**PEMBUATAN WEBSITE UMKM HYDROFRESH SEBAGAI PENINGKATAN HASIL PASAR**

**Rine Alfi Fitrianti**

**J3C119103**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN INFORMATIKA**

**SEKOLAH VOKASI**

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR**

**2021**

**KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah *subhanaahu wa ta’ala* atas segala karunia-Nya sehingga laporan akhir ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu. Tema yang dipilih dalam penelitian ini ialah Sistem Informasi, dengan judul “Pembuatan Website UMKM HydroFresh sebagai Peningkatan Hasil Pasar”.

Terima kasih penulis ucapkan kepada para pembimbing, Ibu Medhanita Dewi Renanti, S.Kom., M.Kom. yang telah membimbing dan banyak memberi saran. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pembimbing akademik Ibu Gema Parasti Mindara S.Si., M.Kom. Di samping itu, penulis sampaikan terimakasih kepada UMKM HydroFresh yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian ini. Ungkapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada orang tua serta seluruh keluarga yang telah memberikan dukungan, doa, dan kasih sayangnya, serta rekan-rekan semua.

Semoga laporan akhir ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

|  |
| --- |
| Bogor, November 2021 |
| *Rine Alfi Fitrianti* |

**I PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang**

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu cara agar produk kreatif daerah dapat dikenal dan memberikan peluang bisnis bagi pelaku usaha di daerah. Keberadaan UMKM dapat memberikan banyak kesempatan kepada para pengangguran agar dapat berkarya dan menghasilkan sesuatu yang akhirnya dapat memenuhi kebutuhan hidup. Pada saat ini sistem yang digunakan oleh UMKM dalam memperkenalkan produk masih dilakukan secara tradisional, sedangkan teknologi semakin berkembang pesat.

Website merupakan salah satu media yang sangat cocok untuk dijadikan sebagai media pemasaran. Menurut Tjiptono (2008:222), istilah promosi dapat didefinisikan “semua kegiatan dimasukkan untuk menyampaikan atau mengkomunikasikan suatu produk kepada pasar sasaran, untuk memberi informasi tentang keistimewaan, untuk mengubah sikap ataupun untuk mendorong orang untuk bertindak”.

Dengan dibuatnya sebuah Sistem Informasi berbasis website dapat dijadikan solusi dalam bidang promosi untuk meningkatkan hasil pasar UMKM. Website ini dapat memperkenalkan produk-produk unggulan yang telah dihasilkan oleh UMKM salah satunya yaitu HydroFresh. UMKM HydroFresh merupakan salah satu UMKM yang bergelut di bidang pertanian. Seperti sayuran segar dan buah-buahan. ­Adanya website UMKM ini dapat memperluas akses komunikasi dengan memberikan fasilitas teknologi yang mudah untuk diakses secara luas.

* 1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, UMKM HydroFresh belum memiliki sistem pemasaran yang cukup memadai, maka dapat disimpulkan rumusan masalah dalam laporan akhir ini, yaitu :

1. Apa kebutuhan fungsional dan non fungsional dari pembuatan website?
2. Bagaimanakah peran website dalam meningkatkan hasil pasar UMKM HydroFresh?
   1. **Tujuan**

Adapun tujuan dibuatnya laporan akhir dari kegiatan ini, yaitu :

1. Untuk mengetahui dan memenuhi kebutuhan fungsional dan non fungsional dalam pembuatan website UMKM HydroFresh
2. Untuk meningkatkan hasil pasar dari UMKM HydroFresh dengan memanfaatkan
   1. **Manfaat**

Manfaat yang didapatkan yaitu dengan adanya website ini, yaitu :

1. Diharapkan dapat meningkatkan hasil pasar UMKM HydroFresh
2. Dapat diterapkan untuk jangkauan waktu yang cukup lama
3. UMKM dapat berkembang sesuai dengan perkembangan teknologi