

TUGAS MATA KULIAH
ANALISIS DAN DESAIN PERANGKAT LUNAK



**Pengembangan Perangkat Lunak “Kripe” Berbasis Website untuk
Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Usaha Kripik Tempe Bima Putra
Jember)**


Oleh :

Kelas ADPL A [Kelompok A7]

Liandri Eko Prayugo 202410102008

M. Didit Imawan Pramono 202410102067

PROGRAM STUDI TEKNOLOGI INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER

	Paraf Asistensi ADPL:	Paraf Dosen ADPL:
	Sisca Cahya Puspita	NAMA DOSEN

System Request – Kripe**Project Sponsor:** Bima Putra Jember

Business Need:

1. .Membantu Bima Putra untuk meningkatkan Produktivitas dan Penjualan keripik tempe .
2. .Memberikan kemudahan bagi para customer Bima Putra untuk melakukan pembelian keripik tempe.
3. .Memberikan kemudahan bagi pemilik usaha dalam mengelola keuangan.

Business Requirements:

Berikut adalah fitur - fitur yang ada pada Website “Kripe”, dengan 2 jenis pengguna yaitu Admin (Pemilik Bima Putra) dan Customer.

Admin:

- Mengubah data akun admin
- Melihat data akun admin
- Melihat data pesanan
- Melakukan verifikasi pesanan
- Menambah data produk
- Melihat data produk
- Mengubah data produk
- Menghapus data produk
- Menambah data laporan keuangan
- Melihat data laporan keuangan
- Mengubah data laporan keuangan
- Menghapus data laporan keuangan
- Melihat data ulasan produk
- Melihat grafik suhu pada proses fermentasi tempe dengan menggunakan bantuan IoT

Customer:

- Menambah data akun customer
- Mengubah data akun customer
- Melihat data akun customer
- Melihat data produk
- Menambah data pemesanan
- Mengubah data pemesanan
- Melihat data pemesanan
- Melihat riwayat pembelian
- Menambah pesan kepada admin
- Melihat pesan kepada admin
- Menambah data ulasan produk
- Mengubah data ulasan produk
- Melihat data ulasan produk
- Menghapus data ulasan produk

Business Value:

Keuntungan Intangible :

1. Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Waktu dalam proses pencatatan penjualan Keripik Tempe.
2. Meningkatkan pemasaran produk Kripik Tempe ke pelanggan baru, serta peningkatan pelayanan ke pelanggan lama secara online.
3. Memberikan kenyamanan dan kemudahan pada user untuk melakukan pemesanan dan pembelian Keripik Tempe.
4. Meningkatkan *Brand Image* dari usaha Keripik Tempe dengan memberikan pelayanan melalui Website.

Keuntungan Tangible :

1. Mengurangi hingga 25% biaya iklan yang dikeluarkan pemilik usaha. Karena tidak perlu menaruh iklan pada website lain.
2. Penjualan meningkat hingga 20% seiring dengan bertambahnya pembeli karena jangkauan pasar yang semakin luas.

3. Mengurangi 5% biaya *resource* yang digunakan oleh usaha dalam penggunaan kertas dan bolpoin untuk mencatat penjualan.

Special Issues Or Constraints

1. Sistem informasi berbasis website yang dapat diakses menggunakan koneksi Internet.
2. Website dapat diakses selama 24 jam.
3. Tindakan maintenance dilaksanakan selama 3 hari ketika terdapat update pada sistem.
4. Aktor dalam sistem informasi ini yaitu customer dan admin.
5. Admin berlaku sebagai pemilik usaha Keripik Tempe.
6. Customer berlaku sebagai pembeli Keripik Tempe.
7. Admin tidak perlu melakukan registrasi.