|  |
| --- |
| **TUGAS MATA KULIAH**  **ANALISIS DESAIN DAN PERANGKAT LUNAK**    **CoffeeTalk Sebagai Pembantu Pencatatan Persediaan Pemasaran dan Pemesanan secara Efektif dan Efisien Produsen Kopi Berbasis Website**  **Oleh :**  **KELAS B [KELOMPOK 7]**  **Muhammad Januar Alfiansyah - (212410102003)**  **Farhan Firmansyah - (212410102004)**  **Muhammad Amanda Maulana Malik Ibrahim - (212410102035)**  **Yudistira Dwi Anggara - (212410102085)**  **M.Khoiruddin - (212410102096)**  **PROGRAM STUDI TEKNOLOGI INFORMASI**  **FAKULTAS ILMU KOMPUTER**  **UNIVERSITAS JEMBER**  **2023** |

|  |  |
| --- | --- |
| **System Request – CoffeeTalk Sebagai Pembantu Pencatatan Persediaan Pemasaran dan Pemesanan secara Efektif dan Efisien Produsen Kopi Berbasis Website** | |
| **Project Sponsor:** | 1. KUB Arum Sukmo,Sumbercandik, Area Sawah/Kebun, Panduman, Kec. Jelbuk, Kabupaten Jember 2. Bapak Ahsin, Coffe Roaster sekaligus Ketua komunitas Barista 3. Muhammad furqon, Barista di salah satu Caffe |
| **Business Need:** | 1. Mempermudah konsumen dalam melakukan pembookingan pemesanan kepada petani kopi 2. Membantu memudahkan konsumen dalam memilih kopi 3. Meningkatkan pengetahuan pengolahan kopi dan ilmu perkopian pada pengguna 4. Memudahkan mentoring kepada calon barista yang akan memulai usaha pada bidang caffe 5. Membantu kelompok tani dalam melihat informasi terkait dengan pasar harga kopi dengan mencantumkan grafik pasar |
| **Business Requirements:** | |
| Pemilik Usaha :   1. Login 2. Melihat data pemilik 3. Mengubah data pemilik 4. Melihat informasi aplikasi website 5. Membuat informasi aplikasi website 6. Mengubah informasi aplikasi website 7. Melihat data pembeli 8. Mengubah data pembeli 9. Melihat data produk 10. Mengubah data produk 11. Menambah data produk 12. Melihat data ulasan produk 13. Melihat data transaksi 14. Membuat data transaksi 15. Melihat data transaksi 16. Menambah grafik pemasaran kopi 17. Mengupdate grafik pemasaran kopi 18. Log Out   Roaster dan Barista :   1. Login 2. Membuat data roaster atau barista 3. Melihat data roaster atau barista 4. Mengubah data roaster atau barista 5. Melihat data pengguna 6. Menambah jadwal mentoring 7. Melihat jadwal mentoring 8. Mengubah jadwal mentoring 9. logout   Pembeli   1. Login 2. Membuat data pembeli 3. Mengubah data pembeli 4. Melihat data pembeli 5. Melihat data produk 6. Menambahkan Ulasan produk 7. Mengubah ulasan produk 8. Melihat ulasan produk 9. Menambah data transaksi 10. Melihat data transaksi 11. Melihat riwayat transaksi 12. Melihat grafik pasar kopi 13. Logout | |
| **Business Value:** | |
| Keuntungan Intangible :   1. Membantu mitra dalam meningkatkan penjualan 2. Memperluas dalam pemasaran produk 3. Memudahkan komunikasi antara pembeli dan produsen kopi   Keuntungan Tangible :   1. Meningkatkan penjualan: Dengan adanya website, produsen kopi dapat menjual produknya secara online kepada pelanggan yang berada di seluruh dunia. Ini dapat meningkatkan volume penjualan secara signifikan. Contoh: jika produsen kopi menjual 100 kg kopi per bulan di toko fisiknya, dengan adanya website, mereka dapat menjual 200 kg kopi per bulan.   Rumus: (Volume penjualan dengan website - Volume penjualan tanpa website) / Volume penjualan tanpa website x 100%  Contoh: (200 kg - 100 kg) / 100 kg x 100% = 100%     1. Meningkatkan margin laba: Dengan menjual kopi secara online, produsen kopi dapat menghindari biaya overhead seperti sewa toko, listrik, dan gaji karyawan. Ini dapat meningkatkan margin laba. Contoh: jika margin laba dari toko fisik adalah 20%, dengan menjual kopi secara online, margin laba dapat meningkat menjadi 30%.   Rumus: (Margin laba dengan website - Margin laba tanpa website) / Margin laba tanpa website x 100%  Contoh: (30% - 20%) / 20% x 100% = 50%     1. Mengurangi waktu dan biaya pengiriman: sistem berbasis website dapat membantu produsen kopi dalam mengatur jadwal pengiriman, memilih metode pengiriman yang paling efektif, dan mengoptimalkan rute pengiriman untuk mengurangi biaya dan waktu pengiriman. Sebagai contoh, jika produsen kopi sebelumnya menghabiskan 2 hari untuk mengirim 500 kg kopi dengan biaya pengiriman sebesar 20 juta rupiah, dengan bantuan sistem berbasis website, produsen kopi dapat mengoptimalkan rute pengiriman mereka sehingga mengurangi waktu pengiriman menjadi 1,5 hari dan biaya pengiriman menjadi 17 juta rupiah, sehingga menghemat biaya pengiriman sebesar 15%. 2. Mengoptimalkan manajemen persediaan: Dengan menggunakan sistem berbasis website, produsen kopi dapat memantau persediaan biji kopi dan bahan baku lainnya, serta mengoptimalkan manajemen persediaan mereka. Sebagai contoh, jika produsen kopi sebelumnya mengalami kekurangan persediaan biji kopi dan harus memesan tambahan dengan biaya 5 juta rupiah, dengan bantuan sistem berbasis website, produsen kopi dapat mengoptimalkan manajemen persediaan mereka sehingga menghindari kekurangan persediaan dan menghemat biaya tambahan sebesar 5 juta rupiah. 3. Meningkatkan efektivitas pemasaran: sistem berbasis website dapat membantu produsen kopi dalam memperkenalkan produk mereka kepada pasar yang lebih luas melalui pemasaran digital dan promosi di media sosial. Sebagai contoh, jika produsen kopi sebelumnya hanya menjual produknya di toko-toko lokal dengan penjualan rata-rata 10 kg per minggu, dengan bantuan sistem berbasis website, produsen kopi dapat memperkenalkan produknya melalui media sosial dan memperluas jaringan penjualan. | |
| **Special Issues Or Constraints** | |
| 1. Sistem ini berbasis website 2. Membutuhkan internet untuk menjalankan sistemnya. 3. Pengguna harus mendaftar (registrasi) terlebih dahulu agar memiliki akun. 4. Pengguna harus login terlebih dahulu supaya dapat menggunakan sistemnya. 5. Sistem pembayaran menggunakan pembayaran bank, e-wallet dana, gopay. 6. Keamanan Data - Aplikasi harus memiliki tingkat keamanan yang tinggi untuk melindungi data pribadi pelanggan, transaksi keuangan, dan informasi rahasia bisnis produsen kopi. 7. Integrasi dengan Sistem Keuangan - Aplikasi harus terhubung dengan sistem keuangan produsen kopi agar dapat melacak transaksi, pembayaran, dan pengiriman. 8. Responsif dan Cepat - Aplikasi harus dapat diakses dengan cepat dan responsif, terutama ketika diakses dari perangkat seluler. | |