

DASAR TEKNOLOGI WEB

LAPORAN AKHIR PROYEK PENGEMBANGAN WEBSITE E-COMMERCE



Disusun Oleh:

- Fernando (03081240044)**
- Jesslyn (03081240014)**
- Katherin Yap (03081240047)**

UNIVERSITAS PELITA HARAPAN MEDAN

2025

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

GOBU Coffee merupakan salah satu UMKM lokal yang berfokus pada penjualan bubuk kopi Robusta. Dalam era digital, banyak UMKM menghadapi tantangan dalam hal *digital branding* dan efisiensi proses penjualan. Berdasarkan analisis, GOBU Coffee belum memiliki platform digital untuk representasi *brand* dan penjualan. Pelanggan masih memesan melalui WhatsApp dan media sosial, sehingga kurang efisien, tidak terdokumentasi dengan baik, dan belum mencerminkan profesionalitas bisnis.

Oleh karena itu, pembuatan website e-commerce ini bertujuan agar GOBU Coffee memiliki platform penjualan sendiri yang bersifat **Direct-to-Consumer (DTC)**. Dengan adanya website ini, proses pemesanan dapat berjalan otomatis tanpa harus melalui chat manual, data pelanggan dapat tersimpan dengan rapi, dan bisnis tidak perlu membayar komisi ke marketplace atau platform lain. Selain membantu meningkatkan keuntungan, website ini juga diharapkan dapat membuat GOBU Coffee terlihat lebih profesional dan memberikan pengalaman belanja yang lebih baik bagi pelanggan.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana membangun sebuah platform digital yang menggambarkan brand GOBU Coffee secara profesional, elegan, dan sesuai identitas visual UMKM?
2. Bagaimana mengembangkan website e-commerce yang dapat menampilkan informasi produk secara jelas, termasuk varian kemasan, jenis gilingan, dan harga?

1.3. Tujuan Proyek

Pengembangan *website* GOBU Coffee memiliki beberapa tujuan utama:

- Membangun platform digital yang mampu menampilkan identitas brand secara profesional, elegan, dan konsisten dengan karakter UMKM.
- Mengembangkan sistem pemesanan yang lebih efisien dan terotomatisasi, sehingga dapat menggantikan proses pemesanan manual melalui WhatsApp atau media sosial.
- Menyediakan halaman produk yang informatif dan lengkap, termasuk detail varian kemasan, jenis gilingan, harga, dan deskripsi singkat untuk membantu pelanggan memahami produk sebelum membeli.

BAB II

PEMBAHASAN

2.1. Profil Klien: GOBU Coffee

- Jenis Usaha: UMKM dengan penjualan bubuk kopi lokal.
- Visi: Menyediakan kopi berkualitas dengan harga terjangkau dan rasa yang konsisten.
- Produk Utama: Bubuk kopi Robusta.
- Varian Kemasan: Kemasan 100 gram dan 250 gram.
- Varian Gilingan: Kasar dan halus.

2.2. Analisis Permasalahan

UMKM GOBU Coffee menghadapi dua masalah utama sebelum pengembangan *website*:

- GOBU Coffee belum memiliki website untuk *branding* dan penjualan.
- Proses Pemesanan Tidak Efisien: Pelanggan masih melakukan pemesanan melalui WhatsApp dan media sosial, yang dinilai tidak efisien dan kurang profesional.

2.3. Permintaan Klien

Desain *website* harus mencerminkan kriteria yang diminta oleh klien:

- Kesan Desain: Elegan dan premium.
- Gaya: *Clean & modern*.
- Warna Dominan: #F4EBDC

2.4. Struktur dan Navigasi Website

Website GOBU Coffee memiliki struktur halaman utama sebagai berikut:

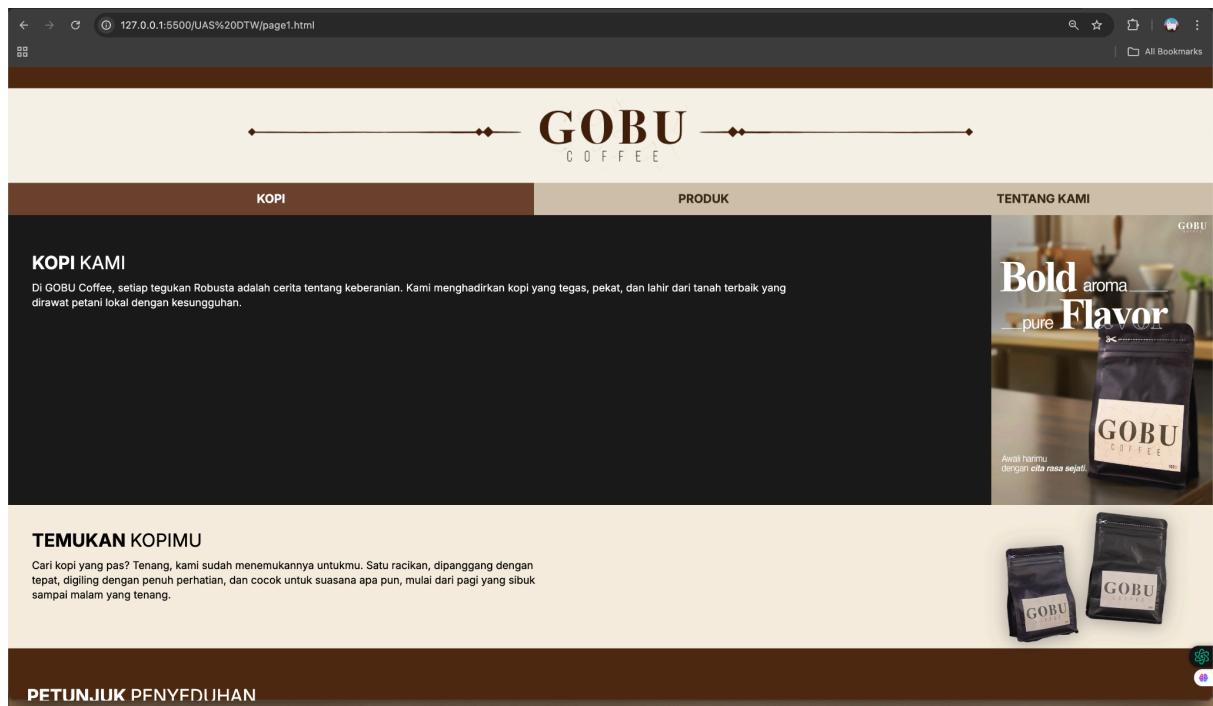
1. **Landing Page:** Berisi iklan dan promo dan banner produk
2. **Kopi:** Berisi pengenalan produk, promosi singkat, dan cara penyajian (petunjuk penyeduhan).
3. **Produk:** Berisi varian kopi yang ditawarkan dan proses menuju pembayaran.
 - Varian yang ditampilkan: GOBU Robusta 100G dan GOBU Robusta 250G.
4. **Tentang Kami:** Berisi perjalanan GOBU Coffee dan informasi platform tempat produk tersedia (*e-commerce*).
5. **Payment (Pembayaran):** Halaman untuk menyelesaikan pemesanan, mencakup detail penerima dan pilihan pembayaran.
 - Pilihan Pembayaran: MANDIRI, BCA, BRI, dan COD (Cash on Delivery).

2.5. Kerangka Teknologi

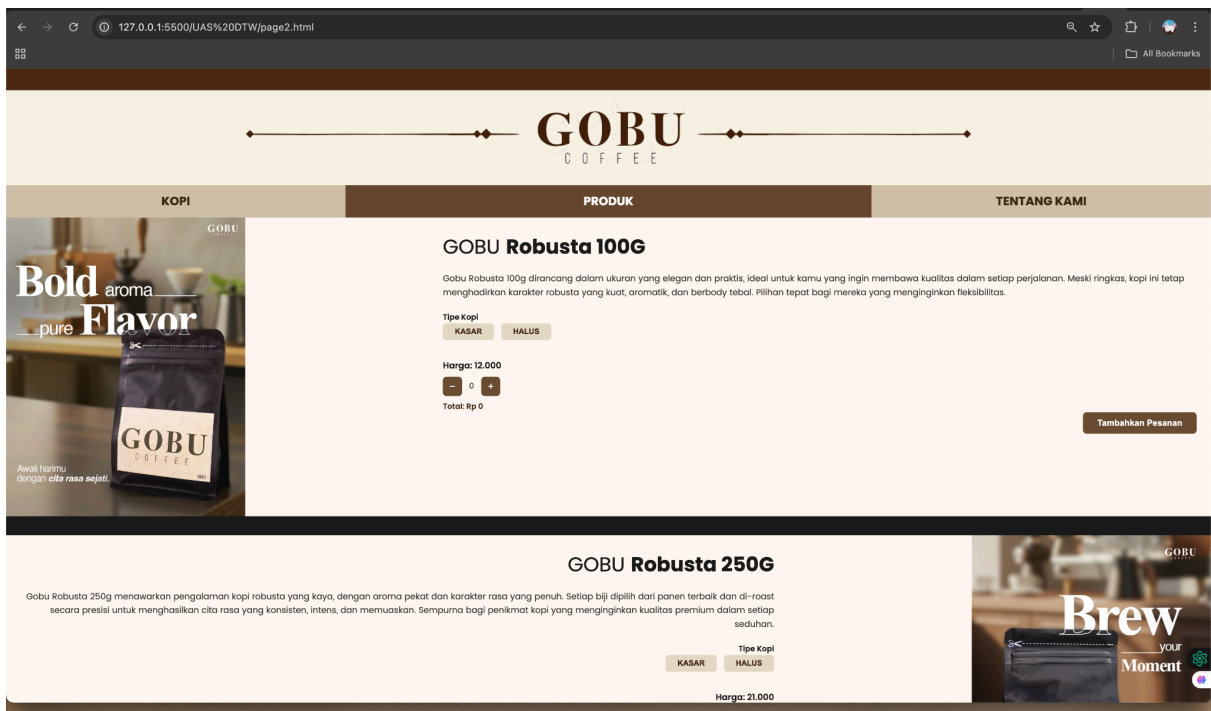
Landing page



Kopi



Produk



Tentang Kami



BAB III PENUTUP

3.1. Kesimpulan

Proyek pengembangan website e-commerce GOBU Coffee berhasil menyediakan platform digital yang lebih profesional dan efisien dibandingkan proses pemesanan manual sebelumnya. Website ini mampu menampilkan identitas brand secara modern, menyediakan informasi produk secara jelas, dan menghadirkan alur pemesanan serta pembayaran yang lebih terstruktur. Dengan hadirnya website ini, GOBU Coffee memiliki saluran penjualan mandiri yang memperkuat branding sekaligus meningkatkan efisiensi operasional.

3.2. Saran

Untuk pengembangan selanjutnya, website GOBU Coffee dapat ditingkatkan dengan menambahkan chatbot yang dapat membantu pembeli yang kebingungan, menambah cara pembayaran, fitur notifikasi pesanan dan pelacakan pengiriman akan meningkatkan kenyamanan pelanggan.

DOKUMENTASI PROYEK





LINK GITHUB

https://github.com/fengo123d/Dasar_Teknologi_Web_UAS_Kelompok-Baris-Degan_24SI3

LINK CANVA

https://www.canva.com/design/DAG5wUm3fj0/UwYC8AAKbLYlXaS-Mny_3A/edit?utm_content=DAG5wUm3fj0&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

LINK FIGMA

<https://www.figma.com/design/iqA5lBbU9Cz5kCE5KTwhq8/Untitled?node-id=0-1&t=sGIUfXkQbsugy87Y-1>