini menjamin konten *website* akan memiliki katalog produk yang menarik dan dapat memenuhi berbagai segmen pasar.

2. Kompetensi dan Keterampilan Tim Produksi

Observasi terhadap tim produksi menunjukkan bahwa mereka memiliki kemampuan dan *skill* untuk mengolah bahan dengan cara yang tepat serta memperhatikan standar kebersihan yang ketat. Tim yang terdiri dari Sodikin, Arif, dan Aris memiliki pengalaman yang memadai dalam produksi *bakery*. Hal ini memastikan bahwa produk tetap berkualitas dan

memenuhi standar yang dapat dipromosikan secara *online* dengan percaya diri. Keahlian ini meningkatkan produktivitas dan merupakan salah satu komponen penting keberhasilan operasional yang dapat menjadi nilai jual di *website*.

3. Fasilitas dan Lokasi Strategis

Lokasi usaha diamati secara menyeluruh untuk mengevaluasi seberapa cocok lokasi tersebut dengan kebutuhan operasional dan aksesibilitas pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa area produksi dan toko memiliki luas yang memadai yang memungkinkan proses kerja berjalan bebas dari hambatan. Lokasi di Jl. Kemakmuran No.4, Karanganyar yang strategis dan mudah diakses menjadi keunggulan yang dapat dipromosikan melalui *website*. Tempat ini juga memiliki kapasitas untuk menampung volume produksi yang lebih besar di masa mendatang, yang akan mendukung rencana ekspansi bisnis melalui promosi *online*.

Hasil penelitian ini memberikan pemahaman yang luas tentang kesiapan *Laziza Bakery & Cake* untuk beroperasi secara optimal, mulai dari kualitas produk hingga tim produksi dan fasilitas operasional. Hasilnya menunjukkan bahwa pengembangan *website company profile* dianggap sangat penting untuk membantu memperluas jangkauan promosi dan meningkatkan *brand*

awareness. Diharapkan *website* ini dapat berfungsi sebagai alat promosi dan pemasaran digital yang efektif, sejalan dengan kesiapan produksi dan operasional yang telah diidentifikasi.

Metode observasi ini dapat digunakan untuk merancang strategi pemasaran digital secara optimal. Misalnya, pengembangan *website company profile* dapat membantu *Laziza Bakery & Cake* berkembang dan meningkatkan daya saingnya di pasar yang lebih luas melalui kehadiran *online* yang profesional.

Berikut ini merupakan analisis kebutuhan sistem yang disusun berdasarkan aspek pengguna, *administrator*, dan fitur *website*:

1. Kebutuhan Pengguna

Website ini menyediakan informasi lengkap tentang *Laziza Bakery & Cake*, mulai dari profil perusahaan, filosofi perusahaan, hingga produk unggulan dengan visual yang menarik. Terdapat *gallery* produk yang komprehensif menampilkan berbagai jenis roti dan kue, informasi detail setiap produk, serta integrasi dengan *platform* GrabFood untuk kemudahan pemesanan *online*. Formulir kontak yang mudah diakses serta informasi lokasi, nomor telepon, dan email perusahaan tersedia untuk memudahkan komunikasi. Syarat dan ketentuan pemesanan dijelaskan secara jelas dan sederhana, dengan rincian tentang proses pemesanan dan kebijakan

pelayanan. Desain *website* yang menarik, responsif di berbagai perangkat, dan kecepatan *loading* yang optimal memberikan pengalaman pengguna yang menyenangkan dan *profesional*.

2. Kebutuhan Administrator

Sistem ini memfasilitasi manajemen produk secara menyeluruh, termasuk pengelolaan kategori produk *bakery*, unggahan gambar produk berkualitas tinggi, serta fitur untuk menambah, mengedit, dan menghapus produk dengan mudah. Pada bagian manajemen konten, *administrator* dapat dengan cepat mengedit halaman profil perusahaan, filosofi perusahaan, dan informasi produk unggulan. Fitur manajemen *gallery* memungkinkan pengelolaan foto-foto produk dan suasana toko untuk meningkatkan daya tarik *visual*. Sistem juga menyediakan fitur untuk mengupdate informasi integrasi GrabFood dan mengelola syarat ketentuan pemesanan. Fitur analisis yang disediakan memungkinkan perusahaan untuk mengukur *traffic website* dan mengetahui produk yang paling diminati pengunjung.

3. Kebutuhan Website

Website ini dirancang dengan struktur halaman yang memudahkan navigasi pengunjung untuk mendapatkan informasi lengkap tentang Laziza Bakery & Cake. Halaman *Home* menampilkan informasi kontak utama (081393736568),

link media sosial (Facebook, Instagram, TikTok), *navigation bar* lengkap (*Home, About, Gallery, Menu, Reservasi, Contact*), fitur pencarian, *welcome message* dengan filosofi perusahaan, *button* "Pesan Sekarang" yang mengarah ke halaman Reservasi, *button* "Hubungi Kami", dan postingan blog terbaru.

Halaman *About* menyajikan informasi komprehensif tentang sejarah *Laziza Bakery & Cake* sebagai Pusat Roti Punjungan & Oleh-oleh khas Karanganyar, filosofi nama "Laziza" yang berarti lezat dalam bahasa Arab, daftar produk unggulan (roti hangat, kue *custom, pastry* premium, bolu gulung, brownies, pisang bolen, bakpia Jogja), komitmen kualitas dengan sertifikat halal, dan alamat lengkap dengan *button* yang mengarah ke WhatsApp.

Halaman *Gallery* menampilkan koleksi foto produk yang dikategorikan berdasarkan jenis (*bakery, cake, pastry*) dengan kualitas visual yang menarik. Halaman Menu menyediakan daftar lengkap produk dengan harga mulai dari Roti Sarikaya (Rp 4.000) hingga Bolu Bundar UK 18 (Rp 28.500), *button* integrasi GrabFood yang mengarah langsung ke aplikasi *delivery*, dan kategorisasi "*Bakery & Cake*" dengan *tagline* "Roti Terbaik Laziza - Selalu *Fresh* Setiap Hari".

Halaman Reservasi dilengkapi form pemesanan lengkap (nama pemesan, jenis roti dengan dropdown 24 pilihan produk,

jumlah, tanggal dan waktu reservasi, nomor WhatsApp, alamat pengiriman, catatan khusus), informasi keunggulan (konfirmasi via WhatsApp, kapasitas fleksibel, jam operasional fleksibel, pelayanan *professional*), promo paket punjungan dengan sistem diskon bertingkat (5% untuk 100-500 *box*, 10% + bonus *hampers* untuk 500+ *box*), dan syarat ketentuan dengan sistem DP 50%.

Halaman *Contact* menyediakan form kontak dengan *field* nama lengkap (depan-belakang), email, subjek, pesan, button *submit*, Google Maps dengan koordinat akurat lokasi di Jl. Kemakmuran No.4, dan informasi kontak lengkap. Fitur khusus berupa WhatsApp floating *button* berwarna hijau di pojok kanan bawah tersedia di semua halaman untuk memudahkan komunikasi langsung dengan *customer service*.

2.2.2. Desain Sistem

Pada tahap desain sistem ini, metode yang digunakan untuk merancang *website company profile Laziza Bakery & Cake Karanganyar* adalah metode UML. UML (*Unified Modeling Language*) adalah sebuah bahasa yang berdasarkan grafik/gambar untuk memvisualisasi, menspesifikasikan, membangun, dan pendokumentasian dari sebuah sistem pengembangan *software* berbasis OO (*Object-Oriented*) (Taqiyyudin, 2024). Berikut adalah

penggunaan metode UML pada pengembangan desain sistem *Website Company Profile Laziza Bakery & Cake Karanganyar*:

1. Flowchart

Bagan alir (*flowchart*) adalah teknik analitis bergambar yang digunakan untuk menjelaskan beberapa aspek dari sistem informasi secara jelas, ringkas, dan logis. Bagan alir mencatat cara proses bisnis dilakukan dan cara dokumen mengalir melalui organisasi (Tuasamu et al., 2023).

a. Flowchart User

Pengguna memasuki *website* yang menampilkan halaman Home sebagai halaman utama dengan informasi kontak utama (081393736568), link media sosial (Facebook, Instagram, TikTok), dan *navigation bar* lengkap. Pengguna dapat memilih berbagai menu navigasi, seperti *Home*, *About*, *Gallery*, *Menu*, *Reservasi*, dan *Contact*.

Pada menu *Home* atau halaman utama *web*, pengguna dapat menemukan *welcome message* dengan filosofi perusahaan, *button* "Pesan Sekarang" yang mengarah ke halaman *Reservasi*, *button* "Hubungi Kami", fitur pencarian, serta postingan blog terbaru. Halaman ini juga menampilkan informasi umum tentang *Laziza Bakery & Cake* sebagai pusat roti dan kue berkualitas tinggi di Karanganyar.

Pada menu *About*, pengguna akan diarahkan ke halaman tentang perusahaan *Laziza Bakery & Cake* yang menyajikan informasi komprehensif tentang sejarah perusahaan sebagai Pusat Roti Punjungan & Oleh-oleh khas Karanganyar. Pengguna dapat mengetahui filosofi nama "Laziza" yang berarti lezat dalam bahasa Arab, daftar produk unggulan (roti hangat, kue *custom*, pastry premium, bolu gulung, brownies, pisang bolen, bakpia Jogja), komitmen kualitas dengan sertifikat halal, dan alamat lengkap dengan *button* yang mengarah ke WhatsApp untuk komunikasi langsung.

Pada menu *Gallery*, pengguna akan diarahkan ke halaman yang menampilkan koleksi foto produk yang dikategorikan berdasarkan jenis (*bakery*, *cake*, *pastry*) dengan kualitas *visual* yang menarik. Pengguna dapat melihat berbagai produk roti dan kue yang diproduksi oleh *Laziza Bakery & Cake*, mulai dari roti manis, roti tawar, *cake* ulang tahun, kue kering, hingga *pastry* dengan tampilan visual yang profesional dan menggugah selera.

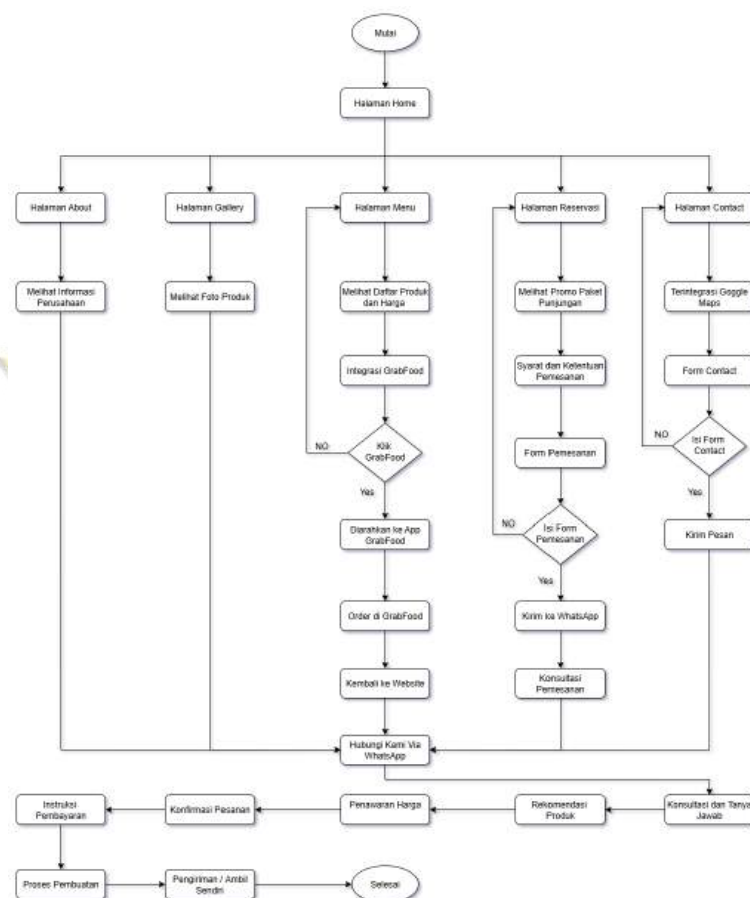
Pada menu *Menu*, pengguna akan diarahkan ke halaman yang menyediakan daftar lengkap produk dengan harga mulai dari Roti Sarikaya (Rp 4.000) hingga Bolu Bundar UK 18 (Rp 28.500). Halaman ini dilengkapi dengan

button integrasi GrabFood yang mengarah langsung ke aplikasi *delivery* untuk kemudahan pemesanan *online*, serta kategorisasi "*Bakery & Cake*" dengan *tagline* "Roti Terbaik Laziza - Selalu *Fresh* Setiap Hari".

Pada menu Reservasi, pengguna akan diarahkan ke halaman yang dilengkapi form pemesanan lengkap dengan field nama pemesan, jenis roti dengan *dropdown* 24 pilihan produk, jumlah, tanggal dan waktu reservasi, nomor WhatsApp, alamat pengiriman, dan catatan khusus. Halaman ini juga menampilkan informasi keunggulan (konfirmasi via WhatsApp, kapasitas fleksibel, jam operasional fleksibel, pelayanan profesional), promo paket punjungan dengan sistem diskon bertingkat (5% untuk 100-500 *box*, 10% + bonus *hampers* untuk 500+ *box*), dan syarat ketentuan dengan sistem DP 50%.

Pada menu *Contact*, pengguna akan diarahkan ke halaman yang menyediakan form kontak dengan *field* nama lengkap (depan-belakang), email, subjek, pesan, dan *button* submit. Halaman ini juga dilengkapi dengan Google Maps dengan koordinat akurat lokasi di Jl. Kemakmuran No.4, Karanganyar, dan informasi kontak lengkap termasuk nomor telepon dan email perusahaan.

Fitur khusus berupa WhatsApp *floating button* berwarna hijau di pojok kanan bawah tersedia di semua halaman untuk memudahkan komunikasi langsung dengan *customer service* Laziza Bakery & Cake, memungkinkan pengguna untuk langsung menghubungi perusahaan kapan saja selama *browsing website*.



Gambar II-2. *Flowchart User*

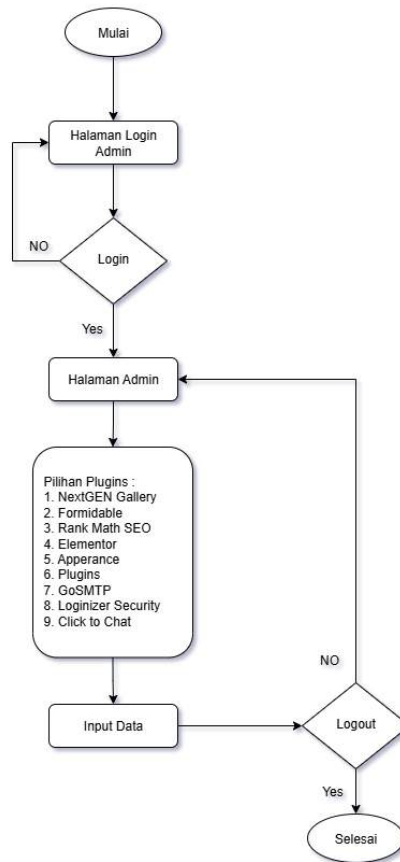
b. *Flowchart Admin*

Administrator dapat mengakses *dashboard admin* untuk *mengelola* seluruh konten *website*. Pada sistem manajemen

produk, administrator dapat mengelola kategori produk *bakery*, mengunggah gambar produk berkualitas tinggi, serta menambah, mengedit, dan menghapus produk dengan mudah.

Pada bagian manajemen konten, *administrator* dapat mengedit halaman profil perusahaan, filosofi perusahaan, dan informasi produk unggulan. Fitur manajemen *gallery* memungkinkan administrator mengelola foto-foto produk dan suasana toko untuk meningkatkan daya tarik *visual website*.

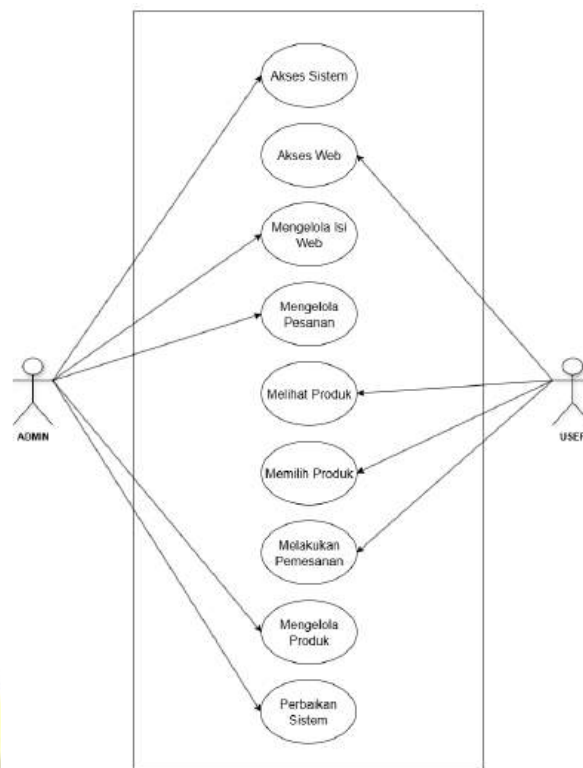
Administrator juga dapat mengupdate informasi integrasi GrabFood, mengelola syarat ketentuan pemesanan, serta mengakses fitur analisis untuk mengukur *traffic website* dan mengetahui produk yang paling diminati pengunjung. Sistem juga menyediakan notifikasi untuk setiap *form* kontak atau reservasi yang masuk untuk memastikan respon yang cepat kepada pelanggan.



Gambar II-3. *Flowchart Admin*

2. *Use case diagram*

Use case diagram menggambarkan interaksi antara aktor dengan proses sistem yang dibuat (Ramdany et al., 2024). *Diagram use case* umumnya dipakai untuk merancang sistem, seperti aplikasi atau *website*. Diagram ini membantu kita memahami bagaimana pengguna akan berinteraksi dengan sistem, misalnya ketika melakukan reservasi, melihat menu produk, atau menghubungi *customer service* melalui WhatsApp.



Gambar II-4. Use case diagram

3. Activity Diagram

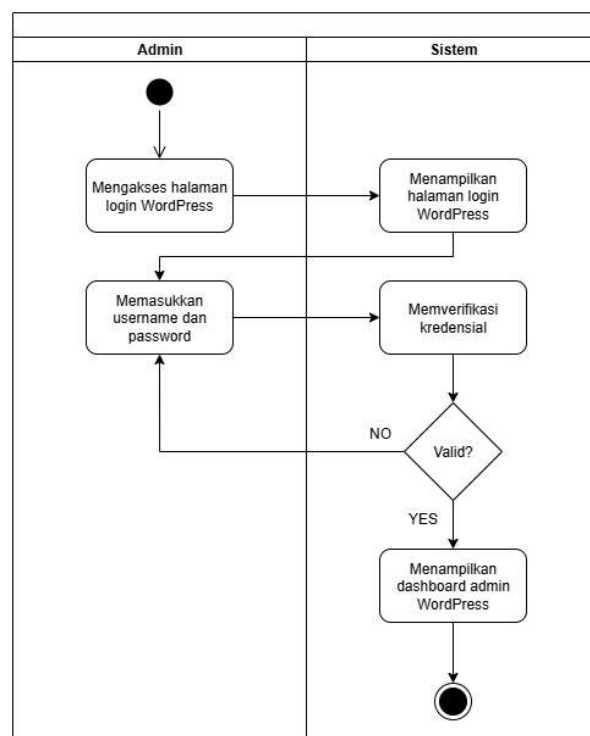
Activity Diagram Merupakan gambaran alir dari aktivitas - aktivitas di dalam sistem yang berjalan (Ramdany et al., 2024).

Berikut *activity diagram* untuk website *Laziza Bakery & Cake*:

a. Activity diagram Halaman Login (Admin)

Pada *activity diagram Login Admin* dimulai dengan *administrator* mengakses halaman *login* WordPress (*/wp-admin*). Kemudian sistem menampilkan halaman *login* WordPress dengan *form username* dan *password*.

Administrator memasukkan kredensial *login*, lalu sistem memverifikasi kredensial tersebut. Jika kredensial valid, sistem akan menampilkan *dashboard* WordPress *admin* dengan semua menu pengelolaan *website*. Namun jika kredensial tidak valid, sistem akan menampilkan pesan *error* dan kembali ke halaman *login* untuk memasukkan kredensial yang benar.

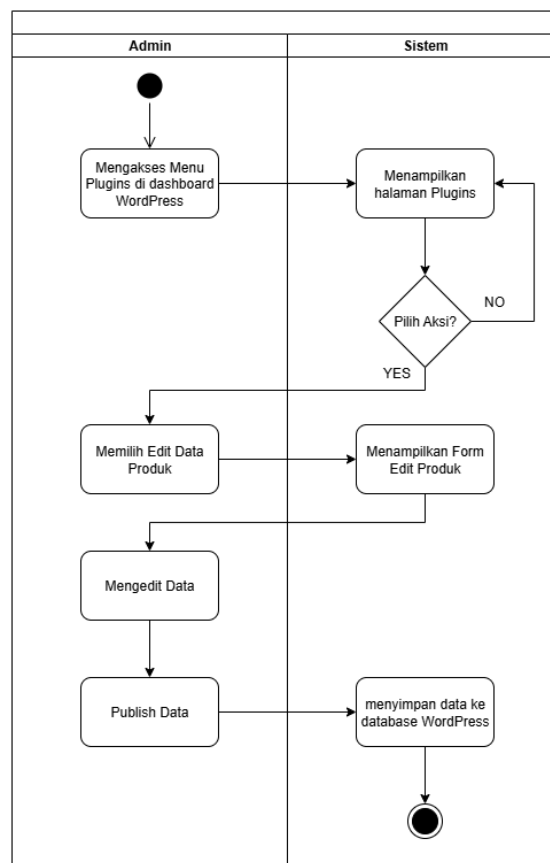


Gambar II-5. Activity diagram Halaman Login (Admin)

b. Activity diagram Edit Data Produk (Admin)

Pada *activity diagram* Edit Data Produk dimulai dengan *admin* mengakses menu *Plugins* atau *Products* di *dashboard* WordPress. Kemudian sistem menampilkan halaman dengan

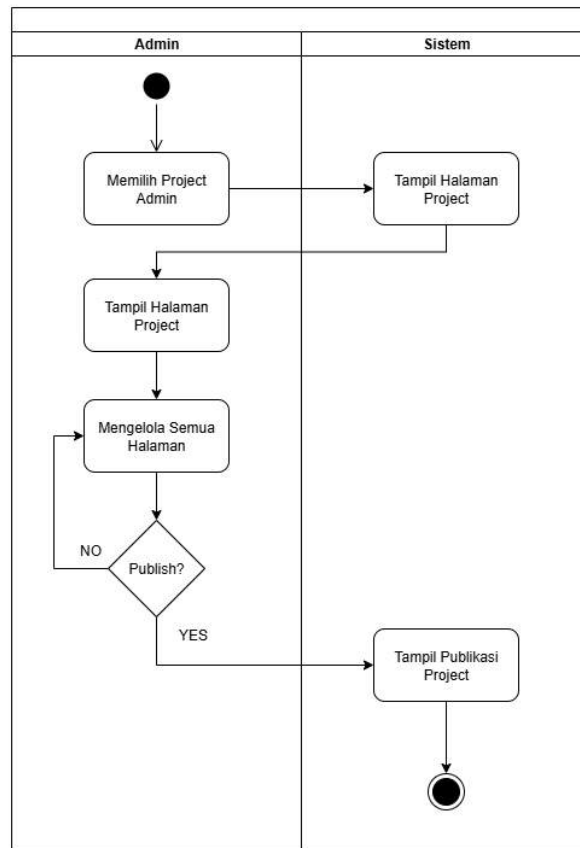
daftar produk yang tersedia. *Admin* memilih produk yang akan diedit, lalu sistem menampilkan *form* edit produk dengan data yang sudah tersimpan sebelumnya. *Admin* melakukan pengeditan data produk seperti nama, harga, deskripsi, dan gambar produk. Setelah selesai melakukan perubahan, admin mengklik tombol Publish atau *Update*, kemudian sistem menyimpan perubahan data ke *database* WordPress dan menampilkan konfirmasi bahwa produk berhasil diperbarui.



Gambar II-6. Activity diagram Edit Data Produk (*Admin*)

c. *Activity Diagram* Kelola Halaman *Website* (*Admin*)

Pada *activity diagram* Kelola Halaman *Website* dimulai dengan *admin* memilih menu *Pages* atau *Posts* untuk mengakses *dashboard* pengelolaan konten. Kemudian sistem menampilkan daftar halaman *website* yang dapat dikelola. *Admin* memilih halaman yang akan diedit, lalu sistem menampilkan *editor* halaman dengan berbagai fitur *editing*. *Admin* melakukan pengelolaan konten dengan mengedit *teks*, menambah informasi, *upload* gambar, atau mengubah *layout* halaman. Setelah selesai *editing*, admin mengevaluasi konten dan jika sudah siap dipublikasikan, admin mengklik tombol *Publish*. Sistem kemudian memproses dan menyimpan perubahan, serta memperbarui halaman di *website* secara langsung.

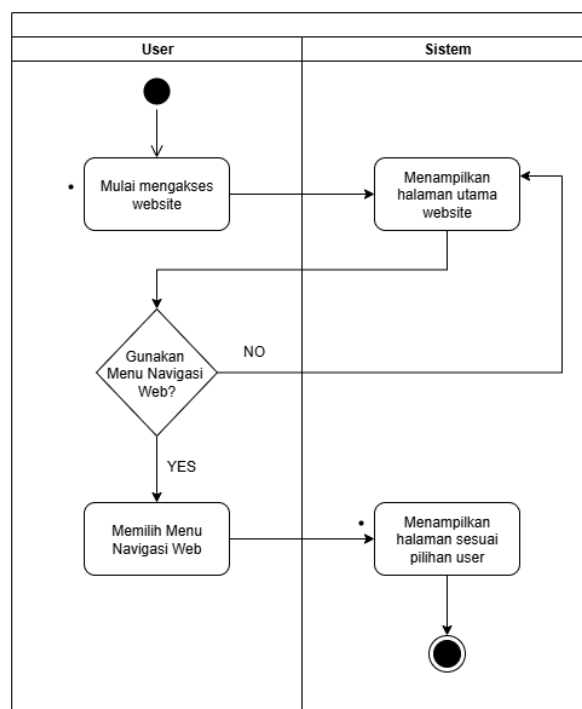


Gambar II-7. *Activity Diagram* Kelola Halaman *Website* (Admin)

d. *Activity diagram* Halaman *Home* (User)

Pada *activity diagram* Halaman *Home* dimulai dengan pengguna atau pengunjung yang mengakses *website* Laziza Bakery & Cake dan diarahkan ke halaman utama. Kemudian sistem menampilkan halaman *Home* dengan berbagai informasi seperti informasi kontak utama (081393736568), link media sosial (Facebook, Instagram, TikTok), *navigation bar* lengkap (*Home*, *About*, *Gallery*, *Menu*, *Reservasi*,

Contact), fitur pencarian, *welcome message* dengan filosofi perusahaan, *button* "Pesan Sekarang" yang mengarah ke halaman Reservasi, *button* "Hubungi Kami", dan postingan blog terbaru. Ketika pengguna tidak mengklik salah satu menu navigasi, maka akan tetap berada di halaman utama. Namun jika pengguna mengklik salah satu menu navigasi tersebut, sistem akan menampilkan halaman sesuai dengan menu yang dipilih sebelumnya.

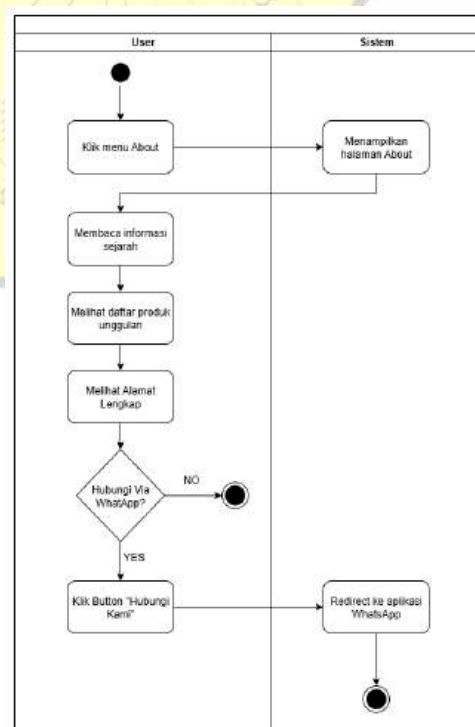


Gambar II-8. *Activity diagram* Halaman Home (User)

e. *Activity diagram* Halaman About (User)

Pada *activity diagram* Halaman About dimulai dengan pengguna mengklik menu navigasi *About*. Kemudian sistem

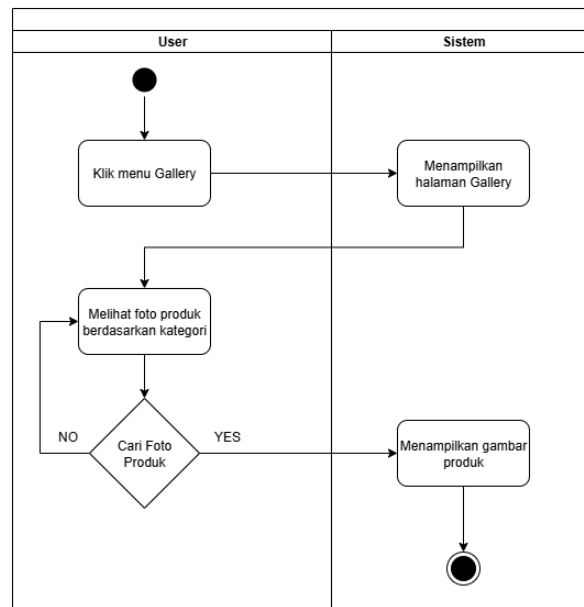
menampilkan halaman *About* yang menyajikan informasi komprehensif tentang sejarah *Laziza Bakery & Cake* sebagai Pusat Roti Punjungan & Oleh-oleh khas Karanganyar, filosofi nama "Laziza" yang berarti lezat dalam bahasa Arab, daftar produk unggulan (roti hangat, kue *custom*, pastry premium, bolu gulung, brownies, pisang bolen, bakpia Jogja), komitmen kualitas dengan sertifikat halal, dan alamat lengkap dengan *button* "Hubungi Kami" yang mengarah ke WhatsApp. Fitur khusus berupa WhatsApp *floating button* berwarna hijau di pojok kanan bawah tersedia untuk memudahkan komunikasi langsung dengan *customer service*.



Gambar II-9. Activity diagram Halaman About (User)

f. *Activity diagram* Halaman *Gallery* (*User*)

Pada *activity diagram* Halaman *Gallery* dimulai dengan pengguna mengklik menu navigasi *Gallery*. Kemudian sistem menampilkan halaman *Gallery* yang berisi koleksi foto produk yang dikategorikan berdasarkan jenis (*bakery*, *cake*, *pastry*) dengan kualitas visual yang menarik. Pengguna dapat melihat dan mencari foto produk tertentu dari berbagai kategori yang tersedia. Halaman ini memberikan gambaran visual yang jelas tentang berbagai produk berkualitas tinggi yang tersedia di *Laziza Bakery & Cake*, memungkinkan calon pelanggan untuk melihat secara detail tampilan produk sebelum melakukan pemesanan. Fitur khusus berupa *WhatsApp floating button* berwarna hijau di pojok kanan bawah tersedia untuk memudahkan komunikasi langsung dengan *customer service*.

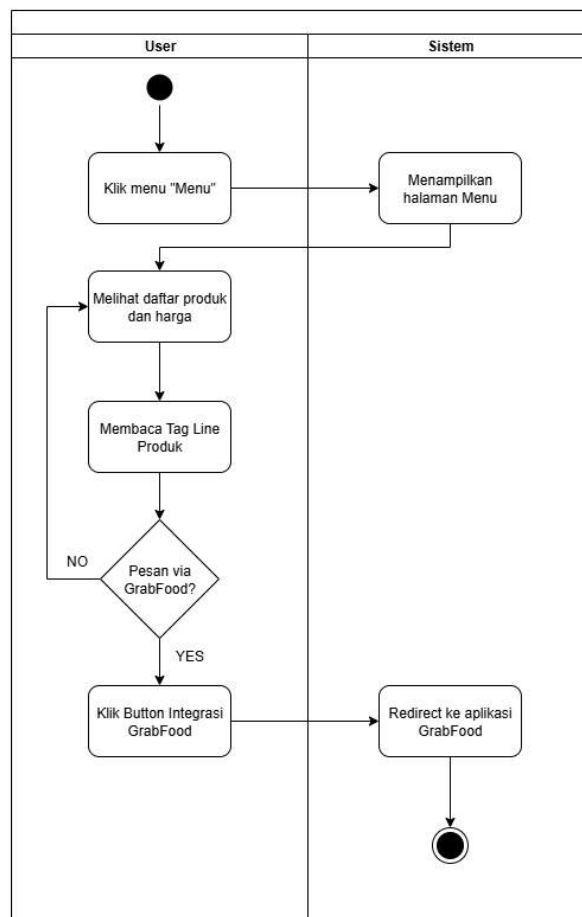


Gambar II-10. *Activity diagram* Halaman Gallery (User)

g. *Activity diagram* Halaman Menu (User)

Pada *activity diagram* Halaman Menu dimulai dengan pengguna mengklik menu navigasi Menu. Kemudian sistem menampilkan halaman Menu yang menyediakan daftar lengkap produk dengan harga mulai dari Roti Sarikaya (Rp 4.000) hingga Bolu Bundar UK 18 (Rp 28.500), *button* integrasi GrabFood yang mengarah langsung ke aplikasi *delivery*, dan kategorisasi "*Bakery & Cake*" dengan *tagline* "Roti Terbaik Laziza - Selalu *Fresh* Setiap Hari". Pengguna dapat melihat semua produk yang tersedia beserta harganya, dan jika tertarik untuk memesan melalui *delivery*, pengguna dapat mengklik *button* GrabFood yang akan mengarahkan ke

aplikasi GrabFood. Fitur khusus berupa WhatsApp *floating button* berwarna hijau di pojok kanan bawah tersedia untuk memudahkan komunikasi langsung dengan *customer service*.

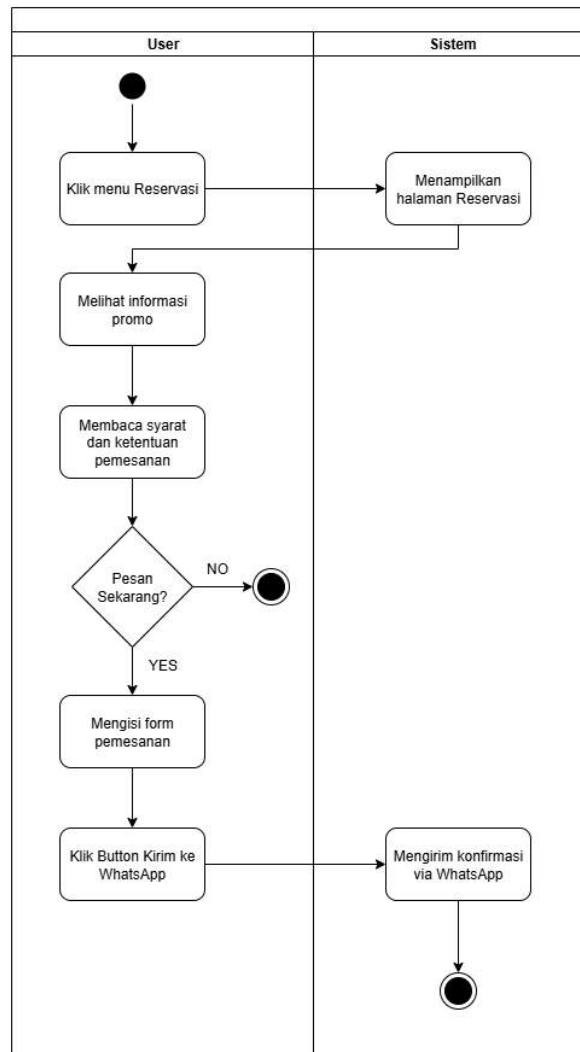


Gambar II-11. *Activity diagram* Halaman Menu (User)

h. *Activity diagram* Halaman Reservasi (User)

Pada *activity diagram* Halaman Reservasi dimulai dengan pengguna mengklik menu navigasi Reservasi. Kemudian sistem menampilkan halaman Reservasi yang dilengkapi form pemesanan lengkap dengan *field* nama

pemesan, jenis roti dengan *dropdown* 24 pilihan produk, jumlah, tanggal dan waktu reservasi, nomor WhatsApp, alamat pengiriman, dan catatan khusus. Halaman ini juga menampilkan informasi keunggulan seperti konfirmasi via WhatsApp, kapasitas fleksibel, jam operasional fleksibel, pelayanan professional, promo paket punjungan dengan sistem diskon bertingkat (5% untuk 100-500 *box*, 10% + bonus hampers untuk 500+ *box*), dan syarat ketentuan dengan sistem DP 50%. Setelah pengguna membaca informasi yang tersedia, pengguna dapat memilih untuk melakukan pemesanan atau tidak. Jika memilih untuk memesan, pengguna akan mengisi *form* pemesanan lengkap kemudian mengirim pesanan melalui *Button* “Kirim ke WhatsApp” yang akan mengarahkan ke WhatsApp untuk konfirmasi. Fitur khusus berupa WhatsApp *floating button* berwarna hijau di pojok kanan bawah tersedia untuk memudahkan komunikasi langsung dengan *customer service*.

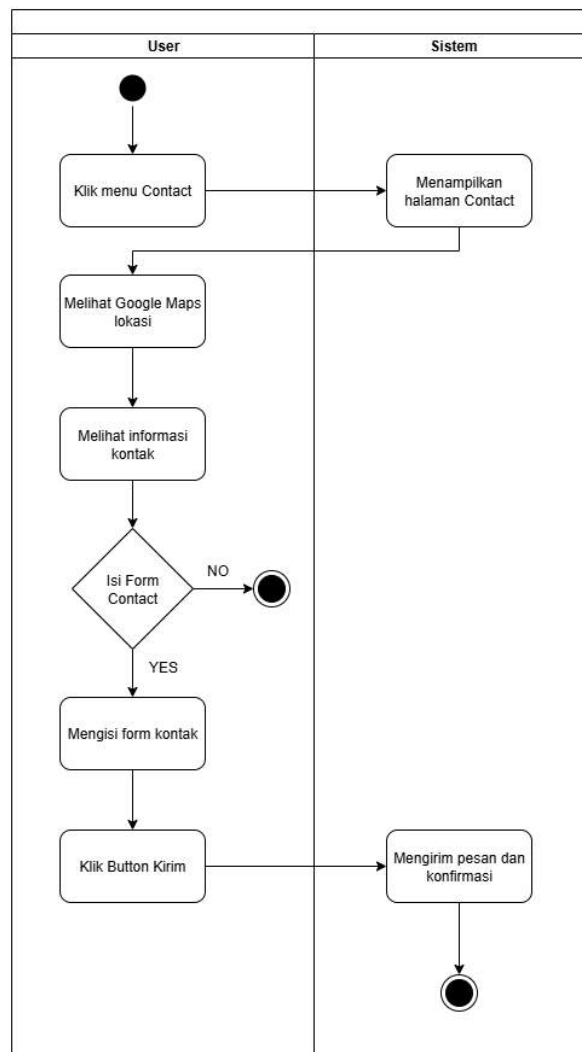


Gambar II-12. *Activity diagram* Halaman Reservasi (User)

i. *Activity diagram* Halaman Contact (User)

Pada *activity diagram* Halaman *Contact* dimulai dengan pengguna mengklik menu navigasi *Contact*. Kemudian sistem menampilkan halaman *Contact* yang menyediakan *form* kontak dengan *field* nama lengkap (depan-belakang), email, subjek, pesan, *button* submit,

Google Maps dengan koordinat akurat lokasi di Jl. Kemakmuran No.4, dan informasi kontak lengkap. Fitur khusus berupa WhatsApp *floating button* berwarna hijau di pojok kanan bawah tersedia di semua halaman untuk memudahkan komunikasi langsung dengan *customer service*.



Gambar II-13. *Activity diagram Halaman Contact (User)*

Pada tahap selanjutnya adalah pembuatan *Wireframe*. *Wireframe* secara umum adalah blueprint bagi para UI/UX desainer, yang merupakan skema atau kerangka yang dapat memberikan gambaran kasar (*lowfidelity*) setiap halaman yang terdapat dalam sebuah *website/mobile* sebelum memasuki tahapan visual *mockup* (Oktaviani et al., 2022). *Wireframe* membantu menentukan struktur *layout*, penempatan elemen, dan alur navigasi yang optimal untuk pengalaman pengguna. Berikut adalah wireframe pada website *Laziza Bakery & Cake* Karanganyar:

1. Halaman *Home*

Halaman *Home* berperan sebagai halaman utama *website* yang memungkinkan pengguna untuk mengakses seluruh menu navigasi yang tersedia di *website* *Laziza Bakery & Cake*. Halaman ini harus dibuat semenarik mungkin agar pengunjung merasa tertarik dan betah untuk menjelajahi keseluruhan *website*.



Gambar II-14. *Wireframe* Halaman *Home*

2. Halaman *About*

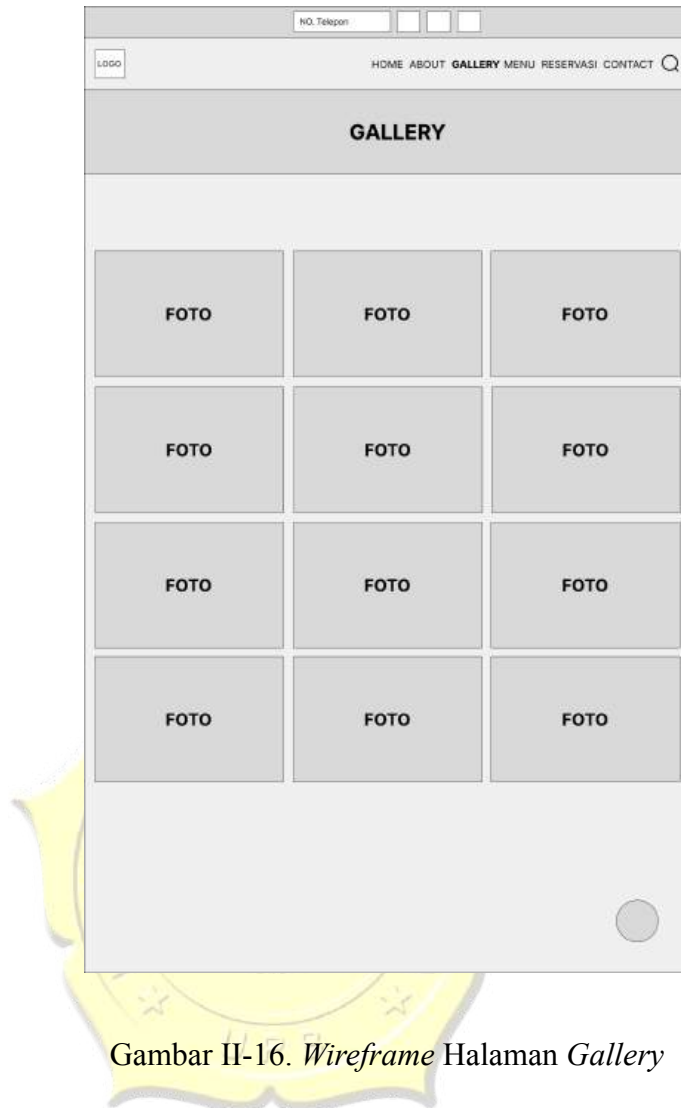
Halaman *About* bertujuan untuk menyajikan informasi lengkap mengenai profil dan latar belakang *Laziza Bakery & Cake* kepada pengunjung *website*. Halaman ini dirancang untuk membangun kepercayaan pelanggan melalui penyajian sejarah perusahaan, filosofi bisnis, dan komitmen terhadap kualitas produk.



Gambar II-15. *Wireframe* Halaman *About*

3. Halaman *Gallery*

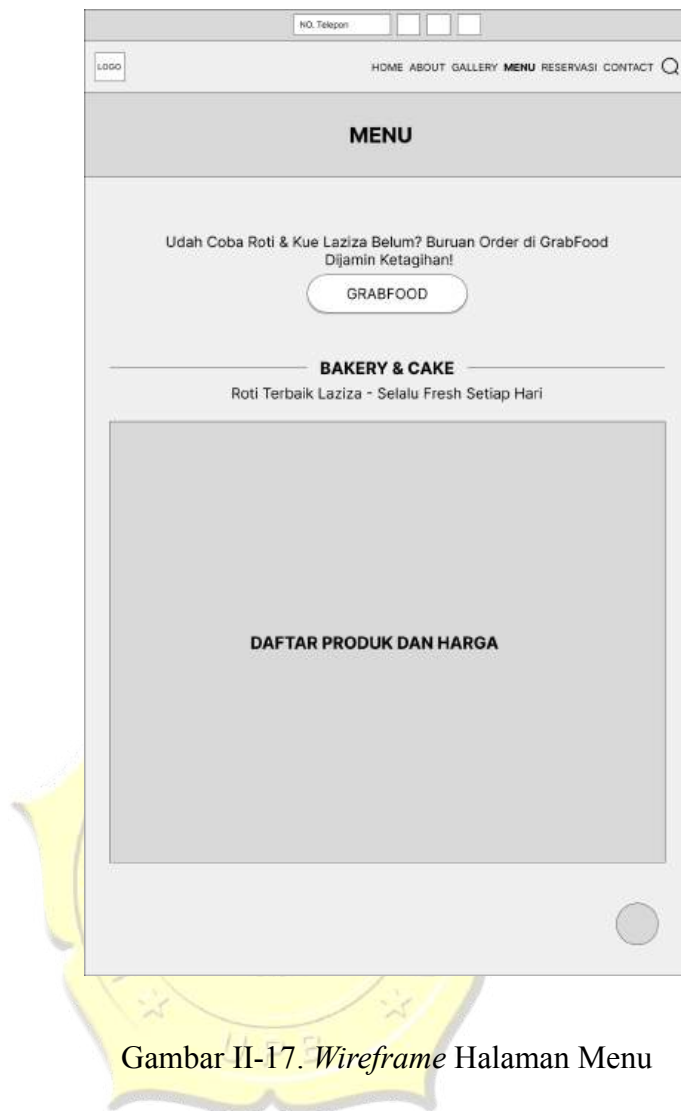
Halaman *Gallery* digunakan untuk menampilkan koleksi foto produk berkualitas tinggi dari berbagai kategori roti dan kue yang diproduksi. Halaman ini dirancang untuk memberikan gambaran *visual* yang menarik tentang variasi produk yang ditawarkan kepada calon pelanggan.



Gambar II-16. *Wireframe* Halaman *Gallery*

4. Halaman Menu

Halaman Menu berperan untuk menampilkan daftar lengkap produk beserta harga dan cara pemesanan. Halaman ini dirancang untuk memudahkan pengunjung dalam memilih produk dan melakukan pemesanan melalui *platform* yang terintegrasi.



Gambar II-17. *Wireframe* Halaman Menu

5. Halaman Reservasi

Halaman Reservasi digunakan untuk menyediakan fasilitas pemesanan produk secara *online* bagi pelanggan. Halaman ini dilengkapi dengan *form* pemesanan yang detail untuk mempermudah proses reservasi dan konfirmasi pesanan.

NO. Telepon

LOGO HOME ABOUT GALLERY MENU RESERVASI CONTACT Q

RESERVASI

KENAPA PESAN DI LAZIZA?

1. Konfirmasi Cepat
2. Jam Operasional Fleksibel
3. Pelayanan Ramah

Promo Paket Punjungan :

1. Order 100-500 Box = Diskon 5%
2. Order 500+ Box = Diskon 10%
3. Free Tas
4. Free Undangan
5. Free Ongkir (Radius 5km dari toko)

Syarat & Ketentuan Pemesanan:

1. Pesanan diproses setelah pembayaran DP 50%
2. DP berfungsi sebagai konfirmasi pesanan dan perencanaan produksi
3. Sisa pembayaran dilunasi saat pengambilan/pengiriman

Masukkan Nama Pemesan

Jenis Roti

Jumlah Roti

Tanggal Reservasi

Waktu Reservasi

No. Pemesan

No. Dihubungi

Masukkan Alamat Pengiriman

Masukkan Pesan

Kirim ke WhatsApp

Gambar II-18. *Wireframe* Halaman Reservasi

6. Halaman *Contact*

Halaman *Contact* bertujuan untuk menyediakan informasi kontak dan cara komunikasi dengan Laziza Bakery & Cake. Halaman ini dirancang untuk memudahkan pelanggan dalam menghubungi perusahaan dan mendapatkan informasi lokasi toko.

NO. Telpun

LOGO HOME ABOUT GALLERY MENU RESERVASI CONTACT

CONTACT

Nama Depan Nama Belakang

Masukkan Email

Masukkan Subjek

Masukkan Pesan

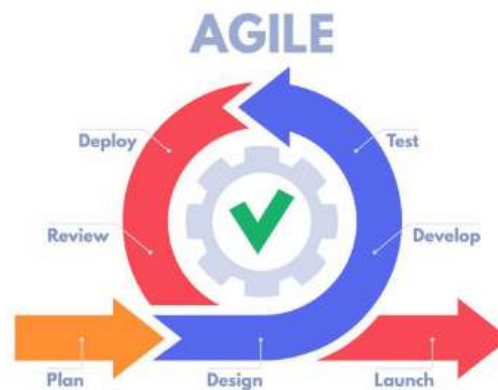
GOGGLE MAPS

Kirim

Gambar II-19. *Wireframe* Halaman *Contact*

2.2.3. Implementasi Sistem

Pada penerapan sistem website *Laziza Bakery & Cake* Karanganyar, metode yang digunakan adalah Metode Agile. Metode agile adalah salah satu metodologi pengembangan perangkat lunak yang efektif dan tangkas. Metode ini tidak mendefinisikan prosedur secara detail untuk bagaimana membuat tipe model yang telah diberikan, meskipun terdapat cara untuk menjadi suatu modeler yang efektif (Yusril et al., 2021).



Gambar II-20. Metode Agile

Berdasarkan Gambar II-20, metode Agile yang diterapkan dalam pengembangan *website* ini terdiri dari beberapa tahap utama yang membentuk siklus berulang:

1. *Planning* (Perencanaan)

Tahap perencanaan adalah fase awal di mana tim mengidentifikasi dan mendefinisikan kebutuhan proyek secara menyeluruh. Pada tahap ini dilakukan analisis kebutuhan pengguna, penentuan fitur-fitur yang akan dikembangkan, penetapan prioritas pengembangan, serta penyusunan *timeline* dan alokasi sumber daya. Planning juga mencakup identifikasi risiko potensial dan strategi mitigasinya.

2. *Design* (Perancangan)

Tahap perancangan fokus pada pembuatan *blueprint* atau cetak biru sistem yang akan dikembangkan. Aktivitas pada tahap ini meliputi perancangan arsitektur sistem, desain *user interface*

(UI) dan *user experience* (UX), pembuatan diagram alur (*flowchart*, *use case*, *activity diagram*), serta *wireframe* atau *mockup visual*. *Design* berfungsi sebagai panduan bagi tahap pengembangan selanjutnya.

3. *Development* (Pengembangan)

Tahap pengembangan adalah proses implementasi desain menjadi produk yang fungsional. Tim *developer* melakukan coding, pembuatan *database*, integrasi komponen sistem, dan konfigurasi *environment*. Pada tahap ini, desain yang telah dibuat diterjemahkan menjadi aplikasi atau sistem yang dapat berjalan sesuai spesifikasi yang telah ditentukan.

4. *Testing* (Pengujian)

Tahap pengujian dilakukan untuk memastikan sistem berfungsi dengan baik dan bebas dari *error*. Testing mencakup pengujian fungsionalitas (apakah fitur bekerja sesuai harapan), pengujian performa (kecepatan dan efisiensi), pengujian keamanan, serta pengujian kompatibilitas di berbagai *platform* atau perangkat. *Bug* dan masalah yang ditemukan didokumentasikan untuk diperbaiki.

5. *Deploy* (*Deployment*/Penyebaran)

Tahap *deployment* adalah proses pemindahan sistem dari lingkungan pengembangan ke lingkungan *production* yang dapat diakses oleh pengguna akhir. Aktivitas meliputi konfigurasi

server, migrasi *database*, pengaturan *domain* dan *hosting*, instalasi *SSL certificate*, serta konfigurasi teknis lainnya agar sistem dapat beroperasi secara optimal di *environment live*.

6. *Review* (Evaluasi dan Tinjauan)

Tahap *review* merupakan evaluasi menyeluruh terhadap sistem yang telah di-deploy untuk memastikan kualitas dan performanya. Tim melakukan pengecekan performa di lingkungan *production*, mengumpulkan *feedback* dari pengguna atau *stakeholder*, menganalisis *metrics* dan *analytics*, serta mengidentifikasi area yang memerlukan *improvement* atau *bug fixing*.

7. *Launch* (Peluncuran)

Tahap *launch* adalah peluncuran resmi produk kepada publik atau target pengguna. Pada tahap ini dilakukan aktivitas promosi, sosialisasi kepada pengguna, pelatihan jika diperlukan, serta monitoring intensif terhadap performa sistem di periode awal peluncuran. *Launch* menandai dimulainya operasional penuh sistem dan interaksi dengan pengguna *real*.

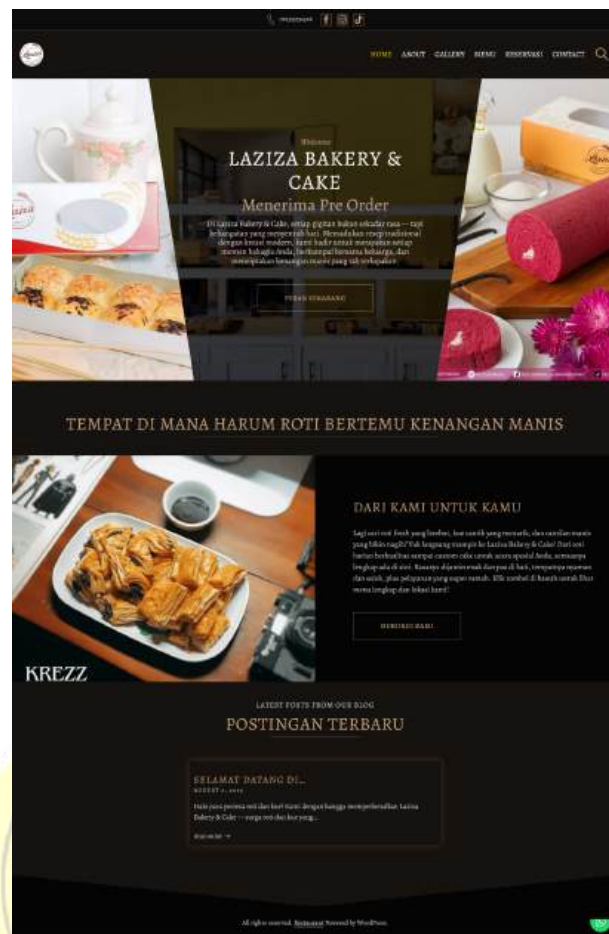
Setelah tahap *launch*, hasil evaluasi dan *feedback* pengguna dikembalikan ke tahap *planning* untuk memulai iterasi berikutnya. Siklus ini berulang secara kontinyu, memungkinkan perbaikan dan pengembangan fitur baru secara bertahap hingga mencapai kualitas optimal. Pendekatan iteratif ini menjadi

keunggulan utama Metode Agile dalam menghasilkan produk yang adaptif dan responsif terhadap perubahan kebutuhan.

Berikut merupakan hasil implementasi sistem pada *website Laziza Bakery & Cake* Karanganyar:

1. Tampilan Halaman *Home*

Pada halaman *Home website Laziza Bakery & Cake* bertujuan untuk memberikan kesan pertama yang kuat dan menarik bagi pengunjung. Halaman ini menyajikan *welcome message* dengan filosofi perusahaan "Kelezatan dalam Setiap Gigitan", informasi kontak utama (081393736568), link media sosial (Facebook, Instagram, TikTok), dan *button* "Pesan Sekarang" yang mengarah ke halaman Reservasi. Kemudian terdapat informasi mengenai keunggulan produk *bakery* dan *pastry* berkualitas tinggi serta WhatsApp *floating button* di pojok kanan bawah untuk komunikasi langsung dengan *customer service*.

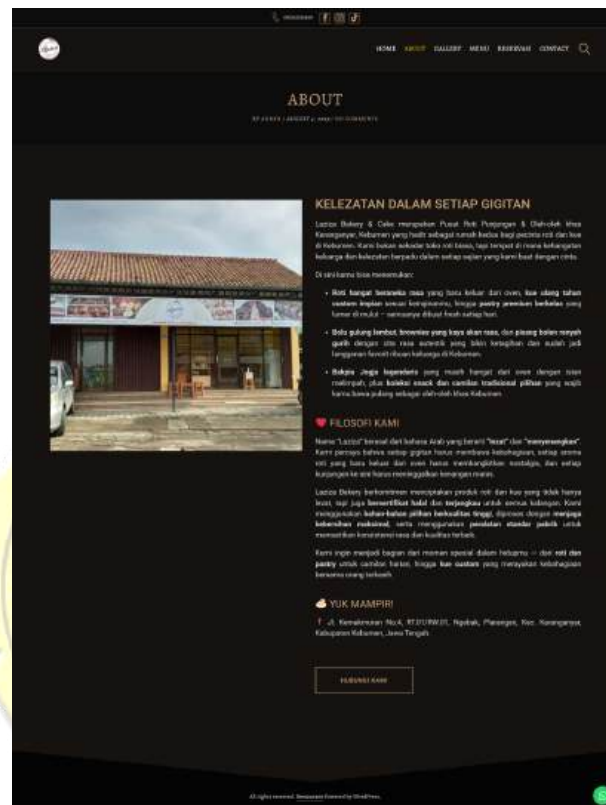


Gambar II-21. Tampilan Halaman *Home*

2. Tampilan Halaman *About*

Pada halaman *About website* Laziza Bakery & Cake bertujuan untuk menyajikan informasi komprehensif tentang profil perusahaan kepada pengunjung. Halaman ini menampilkan sejarah Laziza Bakery & Cake sebagai Pusat Roti Punjungan & Oleh-oleh khas Karanganyar, filosofi nama "Laziza" yang berarti lezat dalam bahasa Arab, dan daftar produk unggulan seperti roti hangat, kue *custom*, pastry

premium, bolu gulung, brownies, pisang bolen, dan bakpia Jogja. Halaman ini juga menyajikan komitmen kualitas dengan sertifikat halal dan alamat lengkap dengan *button* "Hubungi Kami" yang mengarah ke WhatsApp.

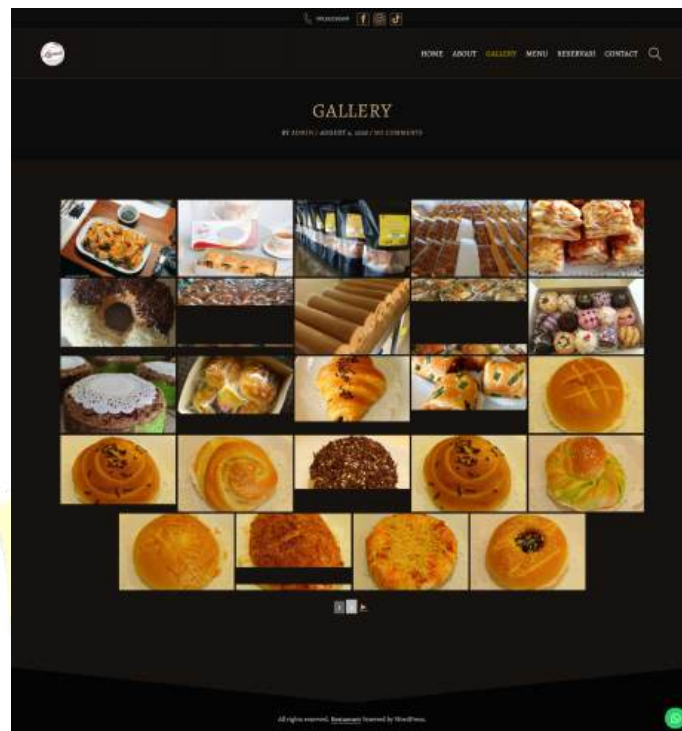


Gambar II-22. Tampilan Halaman *About*

3. Tampilan Halaman *Gallery*

Pada halaman *Gallery website Laziza Bakery & Cake* bertujuan untuk menampilkan koleksi foto produk berkualitas tinggi dengan tampilan visual yang menarik. Halaman ini menyajikan berbagai kategori produk (*bakery, cake, pastry*) dalam bentuk *grid layout* yang memudahkan pengunjung untuk

melihat detail setiap produk. *Gallery* menampilkan produk-produk unggulan seperti roti manis, *cake* ulang tahun, pastry premium, dan berbagai produk *bakery* lainnya dengan kualitas foto yang profesional dan menggugah selera.

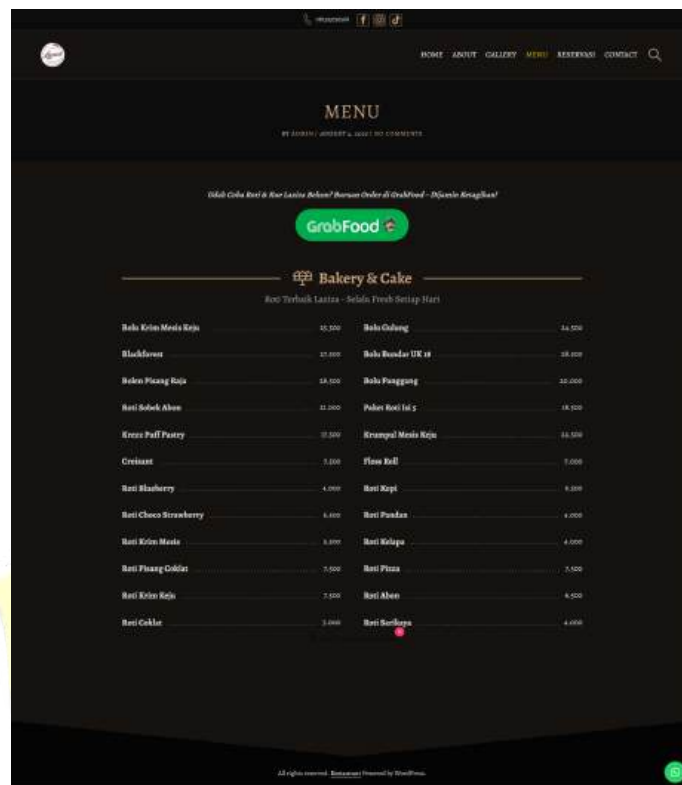


Gambar II-23. Tampilan Halaman *Gallery*

4. Tampilan Halaman Menu

Pada halaman Menu *website Laziza Bakery & Cake* bertujuan untuk menyediakan katalog lengkap produk beserta informasi harga dan pemesanan. Halaman ini menampilkan daftar produk dengan harga mulai dari Roti Sarikaya (Rp 4.000) hingga Bolu Bundar UK 18 (Rp 28.500), dilengkapi dengan *button* integrasi GrabFood yang mengarah langsung ke aplikasi

delivery. Halaman ini juga menyajikan kategorisasi "*Bakery & Cake*" dengan tagline "Roti Terbaik Laziza - Selalu *Fresh* Setiap Hari" untuk memperkuat *brand image* perusahaan.



Gambar II-24. Tampilan Halaman Menu

5. Tampilan Halaman Reservasi

Pada halaman Reservasi *website* Laziza Bakery & Cake bertujuan untuk menyediakan fasilitas pemesanan produk secara online yang mudah dan efisien. Halaman ini dilengkapi dengan form pemesanan lengkap yang mencakup nama pemesan, *dropdown* 24 pilihan produk, jumlah, tanggal dan waktu reservasi, nomor WhatsApp, alamat pengiriman, dan catatan

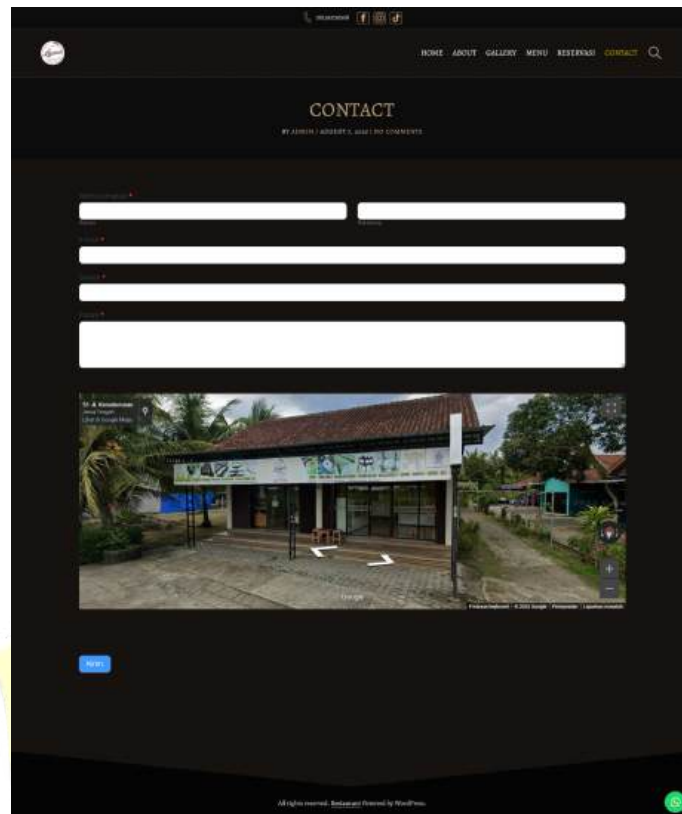
husus. Halaman ini juga menampilkan informasi keunggulan seperti konfirmasi via WhatsApp, kapasitas fleksibel, pelayanan profesional, promo paket punjungan dengan sistem diskon bertingkat, dan syarat ketentuan dengan sistem DP 50%.

Gambar II-25. Tampilan Halaman Reservasi

6. Tampilan Halaman *Contact*

Pada halaman *Contact website Laziza Bakery & Cake* bertujuan untuk menyediakan berbagai cara komunikasi antara perusahaan dengan pelanggan atau calon pelanggan. Halaman ini dilengkapi dengan *form* kontak yang mencakup nama lengkap, email, subjek, dan pesan, serta *button submit* untuk mengirim pesan. Halaman ini juga menyajikan integrasi Google Maps dengan koordinat akurat lokasi di Jl. Kemakmuran No.4,

Karanganyar, dan informasi kontak lengkap termasuk nomor telepon dan email perusahaan untuk memudahkan komunikasi.



Gambar II-26. Tampilan Halaman *Contact*

7. Tampilan *Login Admin*

Pada halaman *Login Admin website Laziza Bakery & Cake* bertujuan untuk memberikan akses khusus kepada *administrator* untuk mengelola seluruh konten *website*. Halaman ini menampilkan *form login* WordPress dengan *field username* atau *email address* dan *password*, serta opsi "*Remember Me*" untuk memudahkan *login* di masa mendatang. Halaman *login* ini juga dilengkapi dengan link "*Lost your password?*" untuk reset

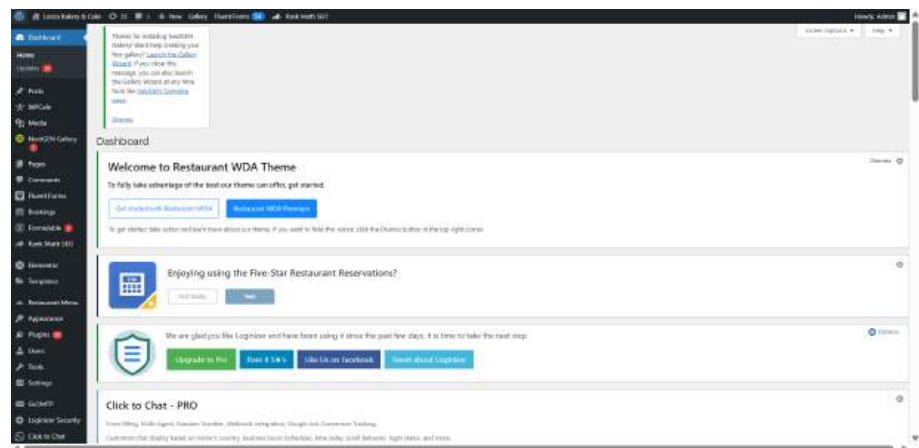
password dan link "[← Go to Laziza Bakery & Cake](#)" untuk kembali ke halaman utama *website*.



Gambar II-27. Tampilan Halaman *Login Admin*

8. Tampilan Dashboard *Admin*

Pada halaman Dashboard *Admin website Laziza Bakery & Cake* bertujuan untuk menyediakan panel kontrol lengkap bagi *administrator* dalam mengelola *website*. Dashboard ini menampilkan menu navigasi lengkap di *sidebar* kiri yang mencakup *Posts*, *Media*, *Pages*, *Comments*, *Appearance*, *Plugins*, *Users*, *Tools*, dan *Settings*. Halaman dashboard juga menyajikan *welcome message* dari *Restaurant WDA Theme*, notifikasi *plugin* yang terinstall seperti *NextGEN Gallery*, serta berbagai *widget* informasi dan *shortcut* untuk memudahkan pengelolaan *website* secara efisien.



Gambar II-28. Tampilan Halaman Dashboard *Admin*

2.2.4. Pengujian dan Evaluasi Sistem

Pada tahap pengujian dan evaluasi sistem ini, metode pengujian yang digunakan adalah *Black box testing*. Metode *Black box testing* merupakan pengujian untuk menunjukkan kesalahan pada *system* aplikasi seperti kesalahan pada fungsi *system* aplikasi, serta menu aplikasi yang hilang. Jadi *Black box testing* merupakan metode uji fungsionalitas *system* aplikasi. Dalam melakukan pengujian menggunakan masukan data acak dengan tujuan untuk mendapatkan hasil yang pasti. Dikatakan pasti artinya bila salah, maka ditolak oleh sistem informasi atau data input tersebut tidak dapat disimpan dalam *database*, sedangkan bila data *input* benar maka dapat diterima/masuk di *database* sistem informasi (Uminingsih et al., 2022).

Berikut ini adalah tabel pengujian *Black box testing* pada *website Laziza Bakery & Cake* yang dibagi berdasarkan halaman untuk *User* dan *admin*:

1. Pengujian Halaman *Home (User)*

Tabel II-2. Pengujian Halaman *Home (User)*

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
Akses Halaman <i>About</i>	Akses halaman <i>About</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>About</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>About</i>	Sistem menampilkan halaman <i>About</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>Gallery</i>	Akses halaman <i>Gallery</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Gallery</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Gallery</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Gallery</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman Menu	Akses halaman Menu melalui menu navigasi	Klik pada menu Menu	Sistem akan menampilkan halaman Menu	Sistem menampilkan halaman Menu	<i>Valid</i>
Akses Halaman Reservasi	Akses halaman Reservasi melalui menu navigasi	Klik pada menu Reservasi	Sistem akan menampilkan halaman Reservasi	Sistem menampilkan halaman Reservasi	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>Contact</i>	Akses halaman <i>Contact</i> melalui	Klik pada menu <i>Contact</i>	Sistem akan menampilkan halaman	Sistem menampilkan halaman	<i>Valid</i>

	menu navigasi		<i>Contact</i>	<i>Contact</i>	
<i>Button</i> Pesan Sekarang	Akses halaman Reservasi melalui tombol di Pesan Sekarang	Klik pada tombol Pesan Sekarang	Sistem akan menampilkan halaman Reservasi	Sistem menampilkan halaman Reservasi	<i>Valid</i>
WhatsApp <i>Floating Button</i>	Akses WhatsApp melalui <i>floating button</i>	Klik pada <i>floating button</i> WhatsApp	Sistem akan membuka aplikasi WhatsApp	Sistem membuka aplikasi WhatsApp	<i>Valid</i>

Berdasarkan hasil pengujian pada Tabel II-2, seluruh fitur yang diuji pada halaman *Home* dapat dinyatakan valid karena semua fungsi navigasi dan interaksi berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Pengujian akses ke berbagai halaman (*About*, *Gallery*, *Menu*, *Reservasi*, dan *Contact*) melalui menu navigasi berhasil mengarahkan pengguna ke halaman tujuan yang tepat tanpa mengalami *error* atau halaman kosong. *Button* "Pesan Sekarang" berfungsi dengan baik sebagai *call-to-action* yang langsung mengarahkan pengguna ke halaman *Reservasi*, memudahkan proses pemesanan tanpa harus mencari menu navigasi secara manual. *WhatsApp Floating Button* yang ditempatkan di pojok kanan bawah juga berhasil membuka aplikasi WhatsApp dengan nomor kontak yang benar, memungkinkan komunikasi *real-time* dengan *customer service*. Kesuksesan pengujian ini menunjukkan bahwa

halaman *Home* telah memenuhi standar fungsionalitas sebagai halaman utama yang menjadi pintu gerbang akses ke seluruh konten *website*, dengan *routing* dan navigasi yang berfungsi sempurna serta integrasi eksternal yang berhasil diterapkan.

2. Pengujian Halaman *About (User)*

Tabel II-3. Pengujian Halaman *About (User)*

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
Akses Halaman <i>Home</i>	Akses halaman <i>Home</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Home</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Home</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Home</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>Gallery</i>	Akses halaman <i>Gallery</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Gallery</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Gallery</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Gallery</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman Menu	Akses halaman Menu melalui menu navigasi	Klik pada menu Menu	Sistem akan menampilkan halaman Menu	Sistem menampilkan halaman Menu	<i>Valid</i>
Akses Halaman Reservasi	Akses halaman Reservasi melalui menu navigasi	Klik pada menu Reservasi	Sistem akan menampilkan halaman Reservasi	Sistem menampilkan halaman Reservasi	<i>Valid</i>
Akses	Akses	Klik pada	Sistem	Sistem	<i>Valid</i>

Halaman <i>Contact</i>	halaman <i>Contact</i> melalui menu navigasi	menu <i>Contact</i>	akan menampilkan halaman <i>Contact</i>	menampil kan halaman <i>Contact</i>	
<i>Button</i> Hubungi Kami	Akses halaman Reservasi melalui tombol di Hubungi Kami	Klik pada tombol Hubungi Kami	Sistem akan membuka aplikasi WhatsApp	Sistem membuka aplikasi WhatsApp	<i>Valid</i>

Hasil pengujian pada Tabel II-3 menunjukkan bahwa halaman *About* dinyatakan valid karena semua elemen navigasi dan interaksi berfungsi dengan baik. Pengujian navigasi ke halaman lain (*Home*, *Gallery*, *Menu*, *Reservasi*, dan *Contact*) dari halaman *About* menunjukkan konsistensi sistem navigasi di seluruh *website*, di mana setiap link berhasil mengarahkan pengguna ke halaman yang sesuai tanpa hambatan. *Button* "Hubungi Kami" yang terintegrasi dengan WhatsApp berhasil membuka aplikasi *messaging* dengan nomor kontak perusahaan yang benar, memberikan kemudahan bagi pengunjung yang tertarik untuk berkomunikasi langsung setelah membaca informasi tentang profil dan filosofi perusahaan. Validitas pengujian ini membuktikan bahwa halaman *About* tidak hanya berfungsi sebagai media penyampaian informasi perusahaan, tetapi juga sebagai jembatan komunikasi yang efektif antara calon pelanggan dengan pihak

Laziza Bakery & Cake, dengan semua fitur interaktif bekerja optimal untuk mendukung pengalaman pengguna yang *seamless*.

3. Pengujian Halaman *Gallery (User)*

Tabel II-4. Pengujian Halaman *Gallery (User)*

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
Akses Halaman <i>Home</i>	Akses halaman <i>Home</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Home</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Home</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Home</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>About</i>	Akses halaman <i>About</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>About</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>About</i>	Sistem menampilkan halaman <i>About</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman Menu	Akses halaman Menu melalui menu navigasi	Klik pada menu Menu	Sistem akan menampilkan halaman Menu	Sistem menampilkan halaman Menu	<i>Valid</i>
Akses Halaman Reservasi	Akses halaman Reservasi melalui menu navigasi	Klik pada menu Reservasi	Sistem akan menampilkan halaman Reservasi	Sistem menampilkan halaman Reservasi	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>Contact</i>	Akses halaman <i>Contact</i> melalui menu	Klik pada menu <i>Contact</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Contact</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Contact</i>	<i>Valid</i>

	navigasi				
<i>View Gambar Produk</i>	Melihat gambar produk dalam gallery	Klik pada gambar produk	Sistem akan memper-besar gambar produk	Sistem memperbesar gambar produk	<i>Valid</i>

Hasil Pengujian pada Tabel II-4 memvalidasi bahwa halaman *Gallery* berfungsi dengan valid karena semua fitur visual dan navigasi beroperasi sesuai ekspektasi. Navigasi antar halaman dari *Gallery* ke halaman lain (*Home*, *About*, *Menu*, *Reservasi*, dan *Contact*) berjalan lancar tanpa gangguan, menunjukkan konsistensi struktur navigasi *website*. Fitur utama halaman *Gallery* yaitu kemampuan untuk melihat gambar produk dalam ukuran yang lebih besar (*zoom/lightbox*) berfungsi dengan sempurna, memungkinkan pengguna untuk melihat detail produk *bakery*, *cake*, dan *pastry* dengan lebih jelas tanpa mengalami distorsi gambar atau *error loading*. Keberhasilan pengujian ini menunjukkan bahwa halaman *Gallery* telah berhasil memenuhi fungsinya sebagai *showcase* visual produk yang menarik dan informatif, dengan kualitas tampilan yang profesional dan fitur interaktif yang memberikan pengalaman *browsing* yang optimal bagi calon pelanggan yang ingin melihat portofolio produk *Laziza Bakery & Cake* sebelum melakukan pemesanan.

4. Pengujian Halaman Menu (*User*)Tabel II-5. Pengujian Halaman Menu (*User*)

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
Akses Halaman <i>Home</i>	Akses halaman <i>Home</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Home</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Home</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Home</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>About</i>	Akses halaman <i>About</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>About</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>About</i>	Sistem menampilkan halaman <i>About</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>Gallery</i>	Akses halaman <i>Gallery</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Gallery</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Gallery</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Gallery</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman Reservasi	Akses halaman Reservasi melalui menu navigasi	Klik pada menu Reservasi	Sistem akan menampilkan halaman Reservasi	Sistem menampilkan halaman Reservasi	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>Contact</i>	Akses halaman <i>Contact</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Contact</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Contact</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Contact</i>	<i>Valid</i>
<i>Button</i> GrabFood	Akses GrabFood melalui	Klik pada <i>button</i> GrabFood	Sistem akan membuka	Sistem membuka aplikasi	<i>Valid</i>

	<i>button</i> integrasi		aplikasi GrabFood	GrabFood	
--	----------------------------	--	----------------------	----------	--

Hasil pengujian pada Tabel II-5 menunjukkan status valid untuk halaman Menu karena seluruh fungsi navigasi dan integrasi platform eksternal bekerja dengan baik. Pengujian navigasi ke berbagai halaman (*Home, About, Gallery, Reservasi, dan Contact*) dari halaman Menu berhasil dilakukan tanpa kendala, memastikan pengguna dapat berpindah halaman dengan mudah. Fitur yang paling krusial dalam halaman ini adalah *button* integrasi GrabFood yang berhasil membuka aplikasi *delivery* dengan benar, memungkinkan pengguna untuk langsung melakukan pemesanan melalui platform GrabFood. Keberhasilan integrasi ini sangat penting dalam konteks bisnis modern di mana kemudahan pemesanan *online* menjadi faktor kunci dalam keputusan pembelian konsumen. Validitas pengujian ini membuktikan bahwa halaman Menu tidak hanya berfungsi sebagai katalog produk dengan informasi harga yang lengkap (dari Roti Sarikaya Rp 4.000 hingga Bolu Bundar UK 18 Rp 28.500), tetapi juga sebagai *gateway* yang menghubungkan *website* dengan ekosistem e-commerce yang lebih luas, memberikan fleksibilitas kepada pelanggan dalam memilih metode pemesanan yang paling nyaman bagi mereka.

5. Pengujian Halaman Reservasi (*User*)Tabel II-6. Pengujian Halaman Reservasi (*User*)

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
Akses Halaman <i>Home</i>	Akses halaman <i>Home</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Home</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Home</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Home</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>About</i>	Akses halaman <i>About</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>About</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>About</i>	Sistem menampilkan halaman <i>About</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>Gallery</i>	Akses halaman <i>Gallery</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Gallery</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Gallery</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Gallery</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman Menu	Akses halaman Menu melalui menu navigasi	Klik pada menu Menu	Sistem akan menampilkan halaman Menu	Sistem menampilkan halaman Menu	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>Contact</i>	Akses halaman <i>Contact</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Contact</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Contact</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Contact</i>	<i>Valid</i>
<i>Form</i> Reservasi	Mengisi <i>form</i> reservasi dengan	Input Nama Pemesan, Jenis	Sistem akan memvalidasi dan memproses	Sistem memvalidasi dan memproses	<i>Valid</i>

	data lengkap	Roti, Jumlah Roti, Tanggal Reservasi, Waktu Reservasi, No. Pemesan, No yg bisa dihubungi, Alamat, dan Pesan.	<i>form</i>	<i>s form</i>	
<i>Button Kirim ke WhatsApp</i>	Mengirim form reservasi ke WhatsApp	Klik <i>button</i> Kirim ke WhatsApp	Sistem akan membuka WhatsApp dengan data <i>form</i>	Sistem membuka WhatsApp dengan data <i>form</i>	<i>Valid</i>

Hasil Pengujian pada Tabel II-6 memvalidasi bahwa halaman Reservasi dinyatakan valid karena semua komponen *form* pemesanan dan integrasi sistem bekerja sesuai dengan yang diharapkan. Navigasi ke halaman lain tetap konsisten dan berfungsi dengan baik dari halaman Reservasi. Yang paling penting, form reservasi berhasil memvalidasi semua *input* data yang dimasukkan pengguna, termasuk nama pemesan, jenis roti dari *dropdown* 24 pilihan produk, jumlah, tanggal dan waktu reservasi, nomor WhatsApp, alamat pengiriman, dan catatan khusus. Sistem validasi memastikan bahwa tidak ada field yang kosong (*required fields*), format data sesuai seperti format nomor telepon dan tanggal yang valid, serta *dropdown* produk menampilkan semua pilihan dengan

benar. *Button* "Kirim ke WhatsApp" berfungsi optimal dengan mengkompilasi semua data *form* dan membuka aplikasi WhatsApp dengan pesan yang terformat otomatis berisi detail pesanan lengkap. Keberhasilan pengujian ini menunjukkan bahwa halaman Reservasi telah berhasil menjadi solusi pemesanan *online* yang efisien, menggabungkan kemudahan *form* digital dengan kenyamanan komunikasi melalui WhatsApp, serta menampilkan informasi penting seperti promo paket punjungan dengan sistem diskon bertingkat dan syarat ketentuan DP 50% yang membantu pelanggan memahami prosedur pemesanan dengan jelas.

6. Pengujian Halaman *Contact (User)*

Tabel II-7. Pengujian Halaman *Contact (User)*

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
Akses Halaman <i>Home</i>	Akses halaman <i>Home</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>Home</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>Home</i>	Sistem menampilkan halaman <i>Home</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>About</i>	Akses halaman <i>About</i> melalui menu navigasi	Klik pada menu <i>About</i>	Sistem akan menampilkan halaman <i>About</i>	Sistem menampilkan halaman <i>About</i>	<i>Valid</i>
Akses Halaman <i>Gallery</i>	Akses halaman <i>Gallery</i>	Klik pada menu <i>Gallery</i>	Sistem akan menampilkan halaman	Sistem menampilkan	<i>Valid</i>

	melalui menu navigasi		<i>Gallery</i>	halaman <i>Gallery</i>	
Akses Halaman Menu	Akses halaman Menu melalui menu navigasi	Klik pada menu Menu	Sistem akan menampilkan halaman Menu	Sistem menampilkan halaman Menu	<i>Valid</i>
Akses Halaman Reservasi	Akses halaman Reservasi melalui menu navigasi	Klik pada menu Reservasi	Sistem akan menampilkan halaman Reservasi	Sistem menampilkan halaman Reservasi	<i>Valid</i>
<i>Form</i> Kontak	Mengisi <i>form</i> kontak dengan data lengkap	Input nama depan, nama belakang, email, subjek, pesan	Sistem akan memvalidasi dan mengirim <i>form</i>	Sistem memvalidasi dan mengirim <i>form</i>	<i>Valid</i>
Google Maps	Akses lokasi melalui Google Maps	Klik, geser, zoom in dan zoom out pada maps	Sistem akan menampilkan lokasi sesuai request	Sistem menampilkan lokasi sesuai request	<i>Valid</i>

Hasil pengujian pada Tabel II-7 menunjukkan bahwa halaman *Contact* dinyatakan valid karena semua fitur komunikasi dan informasi lokasi berfungsi dengan sempurna. Navigasi ke halaman lain dari halaman *Contact* berjalan lancar tanpa hambatan, mempertahankan konsistensi *user experience* di seluruh *website*. *Form* kontak berhasil memvalidasi dan mengirim pesan dengan baik, dengan sistem yang memeriksa format email yang benar, memastikan semua *field* terisi lengkap (nama depan, nama

belakang, email, subjek, dan pesan), serta memberikan konfirmasi pengiriman yang jelas setelah pesan berhasil dikirim ke email tujuan. Integrasi Google Maps berfungsi sempurna dengan semua fitur interaktif seperti klik untuk melihat detail lokasi, geser untuk menjelajahi area sekitar, dan zoom in/out untuk melihat skala yang berbeda, dengan koordinat yang akurat menunjukkan alamat Jl. Kemakmuran No.4, Karanganyar. Validitas pengujian ini membuktikan bahwa halaman *Contact* telah berhasil menjadi pusat informasi kontak yang komprehensif, memudahkan pelanggan untuk berkomunikasi melalui berbagai *channel* (*form* kontak, informasi telepon, email) dan menemukan lokasi fisik toko dengan mudah melalui peta interaktif, mendukung *customer experience* yang optimal dalam menjalin komunikasi dengan *Laziza Bakery & Cake*.

7. Pengujian Halaman *Home* (Admin)

Tabel II-8. Pengujian Halaman *Home* (Admin)

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
Edit <i>Welcome Message</i>	Edit pesan selamat datang di halaman <i>Home</i>	Edit teks <i>welcome message</i>	Sistem akan menyimpan perubahan teks	Sistem menyimpan perubahan teks	<i>Valid</i>
<i>Update Informasi Kontak</i>	<i>Update</i> informasi kontak utama	Edit nomor telepon	Sistem akan meng <i>update</i> informasi kontak	Sistem meng <i>update</i> informasi kontak	<i>Valid</i>
Edit Links Sosial Media	Edit link media sosial	Update URL Facebook Instagram, TikTok	Sistem akan menyimpan link baru	Sistem menyimpan link baru	<i>Valid</i>

<i>Update Menu Navigasi</i>	Edit menu navigasi utama	Tambah/hapus/edit menu navigasi	Sistem akan mengupdate struktur menu	Sistem mengupdate struktur menu	<i>Valid</i>
Edit <i>Button</i> Pesan Sekarang	Edit <i>button call-to-action</i>	<i>Update</i> teks dan link button	Sistem akan menyimpan perubahan <i>button</i>	Sistem menyimpan perubahan <i>button</i>	<i>Valid</i>
<i>Update Blog Posts</i>	<i>Update</i> postingan blog terbaru	<i>Publish</i> /edit/hapus postingan	Sistem akan memperbarui konten <i>blog</i>	Sistem memperbarui konten <i>blog</i>	<i>Valid</i>

Berdasarkan hasil pengujian pada Tabel II-8, semua fitur pengelolaan konten halaman *Home* oleh *administrator* dapat dinyatakan valid karena seluruh fungsi editing dan updating berjalan dengan baik. *Admin* berhasil mengedit *welcome message* dengan sistem yang menyimpan perubahan *teks* dan langsung menampilkan perubahan di halaman *Home* untuk pengguna. *Update* informasi kontak utama seperti nomor telepon dapat dilakukan dengan sukses, dan sistem memperbarui informasi di semua tempat di mana nomor kontak ditampilkan untuk menjaga konsistensi data. *Edit* links sosial media (Facebook, Instagram, TikTok) berfungsi dengan baik, di mana URL yang diperbarui tersimpan dan link baru berfungsi dengan benar ketika diklik pengguna. *Update* menu navigasi memungkinkan admin untuk menambah, menghapus, atau mengedit struktur menu, dan sistem memperbarui navigasi secara *real-time* tanpa merusak layout *website*. *Edit button* "Pesan Sekarang" berhasil dilakukan dengan teks dan link yang dapat diubah sesuai kebutuhan, dan perubahan tersimpan dengan button tetap berfungsi mengarah ke tujuan yang baru. *Update blog posts* melalui CMS WordPress berjalan lancar dengan admin dapat mempublikasikan, mengedit, atau menghapus

postingan, dan perubahan langsung terlihat di halaman *Home*. Keberhasilan pengujian ini menunjukkan bahwa sistem manajemen konten untuk halaman *Home* telah berfungsi optimal, memberikan fleksibilitas penuh kepada *administrator* untuk mengelola konten dinamis tanpa memerlukan keahlian programming, mendukung kemudahan operasional dalam menjaga *website* tetap *update* dan relevan dengan kebutuhan bisnis yang terus berkembang.

8. Pengujian Halaman *About (Admin)*

Tabel II-9. Pengujian Halaman *About (Admin)*

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
Edit Sejarah Perusahaan	Edit sejarah perusahaan	Update <i>teks</i> sejarah Perusahaan	Sistem akan menyimpan perubahan sejarah	Sistem menyimpan perubahan sejarah	<i>Valid</i>
<i>Update</i> Filosofi Perusahaan	Edit filosofi perusahaan	Update filosofi perusahaan	Sistem akan menyimpan perubahan filosofi	Sistem menyimpan perubahan filosofi	<i>Valid</i>
Edit Teks Daftar Produk Unggulan	Edit daftar produk unggulan	<i>Update</i> daftar produk unggulan	Sistem akan menyimpan daftar produk baru	Sistem menyimpan daftar produk baru	<i>Valid</i>
Edit Alamat Perusahaan	Edit alamat perusahaan	<i>Update</i> alamat lengkap	Sistem akan menyimpan alamat baru	Sistem menyimpan alamat baru	<i>Valid</i>
<i>Update Button</i> WhatsApp “Hubungi	Edit <i>button</i> WhatsApp	<i>Update</i> link dan <i>teks button</i>	Sistem akan menyimpan perubahan <i>button</i>	Sistem menyimpan perubahan <i>button</i>	<i>Valid</i>

Kami”					
-------	--	--	--	--	--

Hasil Pengujian pada Tabel II-9 memvalidasi bahwa pengelolaan konten halaman *About* oleh *administrator* berfungsi dengan valid karena semua fitur editing informasi perusahaan bekerja sesuai ekspektasi. Admin dapat mengubah konten sejarah perusahaan dengan sistem yang menyimpan perubahan dan *text editor* yang berfungsi dengan baik untuk *formatting* konten. Update filosofi perusahaan dapat dilakukan dengan lancar, dimana konten yang diperbarui tersimpan dengan benar termasuk *formatting* khusus yang diterapkan. *Edit* daftar produk unggulan memungkinkan *admin* untuk menambah atau mengurangi item dalam daftar, dan sistem menampilkan daftar yang diperbarui dengan format yang konsisten. *Edit* alamat perusahaan berjalan dengan sukses, dan yang penting adalah sistem memperbarui informasi alamat tidak hanya di halaman *About* tetapi juga di halaman *Contact* secara konsisten untuk menjaga integritas data. *Update button* WhatsApp "Hubungi Kami" berfungsi dengan baik, di mana *admin* dapat mengubah nomor WhatsApp dan *teks button*, dan link tetap berfungsi dengan nomor yang diperbarui ketika diklik pengguna. Validitas pengujian ini membuktikan bahwa sistem pengelolaan halaman *About* memberikan kontrol penuh kepada *administrator* untuk menjaga informasi profil perusahaan tetap akurat dan *up-to-date*, yang sangat penting untuk membangun

kredibilitas dan kepercayaan pelanggan terhadap *Laziza Bakery & Cake* sebagai UMKM yang profesional dan terpercaya.

9. Pengujian Halaman *Gallery (Admin)*

Tabel II-10. Pengujian Halaman *Gallery (Admin)*

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
<i>Upload Foto Produk</i>	<i>Upload foto produk baru</i>	Upload gambar <i>bakery, cake, pastry</i>	Sistem akan menyimpan gambar ke <i>gallery</i>	Sistem menyimpan gambar ke <i>gallery</i>	<i>Valid</i>
Edit Kategori Gambar	Edit kategori gambar	Tetapkan kategori gambar	Sistem akan mengkategorikan gambar	Sistem mengkategorikan gambar	<i>Valid</i>
<i>Update Deskripsi Gambar</i>	Edit deskripsi gambar	<i>Update caption</i> dan deskripsi produk	Sistem akan menyimpan deskripsi baru	Sistem menyimpan deskripsi baru	<i>Valid</i>
Hapus Gambar	Hapus gambar dari <i>gallery</i>	Hapus gambar yang tidak diperlukan	Sistem akan menghapus gambar	Sistem menghapus gambar	<i>Valid</i>

Hasil pengujian pada Tabel II-10 menunjukkan bahwa pengelolaan *gallery* oleh *administrator* dinyatakan valid karena semua fitur manajemen media visual berfungsi dengan sempurna. *Upload* foto produk berhasil dilakukan dengan sistem yang dapat menerima dan menyimpan gambar ke *gallery* dengan kualitas yang baik, mendukung format gambar umum seperti JPG dan PNG tanpa mengalami *error*. *Edit* kategori gambar berfungsi dengan baik, memungkinkan admin untuk mengkategorikan gambar berdasarkan jenis produk (*bakery, cake, pastry*), dan sistem menyimpan kategori serta menampilkan gambar sesuai filter kategori di halaman *gallery* untuk memudahkan pengguna menemukan produk spesifik. *Update* deskripsi gambar dapat dilakukan dengan lancar, di mana *caption* dan deskripsi produk dapat ditambahkan atau diubah, dan informasi tersebut tersimpan serta ditampilkan ketika pengguna melihat gambar untuk memberikan konteks yang lebih baik. Hapus gambar berfungsi dengan baik, di mana *admin* dapat menghapus gambar yang tidak diperlukan dan sistem menghapus *file* tanpa menyisakan *broken links* yang dapat merusak tampilan *website*. Keberhasilan pengujian ini menunjukkan bahwa sistem manajemen *gallery* telah memberikan *tools* yang komprehensif bagi administrator untuk mengelola aset visual *website*, yang sangat penting untuk bisnis *bakery* di mana tampilan visual produk menjadi faktor kunci dalam menarik minat pelanggan dan mempengaruhi keputusan pembelian.

10. Pengujian Halaman Menu (*Admin*)

Tabel II-11. Pengujian Halaman Menu (*Admin*)

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
------------------	-------------------	--------------	-------------------------------	-----------------	--------

Tambahka n Produk Baru	Tambah produk baru ke menu	Input nama produk dan harga	Sistem akan menambah produk ke menu	Sistem menambah produk ke menu	<i>Valid</i>
Edit Harga Produk	Edit harga produk	<i>Update</i> harga produk	Sistem akan menyimpa n harga baru	Sistem menyimpan harga baru	<i>Valid</i>
<i>Update</i> Nama Produk	Edit nama produk	<i>Update</i> nama produk	Sistem akan menyimpa n nama baru	Sistem menyimpan nama baru	<i>Valid</i>
Edit <i>Button</i> GrabFood	Edit link integrasi GrabFood	<i>Update</i> URL aplikasi GrabFood	Sistem akan menyimpa n link baru	Sistem menyimpan link baru	<i>Valid</i>
<i>Update</i> <i>Tagline</i>	Edit <i>tagline</i> menu	<i>Update</i> <i>tagline</i> baru	Sistem akan menyimpa n <i>tagline</i> baru	Sistem menyimpan <i>tagline</i> baru	<i>Valid</i>

Hasil Pengujian pada Tabel II-11 memvalidasi bahwa pengelolaan halaman Menu oleh *administrator* berfungsi dengan valid karena semua fitur manajemen produk dan informasi berjalan sesuai yang diharapkan. Tambah produk baru dapat dilakukan dengan mudah, di mana admin memasukkan nama dan harga produk, dan produk langsung muncul di halaman Menu untuk pengguna tanpa *delay*. *Edit* harga produk berfungsi dengan baik, memungkinkan admin untuk mengubah harga sesuai dengan perubahan biaya produksi atau strategi *pricing*, dan sistem memperbarui informasi dengan perubahan yang langsung terlihat di halaman Menu. *Update* nama produk dapat dilakukan tanpa

mempengaruhi data lain seperti harga atau gambar produk, menunjukkan sistem pengelolaan konten yang baik dengan struktur data yang tepat. *Edit button* GrabFood berhasil dilakukan dengan admin dapat mengubah URL link ke aplikasi GrabFood, dan link yang diperbarui berfungsi dengan benar ketika pengguna mengkliknya untuk melakukan pemesanan melalui *platform delivery*. *Update tagline* seperti "Roti Terbaik Laziza - Selalu *Fresh* Setiap Hari" dapat diubah sesuai kebutuhan *marketing*, dan sistem menyimpan *tagline* baru serta menampilkannya di halaman Menu untuk memperkuat *brand message*. Validitas pengujian ini membuktikan bahwa sistem pengelolaan menu memberikan fleksibilitas penuh kepada *administrator* untuk mengelola katalog produk secara dinamis, yang sangat penting dalam bisnis *bakery* di mana variasi produk dan harga dapat berubah berdasarkan ketersediaan bahan atau musim, mendukung operasional bisnis yang agile dan responsif terhadap perubahan pasar.

11. Pengujian Halaman Reservasi (*Admin*)

Tabel II-12. Pengujian Halaman Reservasi (*Admin*)

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
Edit <i>Form</i> Pemesanan	Edit <i>form</i> pemesanan	<i>Update form</i> pemesanan	Sistem akan meng- <i>update form</i> pemesanan	Sistem meng- <i>update form</i> pemesanan	<i>Valid</i>
<i>Update</i> Pilihan Jenis Produk	Edit Pilihan Jenis Produk	<i>Update</i> pilihan produk	Sistem akan menyimpan pilihan baru	Sistem menyimpan pilihan baru	<i>Valid</i>

Edit Informasi Promo	Edit informasi promo	<i>Update</i> informasi diskon	Sistem akan menyimpan informasi promo	Sistem menyimpan informasi promo	<i>Valid</i>
<i>Update</i> Informasi Diskon	Edit informasi diskon	<i>Update</i> URL aplikasi GrabFood	Sistem akan menyimpan informasi diskon	Sistem menyimpan informasi diskon	<i>Valid</i>
<i>Update</i> Syarat dan Ketentuan Pemesan	Edit syarat dan ketentuan pemesanan	<i>Update</i> aturan DP 50%	Sistem akan menyimpan syarat baru	Sistem menyimpan syarat baru	<i>Valid</i>
<i>Update</i> Button Kirim ke WhatsApp	Edit integrasi WhatsApp	<i>Update</i> nomor dan format pesan otomatis	Sistem akan mengupdate integrasi	Sistem mengupdate integrasi	<i>Valid</i>

Hasil pengujian pada Tabel II-12 menunjukkan bahwa pengelolaan halaman Reservasi oleh *administrator* dinyatakan valid karena semua fitur kustomisasi *form* dan informasi pemesanan berfungsi dengan optimal. *Edit form* pemesanan dapat dilakukan dengan sukses, di mana *admin* dapat mengubah struktur *form* seperti menambah atau mengurangi *field* sesuai kebutuhan, dan sistem memperbarui *form* tanpa merusak fungsi validasi yang sudah ada. *Update* pilihan jenis produk berfungsi dengan baik, memungkinkan admin untuk menambah atau mengurangi pilihan produk di *dropdown* (yang saat ini memiliki 24 pilihan), dan perubahan tersimpan dengan *dropdown* menampilkan opsi yang

diperbarui untuk pengguna. *Edit* informasi promo seperti keunggulan layanan (konfirmasi via WhatsApp, kapasitas fleksibel, jam operasional fleksibel, pelayanan professional) dapat diubah, dan konten yang diperbarui ditampilkan dengan benar di halaman Reservasi untuk menarik minat calon pemesan. *Update* informasi diskon bertingkat (5% untuk 100-500 *box*, 10% + bonus hampers untuk 500+ *box*) berjalan lancar, dan sistem menyimpan serta menampilkan informasi promo yang akurat untuk membantu pelanggan memahami benefit yang mereka dapatkan. *Update* syarat dan ketentuan pemesanan seperti aturan DP 50% dapat diubah sesuai kebijakan perusahaan, dan perubahan tersimpan serta ditampilkan dengan jelas kepada calon pemesan untuk menghindari miskomunikasi. *Update button* "Kirim ke WhatsApp" berfungsi dengan baik, di mana admin dapat mengubah nomor WhatsApp tujuan dan format pesan otomatis, dan integrasi tetap berfungsi dengan konfigurasi yang baru. Validitas pengujian ini membuktikan bahwa sistem pengelolaan halaman Reservasi memberikan kontrol penuh kepada administrator untuk menyesuaikan proses pemesanan dengan kebutuhan operasional bisnis yang dinamis, mendukung fleksibilitas dalam menjalankan promosi, mengubah kebijakan pemesanan, dan mengoptimalkan *conversion rate* melalui informasi yang jelas dan menarik.

12. Pengujian Halaman *Contact (Admin)*Tabel II-13. Pengujian Halaman *Contact (Admin)*

Fitur yang diuji	Langkah Pengujian	<i>Input</i>	<i>Output</i> yang diharapkan	Hasil Pengujian	Status
Edit <i>Form</i> Kontak	Edit <i>form</i> Kontak	<i>Update field form</i> kontak	Sistem akan mengupdate <i>form</i> kontak	Sistem mengupdate <i>form</i> kontak	<i>Valid</i>
<i>Update</i> Google Maps	Edit integrasi Google Maps	<i>Update</i> koordinat lokasi perusahaan	Sistem akan mengupdate lokasi maps	Sistem mengupdate lokasi maps	<i>Valid</i>
Kelola Pesan Kontak	Kelola pesan masuk	<i>View, reply, delete</i> pesan dari <i>form</i> kontak	Sistem akan mengelola pesan dengan baik	Sistem mengelola pesan dengan baik	<i>Valid</i>

Hasil Pengujian pada Tabel II-13 memvalidasi bahwa pengelolaan halaman *Contact* oleh *administrator* berfungsi dengan valid karena semua fitur manajemen komunikasi dan informasi lokasi bekerja sesuai ekspektasi. *Edit form* kontak dapat dilakukan dengan sukses, di mana admin dapat mengubah *field form* seperti menambah atau mengurangi komponen form (nama depan, nama belakang, email, subjek, pesan), dan perubahan diterapkan dengan *form* tetap berfungsi dengan validasi yang tepat untuk memastikan data yang diterima berkualitas. *Update* Google Maps berjalan dengan baik, memungkinkan admin untuk mengubah koordinat lokasi perusahaan, dan sistem memperbarui embed code dengan maps yang menampilkan lokasi yang benar sesuai dengan alamat

Jl. Kemakmuran No.4, Karanganyar. Kelola pesan kontak berfungsi dengan sempurna, di mana admin dapat melihat (*view*) semua pesan yang masuk dari pengguna, membalas (*reply*) pesan untuk memberikan respon yang cepat, dan menghapus (*delete*) pesan yang sudah tidak relevan, dengan sistem manajemen pesan yang user-friendly dan efisien. Validitas pengujian ini membuktikan bahwa sistem pengelolaan halaman *Contact* telah memberikan tools yang komprehensif bagi administrator untuk mengelola berbagai aspek komunikasi dengan pelanggan, mulai dari kustomisasi form kontak untuk mengumpulkan informasi yang tepat, update informasi lokasi untuk memudahkan pelanggan menemukan toko fisik, hingga manajemen pesan yang memungkinkan komunikasi dua arah yang efektif, mendukung *customer service* yang responsif dan profesional yang menjadi kunci dalam membangun loyalitas pelanggan dan reputasi bisnis *Laziza Bakery & Cake* di era digital.

2.3. Rencana Pengembangan Usaha

2.3.1. Rencana Pengembangan Usaha

Berdasarkan implementasi *website company profile* yang telah berhasil dilakukan, *Laziza Bakery & Cake* memiliki rencana pengembangan usaha yang komprehensif untuk meningkatkan daya saing dan ekspansi pasar di era digital. Rencana pengembangan ini disusun dengan mempertimbangkan potensi yang dimiliki perusahaan, peluang pasar yang ada, serta dukungan teknologi informasi melalui website yang telah dikembangkan.

Laziza Bakery & Cake akan mengoptimalkan penggunaan *website company profile* sebagai pusat informasi dan komunikasi

dengan pelanggan. *Website* akan terus diperbarui dengan konten-konten menarik, foto produk berkualitas tinggi, dan informasi promo terkini. Integrasi dengan *platform* media sosial akan diperkuat untuk meningkatkan *brand awareness* dan *engagement* dengan target market yang lebih luas, terutama generasi milenial dan Gen Z yang aktif menggunakan internet.

Dengan dukungan *website* yang informatif dan profesional, Laziza Bakery & Cake merencanakan ekspansi pasar dari yang semula hanya melayani wilayah Karanganyar dan sekitarnya menjadi melayani seluruh wilayah Kebumen bahkan hingga tingkat regional Jawa Tengah. Strategi pemasaran digital akan difokuskan pada *Search Engine Optimization* (SEO) untuk meningkatkan visibilitas *online* dan mempermudah calon pelanggan menemukan produk melalui mesin pencari.

Rencana pengembangan produk mencakup penambahan variasi roti dan kue sesuai dengan tren pasar dan permintaan konsumen. Laziza Bakery & Cake akan mengembangkan produk-produk *seasonal*, paket *gift*, dan layanan *catering* untuk acara-acara khusus. Dengan adanya *website*, perusahaan dapat dengan mudah mempromosikan produk baru dan mengumpulkan *feedback* dari pelanggan untuk pengembangan produk selanjutnya. *Website company profile* akan menjadi fondasi untuk mengintegrasikan sistem operasional yang lebih efisien. Rencana

ke depan mencakup implementasi sistem manajemen *inventory* berbasis *web*, sistem pelacakan pesanan online, dan integrasi dengan *platform delivery* seperti GrabFood, GoFood, dan ShopeeFood untuk memperluas channel distribusi dan memudahkan akses pelanggan.

2.3.2. Tahap-Tahap Pengembangan Usaha

Tahap pengembangan usaha Laziza *Bakery & Cake* dibagi menjadi empat fase strategis dengan timeline 24 bulan. Pada tahap pertama stabilisasi dan optimalisasi (bulan 1-6), fokus pengembangan diarahkan pada stabilisasi *website* yang telah diimplementasikan dan optimalisasi konten. Aktivitas yang akan dilakukan meliputi monitoring performa *website*, analisis *traffic* pengunjung, dan pengumpulan *feedback* dari pengguna untuk perbaikan berkelanjutan. Pada tahap ini juga akan dilakukan pelatihan intensif kepada tim marketing (Devi dan Puji) untuk mengelola *website* dan media sosial secara optimal, serta pelatihan kepada seluruh tim tentang pentingnya *customer service* yang responsif melalui *platform* digital.

Tahap kedua ekspansi digital dan integrasi *platform* (bulan 7-12) fokus pada ekspansi kehadiran digital melalui integrasi dengan *platform-platform external*. Akan dilakukan kerjasama resmi dengan GrabFood, GoFood, dan *platform delivery* lainnya untuk memperluas jangkauan distribusi. Pengembangan strategi

SEO akan diintensifkan dengan pembuatan konten *blog* rutin, optimalisasi kata kunci, dan link *building* untuk meningkatkan *ranking* di mesin pencari. Pada tahap ini juga akan diimplementasikan sistem analitik yang lebih mendalam untuk memahami *behavior* pengunjung *website* dan preferensi pelanggan.

Tahap ketiga diversifikasi produk dan layanan (bulan 13-18) akan fokus pada diversifikasi produk dan layanan berbekal data dan *insights* yang diperoleh dari *website* dan *platform* digital. Akan dikembangkan lini produk baru berdasarkan permintaan pasar yang teridentifikasi melalui *website*, seperti produk diet, produk premium, atau produk dengan kemasan khusus untuk *gift*. Layanan *catering* dan *custom cake* akan diperluas dengan sistem pemesanan online yang terintegrasi penuh dengan *website*. Pada tahap ini juga akan mulai dikembangkan program loyalitas pelanggan melalui *platform* digital.

Tahap keempat skalabilitas dan ekspansi geografis (bulan 19-24) merupakan fase skalabilitas dan ekspansi geografis. Dengan fondasi digital yang kuat, Laziza Bakery & Cake akan membuka peluang kemitraan atau *franchise* dengan daerah lain. *Website* akan dikembangkan menjadi *platform multi-location* yang dapat menampung informasi cabang-cabang baru. Sistem *supply chain* akan dioptimalkan untuk mendukung ekspansi, dan akan dikembangkan aplikasi *mobile* untuk memberikan pengalaman

pelanggan yang lebih personal dan *convenient*. Setiap tahap pengembangan akan diukur dengan *Key Performance Indicators* (KPI) yang spesifik, meliputi peningkatan *traffic website* minimum 25% per tahap, pertumbuhan penjualan online minimum 30% per tahap, *expansion* ke minimal 3 *platform delivery* baru, dan pencapaian target ekspansi geografis ke minimal 2 kota/kabupaten baru dalam 2 tahun. Evaluasi berkala akan dilakukan setiap 3 bulan untuk memastikan pencapaian target dan melakukan *adjustment* strategi sesuai dengan perkembangan pasar dan teknologi.



BAB III

KESIMPULAN DAN SARAN

3.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) yang dilakukan di *Laziza Bakery & Cake* Karanganyar, teknologi informasi melalui *website company profile* menjadi solusi strategis untuk meningkatkan promosi *online* dan memperluas jangkauan pasar UMKM. *Laziza Bakery & Cake* yang sebelumnya menghadapi keterbatasan dalam promosi digital dan hanya mengandalkan media sosial sederhana, kini memiliki *platform* online yang profesional dan informatif. Pengembangan *website company profile* berbasis WordPress dengan metode Agile terbukti efektif dalam menciptakan solusi digital yang sesuai dengan kebutuhan bisnis, memungkinkan perubahan dan perbaikan secara fleksibel selama proses pengembangan.

Website yang telah diimplementasikan menunjukkan kinerja yang optimal berdasarkan pengujian *Black Box Testing* yang dilakukan pada seluruh fitur, baik dari sisi pengguna maupun *administrator*. Semua aspek fungsionalitas *website* termasuk navigasi halaman, *form* reservasi online, integrasi WhatsApp *floating button*, integrasi Google Maps, dan koneksi dengan *platform* GrabFood berjalan dengan lancar tanpa kesalahan yang signifikan. *Website* berhasil menyajikan informasi

lengkap tentang profil perusahaan, filosofi "Laziza", katalog produk dengan harga, *gallery* foto berkualitas tinggi, sistem reservasi terintegrasi WhatsApp, dan informasi kontak yang mudah diakses, memberikan pengalaman pengguna yang komprehensif dan profesional.

Implementasi *website company profile* ini memberikan dampak positif signifikan dalam meningkatkan kredibilitas bisnis dan brand *image* Laziza Bakery & Cake sebagai UMKM modern yang mengikuti perkembangan teknologi. *Website* berfungsi sebagai media promosi 24/7 yang dapat menjangkau pasar lebih luas dari yang semula terbatas pada wilayah Karanganyar menjadi berpotensi regional, mendukung rencana ekspansi bisnis ke depan. Meskipun *website* telah berfungsi dengan baik untuk kebutuhan promosi dan komunikasi dasar, masih terdapat ruang pengembangan untuk fitur-fitur lanjutan seperti *e-commerce* terintegrasi, sistem pembayaran *online*, *tracking* pesanan *real-time*, dan sistem rating produk yang dapat meningkatkan pengalaman pelanggan dan efisiensi operasional di masa mendatang.

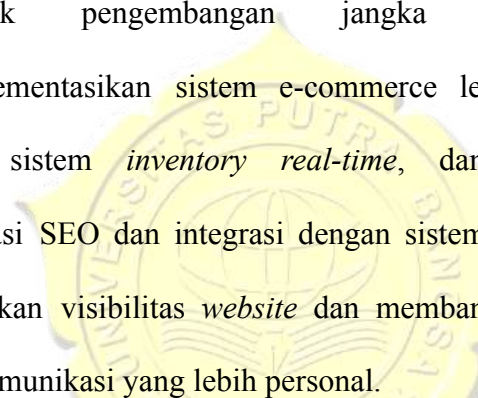
3.2. Saran

Saran untuk peneliti selanjutnya bahwa untuk memberikan informasi yang akurat kepada pengunjung, konten *website* termasuk deskripsi produk, foto *gallery*, dan informasi harga harus selalu diperbarui secara berkala. Peneliti juga perlu mengoptimalkan tampilan dan navigasi *website* agar pengguna mudah menemukan informasi yang

dicari, serta menambahkan fitur *gallery* yang lebih interaktif untuk menarik perhatian pelanggan.

Website harus responsif dan dapat diakses optimal di berbagai perangkat. Mengintegrasikan fitur pencarian dan filter produk berdasarkan kategori akan memudahkan pelanggan menemukan produk sesuai kebutuhan. Peneliti dapat mengembangkan fitur interaktif seperti sistem rekomendasi produk dan kalkulator harga otomatis untuk meningkatkan pengalaman pelanggan.

Untuk pengembangan jangka panjang, disarankan mengimplementasikan sistem e-commerce lengkap dengan *payment gateway*, sistem *inventory real-time*, dan dashboard *analytics*. Optimalisasi SEO dan integrasi dengan sistem CRM dapat membantu meningkatkan visibilitas *website* dan membangun loyalitas pelanggan melalui komunikasi yang lebih personal.



DAFTAR PUSTAKA

- Hapiz, M., Septia, L. P., Aprilianti, D., Aprilianto, D., Maulida, I., Muhammad, F., ... & Herdiana, D. (2025). Analisis Kebijakan Pengembangan UMKM Digital di Indonesia: Tantangan dan Peluang. *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 3(5), 36-44.
- Romdoni, M. L., Arhasy, A. N., & Tarwiyyah, W. (2025). PREFERENSI GENERASI Z TERHADAP PENGALAMAN BERBELANJA DI TOKO FISIK VS. *ONLINE* (STUDI KOMPARATIF DI KOTA TASIKMALAYA). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 10(1), 75-81.
- Prasetya, D. (2025). Riset: Waktu Orang Indonesia Main Internet Capai 7 Jam 22 Menit per Hari. <https://www.suara.com/author/247/dicky-prastya>
- Hasibuan, M. P., Azmi, R., Arjuna, D. B., & Rahayu, S. U. (2023). Analisis pengukuran temperatur udara dengan metode observasi. *Jurnal Garuda Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 8-15.
- Taqiyyudin, D. (2024). Perancangan *Company Profile* Berbasis *Web* Sebagai Media Promosi KUP Margo Rahayu.
- Tuasamu, Z., Lewaru, N. A. I. M., Idris, M. R., Syafaat, A. B. N., Faradilla, F., Fadlan, M., ... & Efendi, R. (2023). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan Menggunakan DFD Dan *Flowchart* Pada Bisnis Porobico. *Jurnal Bisnis dan Manajemen (JURBISMAN)*, 1(2), 495-510.
- Ramdany, S. W., Kaidar, S. A., Aguchino, B., Amelia, C., Putri, A., & Anggie, R. (2024). Penerapan UML Class Diagram dalam Perancangan Sistem Informasi Perpustakaan Berbasis *Web*. *Journal of Industrial and Engineering System*, 5(1), 30-41.
- Oktaviani, S. N., Aziz, C. F., & Sulthon, B. M. (2022). Analisa UI/UX Sistem Informasi Penjualan Berbasis *Mobile* Menggunakan Metode Prototype. *KLIK: Kajian Ilmiah Informatika dan Komputer*, 2(6), 225-233.

- Larasati, I., Yusril, A. N., & Al Zukri, P. (2021). *Systematic literature review* analisis metode agile dalam pengembangan aplikasi *mobile*. Sistemasi, 10(2), 369-380.
- Ichsanudin, M. N., Yusuf, M., & Suraya, S. (2022). Pengujian Fungsional Perangkat Lunak Sistem Informasi Perpustakaan Dengan Metode *Black Box Testing* Bagi Pemula. *STORAGE: Jurnal Ilmiah Teknik dan Ilmu Komputer*, 1(2), 1-8.
- Sasoko, D. M., & Mahrudi, I. (2022). Teknik analisis SWOT dalam sebuah perencanaan kegiatan. *Jurnal Studi Interdisipliner Perspektif*, 22(1), 8-19.



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1-1 NIB.....	85
Lampiran 1-2 Surat Permohonan KKL.....	86
Lampiran 1-4 Surat Pengajuan Judul Laporan KKL.....	88
Lampiran 1-5 Surat Pernyataan Kesiapan Unggah Video Dokumentasi KKL Pada Kanal Youtube.....	89
Lampiran 1-6 Kartu Bimbingan Kegiatan KKL Program Studi S1 Ilmu..... Komputer.....	90
Lampiran 1-7 Kartu Bimbingan Penulisan Laporan KKL Program Studi S1..... Ilmu Komputer.....	91
Lampiran 2-1 Denah Lokasi.....	92
Lampiran 3-1 Foto Produk <i>Bakery & Cake</i>	94
Lampiran 4-1 Foto Izin untuk dijadikan tempat KKL.....	94
Lampiran 4-2 Foto Diskusi Masalah dan Konten Media Sosial <i>Laziza Bakery & Cake</i>	95
Lampiran 4-3 Foto Berpamitan dengan Pemilik <i>Laziza Bakery & Cake</i>	95
Lampiran 5-1 Tautan video <i>Laziza Bakery & Cake</i> di Youtube.....	96

1. Kelengkapan Perijinan



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO NOMOR INDUK BERUSAHA: 0220005520856

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

- | | |
|--|--|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : RAHMAT WIDIYANTO |
| 2. Alamat Kantor | : DESA KARANGKEMIRI, Kel. Karangkemiri, Kec. Karanganyar, Kab. Kebumen, Provinsi Jawa Tengah |
| No. Telepon | : 082138328007 |
| Email | : rahmat.widiyantogb@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 kepabeaan, 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.

NIB ini 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: 5 Mei 2020

Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 14 September 2021

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari 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 BSR-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Lampiran 1-1 NIB



UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombang KM 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0287-5296662

No : 92/Rek/KKL/E/VII/2025

Kebumen, 11 Juli 2025

Lamp : -

Hal : **PERMOHONAN IZIN KULIAH KERJA LAPANGAN**

Kepada

Yth. Pimpinan Laziza BAKERY & CAKE
Jl. Kemakmuran No.4, RT.01/RW.01, Ngebak,
Pilarangan, Kec. Karanganyar, 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
Rendi Akbar Firmansyah	220202679	Sains dan Teknologi	Ilmu Komputer	085643822586
Akhmad Angidanal Fitro	220202674	Sains dan Teknologi	Ilmu Komputer	087733156604
Kurnia Anggie Oktriana	220202676	Sains dan Teknologi	Ilmu Komputer	087773147863
Rahmat Setiawan	220202678	Sains dan Teknologi	Ilmu Komputer	085702414063

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 2025 s.d 31 Agustus 2025.

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.

UNIVERSITAS PUTRA BANGSA
REKTOR



Dr. Gunarso Wiwoho, S.E., M.M.
NIDN. 0612097501

Lampiran 1-2 Surat Permohonan KKL

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

Kepada
Yth. Ketua Program Studi Ilmu Komputer
Universitas Putra Bangsa

Di Tempat

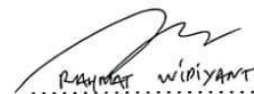
Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : RAHMAT WIDIYANTO
Jabatan : PEMILIK
Instansi/Perusahaan : LAZIZA BAKERY
Alamat : JL. KEMAK MURAH NO 4 JOMBANG KANTYAN KAB KEBUMEN
Nomor HP / WA : 082138328007

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, 26 Juli 2025
Yang menyatakan,


RAHMAT WIDIYANTO

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

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Rendi Akbar Firmansyah

NIM : 220202679

Program Studi : Ilmu Komputer

dengan ini mengajukan judul Laporan KKL:

"Pengembangan Website Company Profile Untuk Meningkatkan Promosi Online Pada Laziza Bakery & Cake Karanganyar"

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

Kebumen, 23 September 2025

Mahasiswa



(Rendi Akbar Firmansyah)

NIM : 220202679

Dosen Pembimbing



(Awaludin Abid, S.Kom, M.Kom)

NIDN : 0619129003

**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 : Rahmat Widiyanto
Jabatan : Pemilik
Instansi/Perusahaan : Lazito Bakery
Alamat : Jl. Kemakmuran, No. 4, Kec. Karanganyar, Kab. Kebumen
Nomor HP / WA : 0821 3832 8007

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

Kebumen, 30 Agustus 2025
Yang menyatakan,



Rahmat Widiyanto



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 KEGIATAN KKL PROGRAM STUDI SI ILMU KOMPUTER

Nama Mahasiswa : Rendi Akbar Firmansyah
NIM : 220202679
Judul KKL : Pengembangan Website Company Profile untuk Meningkatkan Promosi Online Pada Laziza Bakery dan cake karanganyar.

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	01-08-2025	Analisis kebutuhan dan masalah	
2.	04-08-2025	Pembuatan halaman dasar web	
3.	06-08-2025	Pengembangan Fitur reservasi	
4.	07-08-2025	Menyelesaikan struktur website	
5.	11-08-2025	Memfoto produk dan implementasi ke gallery	
6.	13-08-2025	kustomisasi tema dan identitas brand	
7.	14-08-2025	Optimasi banner dan Homepage	
8.	20-08-2025	Pengembangan Menu website	
9.	21-08-2025	Integrasi Grabfood dan Penambahan konten.	
10.	25-08-2025	Pengembangan halaman Contact dan Optimasi SEO.	
11.	27-08-2025	Penyempurnaan konten halaman	
12.	28-08-2025	finalisasi tampilan dan Integrasi dgn media sosial.	
13.	30-08-2025	Penambahan syarat Pemesanan	
14.	02-09-2025	Serah terima web dan berparmitan.	

Kebumen, 1 Agustus 2025

Pembimbing

Rahmat Widiyanto

Lampiran 1-6 Kartu Bimbingan Kegiatan KKL Program Studi S1 Ilmu

Komputer



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 : Rendi Akbar Firmansyah
NIM : 220202679
Judul KKL : Pengembangan Website Company Profile untuk meningkatkan Promosi online Pada Lazza Bakery dan Cakes Karanganyar.
Pembimbing KKL : Awaludin Abid, S.kom., M.kom.

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	09-09-2025	Pengajuan Judul	
2.	10-09-2025	Laporan BAB I	
3.	26-09-2025	Bab. II	
4.	26-09-2025	Bab. III	
5.	06-10-2025	Revisi	
6.	10-10-2025	Revisi untuk final. Puncak	
7.	13-10-2025	Finalisasi	

Kebumen, 10 September 2025

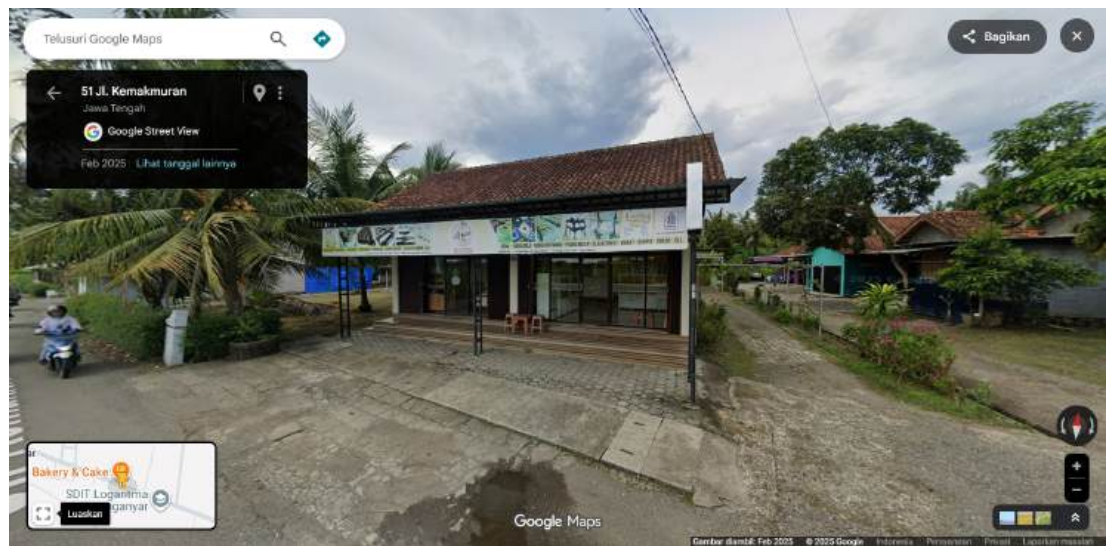
Dosen Pembimbing

Awaludin, Abid, S.kom., M.kom.

Lampiran 1-7 Kartu Bimbingan Penulisan Laporan KKL Program Studi SI

Ilmu Komputer

2. Lampiran 2 : Denah Lokasi



Lampiran 2-1 Denah Lokasi

https://www.google.com/maps/@?api=1&map_action=pano&viewpoint=-7.6347541,109.5814128

3. Lampiran 3 : Foto Produk







Lampiran 3-1 Foto Produk *Bakery & Cake*

4. Lampiran 4 : Dokumentasi KKL



Lampiran 4-1 Foto Izin untuk dijadikan tempat KKL



Lampiran 4-2 Foto Diskusi Masalah dan Konten Media Sosial Laziza
Bakery & Cake



Lampiran 4-3 Foto Berpamitan dengan Pemilik Laziza *Bakery & Cake*

5. Lampiran 5 : Video Kegiatan Perkelompok



KKL UNIVERSITAS PUTRA BANGSA KEBUMEN | KELOMPOK 11 | UMKM LAZIZA BAKERY & CAKE | 2025.

Lampiran 5-1 Tautan video *Laziza Bakery & Cake* di Youtube

<https://www.youtube.com/watch?v=4wxyMXgYz-U&list=LL>

