

Impelementasi Sistem Reservasi *Online* Pada Toko Kolega Yogyakarta

Arfiani Nur Khusna

Teknik Informatika Universitas Ahmad Dahlan
Jl. Kapas 9, Semaki, Umbulharjo, Yogyakarta
arfiani.khusna@tif.uad.ac.id

Abstract— Kedai Kolega is a business engaged in the production of food and beverages. Kedai Kolega provides purchase and reservation service. The problem at Kedai Kolega is the reservation process by coming directly to the place so as to make the cost and time inefficient. Customers also can not make reservations outside the operator hours due to limitations in serving customers in real time 24 hours a day. The Internet is a global network that connects computer networks around the world. Using the internet in will facilitate Kedai Kolega when performing data management more quickly and accurately in ordering online. The system is tested using black box and alpha test method. The results showed that the online reservation system is able to provide convenience to the colleagues in improving the quality of service to customers.

Intisari—Kedai Kolega merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi makanan dan minuman. Kedai Kolega memberikan layanan pembelian dan layanan reservasi. Permasalahan di Kedai Kolega adalah proses reservasi dengan datang langsung ke tempat sehingga membuat biaya dan waktu tidak efisien. Pelanggan juga tidak dapat melakukan reservasi di luar jam operator karena keterbatasan dalam melayani pelanggan secara *real time* 24 jam sehari. Internet merupakan jaringan global yang menghubungkan jaringan komputer di seluruh dunia. Menggunakan internet dalam akan memudahkan Kedai Kolega ketika melakukan pengelolaan data yang lebih cepat dan akurat dalam melakukan reservasi secara *online*. Sistem diujikan dengan menggunakan metode *black box* dan *alfa test*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem reservasi *online* mampu memberikan kemudahan kepada pihak Kedai Kolega dalam meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

Kata Kunci— *reservasi, pelanggan, implementasi*

I. PENDAHULUAN

Kedai Kolega yaitu usaha yang bergerak di bidang produksi makanan dan minuman yang modelnya *cafe and resto*. Kedai Kolega berdiri di bawah naungan PT.Dagadu dan berada dalam satu bangunan milik dagadu yaitu *lowerground yogyatourium* yang merupakan lokasi untuk belanja produk dari dagadu dan omush Jl.Gedong kuning selatan 128, yogyakarta. Kedai Kolega menghadirkan dua macam pelayanan yaitu layanan pembelian dan layanan reservasi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Manager Kedai Kolega, reservasi merupakan salah satu pelayanan yang ditawarkan kedai untuk pelanggan. Ketika pelanggan ingin mengadakan *event* atau pertemuan, pelanggan bisa menggunakan layanan reservasi di Kedai Kolega yang menyediakan tempat dan jamuan makan. Proses reservasi selama ini adalah pelanggan bisa langsung datang ke Kedai Kolega atau menghubungi pihak kedai melalui telepon.

Model reservasi seperti ini memiliki beberapa kelemahan seperti proses pemasaran, Kedai Kolega mengalami kesulitan dalam menyampaikan informasi produk karena belum mempunyai website terkait informasi menu dan fasilitas yang ditawarkan sehingga mempengaruhi pelanggan untuk beralih ke kafe lain, kemudian pada proses reservasi yaitu datang langsung ke tempat akan menyita biaya dan waktu bagi pelanggan yang berada jauh dari lokasi Kedai Kolega dan pelanggan tidak dapat melakukan reservasi di luar jam operator Kedai karena keterbatasan kedai kolega dalam melayani pelanggan secara *real time* 24 jam sehari sedangkan reservasi lewat telpon dapat mengakibatkan kesalahan *input* data reservasi dan pelanggan tidak dapat melihat informasi mengenai menu yang ditawarkan sehingga membutuhkan waktu yang lama untuk menjelaskan kepada pihak kedai mengenai menu dan fasilitas yang diinginkan, hal itu membuat pelanggan mengeluarkan biaya pulsa.

Selain itu cara penyampaian informasi yang dilakukan kurang efisien karena pihak kedai harus menyampaikan informasi tersebut berulang kali pada setiap pelanggan yang tidak memenuhi ketentuan, cara pelayanan keluhan, kritik dan saran dari pelanggan masih berupa ungkapan secara lisan membuat pihak Kedai Kolega sulit untuk mengukur sejauh mana kepuasan pelanggan terhadap pelayanan yang diberikan. Rawannya kehilangan data reservasi karena pencatatan dilakukan di kertas ataupun buku-buku disebabkan tidak ada *back up* yang memadai, terjadinya kesalahan seperti jamuan makan tidak sesuai dengan menu yang di pesan atau tertukar dengan pesanan lain, kesulitan mencari data pesanan pelanggan karena banyaknya pesanan. Berdasarkan hasil penelitian yaitu 30% kesalahan-kesalahan seperti ini terjadi di Kedai Kolega.

Oleh karena itu perlu di terapkan suatu strategi yang lebih baik dengan cara mengimplementasikan suatu produk teknologi informasi yaitu suatu aplikasi *online* dengan memanfaatkan website yang dapat diakses dari mana saja dan kapan saja melalui jalur

internet. Interaksi Kedai Kolega dengan pelanggan bisa lebih mudah tanpa harus bertatap muka setiap saat. Kedai Kolega bermaksud ingin memberikan pelayanan lebih *efektif* karena dapat memaksimalkan otomatisasi tenaga penjualan, layanan pelanggan dan pemasaran otomatis, sehingga dapat meningkatkan transaksi penjualan serta dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

II. LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

Menurut Himawan [1] analisa pengaruh dari penggunaan media website *online* adalah penggunaan pendekatan B2C (*Business-to-Customer*) dalam upaya meningkatkan transaksi penjualan batik pada CV Selaras Batik dan juga media penyampaian informasi baik pada para pelanggan dan masyarakat umum dalam memperoleh informasi mengenai produk-produk batik yang dipasarkan oleh CV Selaras Batik.

Menurut Shabur [2] penjualan *online* bertujuan untuk membantu mengurangi biaya yang dikeluarkan dan dapat menyampaikan informasi secara detail dan cepat mengenai produk kepada pelanggan serta penjualan secara *online*.

B. Electronic Commerce (E-Commerce)

E-Commerce (Electronic Commerce) adalah penjualan dan pembelian produk, informasi dan jasa yang dilakukan dengan memanfaatkan jaringan komputer, misalnya internet. Perkembangan internet yang pesat merupakan faktor pendorong *e-commerce*. Internet merupakan jaringan global yang menghubungkan jaringan komputer di seluruh dunia, sehingga memudahkan interaksi antara pengguna internet. [3]

Target dari interaksi adalah agar dikemudian hari terjadi kembali transaksi bisnis antara kedua belah pihak yang didasari pada kepuasan pelanggan. Website dan email merupakan dua sarana yang kerap dipergunakan dalam melakukan transaksi perdagangan. Yang perlu diperhatikan adalah bahwa pihak penjual harus memiliki pusat basis data (*corporate database*) yang berisi informasi mengenai produk dan jasa perusahaan beserta semua rekaman interaksi antara penjual dan pembeli (formal maupun informal) yang terjadi. Sistem basis data ini akan menjadi sebuah pusat pengetahuan korporat (*corporate knowledge*) yang didalamnya terdapat data mentah maupun informasi mengenai perilaku konsumen dan pasar. [6]

C. Faktor E-Commerce

E-commerce bisa bertahan tidak hanya mengandalkan kekuatan produk saja, tapi dengan adanya tim manajemen yang handal dan baik, seperti: [7]

1. Menyediakan harga kompetitif
2. Menyediakan jasa pembelian yang tanggap, cepat dan ramah.
3. Menyediakan informasi barang dan jasa yang lengkap dan jelas.
4. Menyediakan banyak bonus seperti kupon, penawaran istimewa.
5. Memberikan perhatian khusus seperti usulan pembelian.
6. Mempermudah kegiatan perdagangan.

III. METODE PENELITIAN

A. Analisis Kondisi Saat Ini

Pada tahap ini pemahaman kondisi terkini Kedai Kolega dari data-data dan informasi yang sudah dikumpulkan sebelumnya. Kondisi terkini Kedai Kolega meliputi permasalahan dan harapan serta dukungan *software* pada setiap proses bisnis.

B. Analisis Kondisi yang Diharapkan

Kondisi harapan adalah peningkatan penjualan yang memiliki tingkat kompetensi yang tepat, kondisi yang diharapkan tersebut dilaksanakan melalui dukungan otomatisasi layanan terhadap pelanggan dengan baik yang dilaksanakan dengan mengimplementasikan website *Business to Consumer* (B2C) yaitu:

1. Proses bisnis *information sharing*. Prinsip penjual di dalam proses ini adalah untuk mencari dan menjangkau calon pembeli sebanyak-banyaknya, sementara prinsip pembeli adalah berusaha sedapat mungkin mencari produk atau jasa yang diinginkannya.
2. Proses bisnis pemesanan produk atau jasa secara elektronik. Dua pihak yang bertransaksi sudah selayaknya harus melakukan aktivitas perjanjian tertentu, sehingga proses pembelian dapat dilakukan dengan sah, benar, dan aman.
3. Aktivitas purna jual. Pada tahapan ini penjual dan pembeli melakukan berbagai aktivitas atau komunikasi seperti: Keluhan terhadap kualitas produk, penilaian terhadap suatu produk, pemberitahuan akan informasi promo ditawarkan, dan lain sebagainya.

C. Metode Penelitian

Metode penelitian yang dilakukan dalam pembangunan aplikasi ini adalah analisis kebutuhan sistem (pengguna dan sistem), perancangan sistem, implementasi sistem dan pengujian sistem.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Kondisi Saat Ini

Kedai Kolega merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi makanan dan minuman yang modelnya *cafe and resto*. Proses reservasi yang berlangsung di Kedai Kolega saat ini belum menggunakan *e-commerce*. Proses reservasi, pemasaran dan pelayanan pelanggan masih menggunakan cara konvensional yaitu melalui telpon atau mendatangi langsung Kedai Kolega untuk melakukan reservasi sehingga akan menyulitkan para pelanggan yang berada jauh dari Kedai Kolega untuk melakukan reservasi. Dari permasalahan tersebut, kedai kolega memerlukan adanya suatu media untuk penjualan produk serta pemasaran produk melalui internet. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka pada penelitian ini akan dibangun sebuah website *e-commerce* yang diharapkan dapat bertujuan membantu memberikan pelayanan transaksi reservasi secara online serta sebagai alat untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan sehingga dapat membantu pelanggan untuk mendapatkan informasi tentang produk yang ditawarkan oleh Kedai Kolega, mempermudah pelanggan dalam proses reservasi produk, mempermudah pelanggan dalam menyampaikan keluhan,

kritik dan saran terhadap pelayanan Kedai Kolega Yogyakarta dan dapat membantu meningkatkan penjualan bagi Kedai Kolega.

Analisis kondisi saat ini dilakukan dengan cara melihat proses bisnis yang sedang berjalan saat ini dalam melakukan interaksi dengan pelanggan dan menggambarkannya dengan suatu proses bisnis atau alur kerja Kedai Kolega.

B. Analisis Kondisi yang Diharapkan

Berdasarkan dari evaluasi kondisi saat ini, maka terdapat beberapa hal yang membutuhkan perbaikan dan bahkan penambahan dengan menerapkan website *Business to Consumer* (B2C) mencakup proses otomatisasi yang terintegrasi dari keseluruhan proses bisnis, seperti otomatisasi pemasaran, penjualan dan pelayanan. Hasil dari evaluasi inilah yang dimaksudkan dengan kondisi yang diharapkan.

1. Proses Bisnis Sistem Reservasi (Rekomendasi)

Melalui aplikasi web e-commerce Kedai Kolega dapat melakukan *direct marketing* atau pemasaran langsung kepada pelanggan. Dengan adanya program pemasaran berupa informasi detail paket menu, dan pencarian paket menu secara singkat, yang akan memudahkan para pelanggan baru untuk melihat-lihat paket menu apa saja yang ditawarkan tanpa perlu login terlebih dahulu dan sistem ini dapat mengintegrasikan program pemasaran dengan program penjualan, pelayanan pelanggan dan program diskon untuk pelanggan. Pada tahap analisis ini yaitu menggambarkan sistem reservasi yang diusulkan untuk Kedai Kolega

2. Proses Bisnis Penanganan Komplain

Melalui aplikasi web, Kedai Kolega dapat melakukan aktivitas purna jual dengan menyediakan fasilitas kritik dan saran secara *online* sehingga keluhan pelanggan dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun dengan cara login ke sistem dan mengisi form kritik saran pada menu user. Dalam tahap analisis ini yaitu menggambarkan sistem penanganan komplain yang diusulkan untuk Kedai Kolega

3. Proses Bisnis Pengukur Kepuasan pelanggan.

Melalui aplikasi web, Kedai Kolega dapat melakukan aktivitas purna jual dengan menyediakan sistem pengukur kepuasan pelanggan. Dalam tahap analisis ini yaitu menggambarkan sistem pengukur kepuasan pelanggan yang diusulkan untuk Kedai Kolega yang akan dijadikan tolak ukur pihak Kedai Kolega terhadap pelayanan kepada pelanggan.

4. Proses Bisnis Pengiriman Email Promo

Melalui aplikasi web, Kedai Kolega dapat melakukan aktivitas purna jual dengan menyediakan fasilitas pengiriman email promo. Dalam tahap analisis ini yaitu menggambarkan sistem pengiriman email promo yang ditujukan kepada pelanggan yang telah melakukan reservasi berulang atau yang dikategorikan pelanggan loyal.

C. Analisis Kebutuhan Sistem

Untuk memenuhi kebutuhan sistem agar sesuai dengan tujuan dibangunnya sistem, maka terlebih dahulu dilakukan

analisis terhadap sistem yang diperlukan. Analisis pertama yang dilakukan adalah analisis data, yaitu sumber data yang akan diperlukan dan digunakan untuk membangun sistem pada proses reservasi di kedai kolega.

Berikut yang dilakukan adalah analisis *user*, yaitu calon pengguna yang akan menggunakan sistem. Setelah kebutuhan data dan kebutuhan *user* diperoleh, dilanjutkan dengan menganalisis kebutuhan sistem, yaitu fasilitas-fasilitas apa saja yang terdapat pada sistem yang disesuaikan dengan kebutuhan user.

1. Analisis Kebutuhan Fungsional

Analisis kebutuhan fungsional pada sistem yang dikembangkan antara lain:

- a. Sistem menyediakan form reservasi yang berisi detail data pesanan pelanggan, data pelanggan dan jumlah pesanan yang diinginkan. Form tersebut diisi secara online kemudian data akan disimpan pada histori reservasi.
- b. Sistem dapat menampilkan histori pemesanan pelanggan
- c. Sistem menyediakan form konfirmasi pembayaran. Dimana pelanggan dapat mengupload bukti pembayaran pada form tersebut.
- d. Sistem dapat menampilkan status reservasi pelanggan.
- e. Sistem dapat menampilkan pelanggan mana saja yang loyal.
- f. Sistem dapat mengirimkan informasi promo diskon melalui email secara otomatis terhadap banyak pelanggan dalam waktu bersamaan.
- g. Sistem menyediakan kuesioner kepuasan yang dapat diisi oleh pelanggan secara online agar pelanggan dapat memberikan penilaian secara langsung terhadap kualitas makanan dan pelayanan Kedai Kolega.
- h. Sistem menyediakan form kritik dan saran yang dapat diisi oleh pelanggan secara online.
- i. Sistem dapat menampilkan data kritik dan saran pelanggan.
- j. Sistem dapat menampilkan grafik rekapitulasi kepuasan pelanggan.

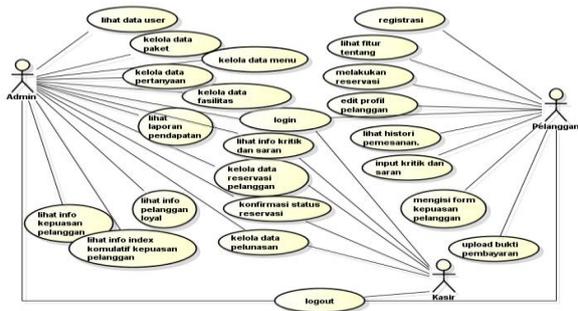
2. Analisis Kebutuhan Non-Fungsional

- a. Sistem harus mampu beroperasi 7 hari perminggu, 24 jam per hari tanpa gagal.
- b. Sistem mudah digunakan (*user friendly*) dan mempunyai *interface* yang menarik.
- c. Sistem harus memberikan informasi sesuai kebutuhan user.

D. Perancangan sistem

1. Usecase Diagram

Use case diagram digunakan untuk memetakan kebutuhan pengguna yang terdiri dari pelanggan, kasir dan administrator pada sebuah sistem. *Use case diagram* Sistem Reservasi pada Kedai Kolega Yogyakarta dapat dilihat pada gambar 1.



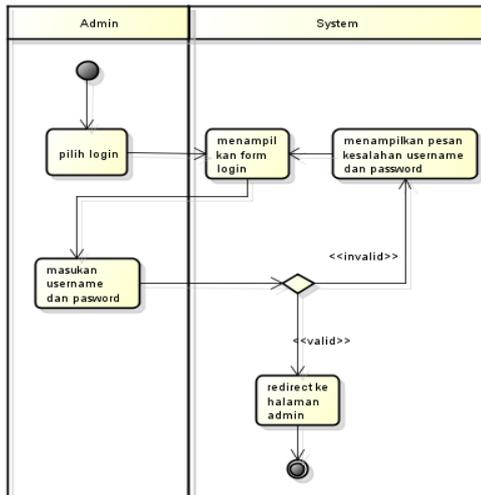
Gambar 1. Use Case Diagram Sistem Reservasi Kedai Kolega

2. Activity Diagram

Activity diagram merupakan gambaran narasi proses bisnis yakni alur event yang berada dalam event tabel, dimana setiap event tersebut digambarkan secara berurutan. Berikut merupakan activity diagram yang ada pada sistem Reservasi pada Kedai Kolega Yogyakarta:

a. Login Admin

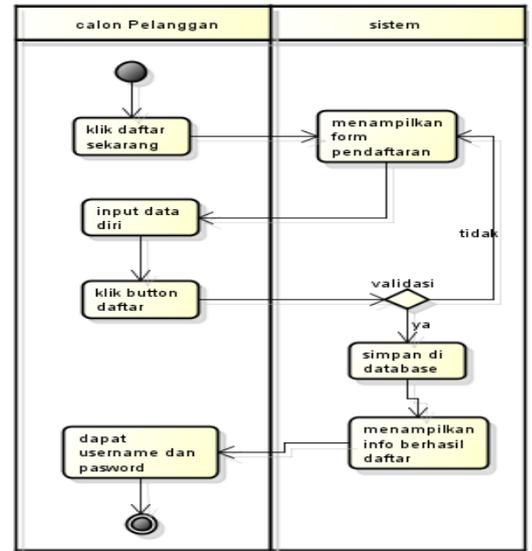
Aktivitas pada gambar 2, admin akan melakukan login, sebelum masuk ke sistem pada menu login. Admin harus memasukkan username dan password.



Gambar 2 Activity Diagram Login Admin

b. Activity Diagram Daftar

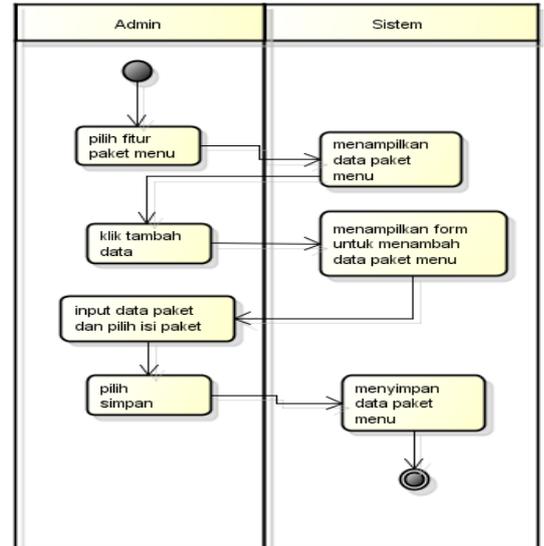
Pada gambar 3 dapat dilihat aliran kerja saat melakukan pendaftaran menjadi anggota (pelanggan) pada sistem.



Gambar 3 Activity Diagram Daftar

c. Activity Diagram Tambah Paket Menu

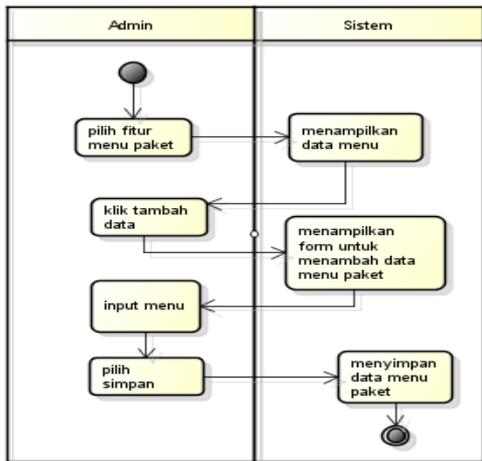
Pada gambar 4 dapat dilihat aliran kerja admin saat melakukan pengelolaan tambah data paket menu pada sistem.



Gambar 4 Activity Diagram Tambah Paket Menu

d. Activity Diagram Tambah Menu Paket

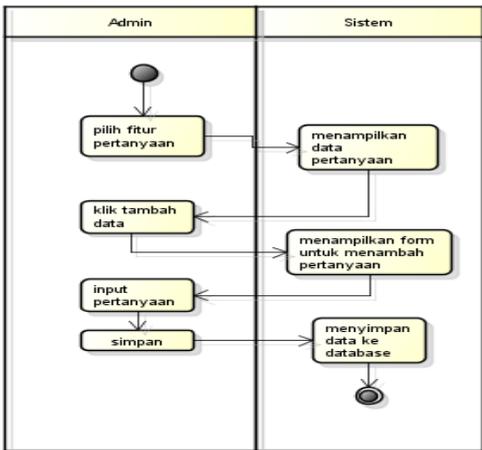
Pada gambar 5 dapat dilihat aliran kerja admin saat melakukan pengelolaan tambah data menu paket pada sistem.



Gambar 5. Activity Diagram Tambah Menu Paket

e. Activity Diagram Tambah pertanyaan

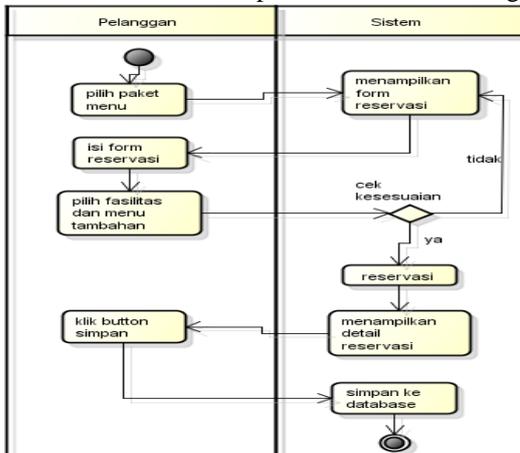
Pada gambar 6 dapat dilihat aliran kerja admin saat melakukan pengelolaan tambah data pertanyaan pada sistem.



Gambar 6. Activity Diagram Tambah Pertanyaan

f. Activity Diagram Reservasi

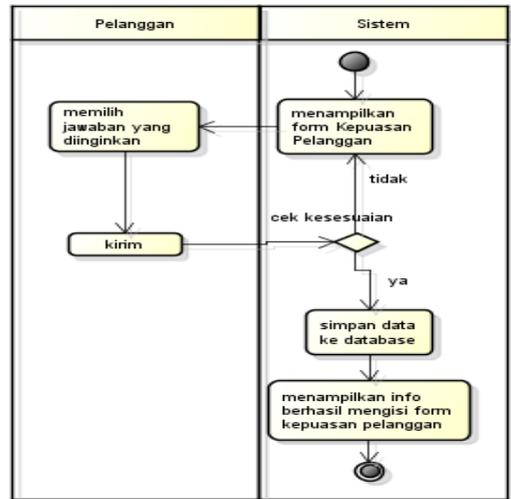
Pada gambar 7 merupakan aliran kerja pelanggan saat melakukan reservasi paket menu Kedai Kolega.



Gambar 7. Activity Diagram Reservasi

g. Activity Diagram Pengisian Form Kepuasan Pelanggan

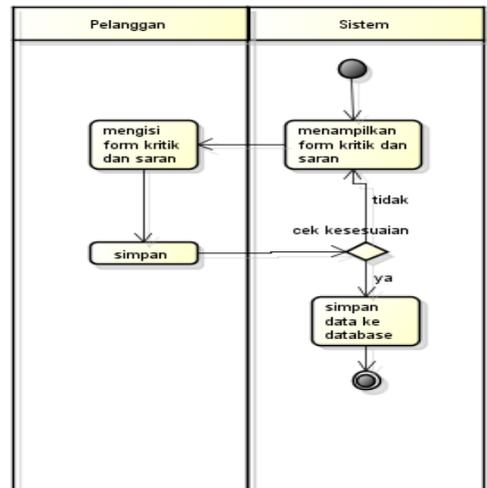
Pada gambar 8 ini merupakan aliran kerja pengisian form kepuasan pelanggan kepada pelayanan Kedai Kolega Yogyakarta.



Gambar 8. Activity Diagram Pengisian Form Kepuasan Pelanggan

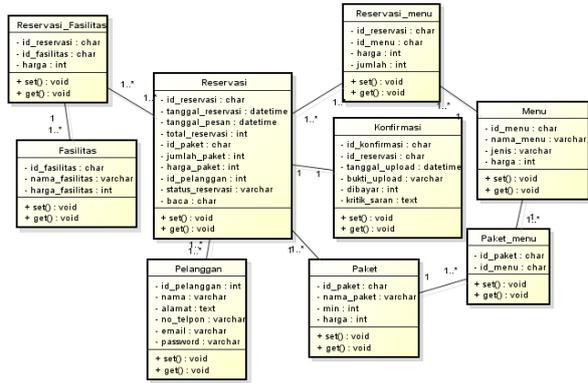
h. Activity Diagram Pengisian Kritik dan Saran

Pada gambar 9 ini merupakan aliran kerja pengisian form kritik dan saran kepada pelayanan Kedai Kolega Yogyakarta.



Gambar 9. Activity Diagram Pengisian Kritik dan Saran

3. Class Diagram



Gambar 10. Class Diagram Sistem Reservasi Kedai Kolega

Gambar 10 menampilkan *class diagram* reservasi Kedai Kolega meliputi fasilitas reservasi, reservasi, fasilitas, pelanggan, paket, menu reservasi, konfirmasi dan menu paket.

E. Implementasi Sistem

1. Aplikasi Web Backend

a. Halaman Kelola Data Menu Paket

Untuk menampilkan halaman kelola data menu paket dapat dilihat pada gambar 11.

Data Menu Paket Tambah Data

Show 10 entries Search:

ID	Nama	Aksi
M0001	Ayam Goreng	+ -
M0002	Nasi Uduk	+ -
M0003	Sambal & Lalapan	+ -
M0004	Tahu Mendoan	+ -
M0005	Tempe Mendoan	+ -
M0006	Sayur Sop Sosis	+ -

Gambar 11. Halaman Kelola Data Menu Paket

b. Halaman Kelola Data Paket Menu

Untuk menampilkan halaman kelola data paket menu dapat dilihat pada gambar 12.

Data Paket Tambah Data

Show 10 entries Search:

Kode	Nama Paket	Harga	Min	Daftar Makanan	Aksi
P0001	Paket A3	35000	30	1- Sambal & Lalapan 2- Nasi Putih 3- Sayur Lodeh 4- Sate Ayam 5- Bakwan Jagung 6- Buah 7- Es Teh 8- Air Mineral	+ -
P0002	Paket A1	35000	30	1- Sambal & Lalapan 2- Tempe Mendoan 3- Nasi Putih 4- Sayur Sop Bakso 5- Ayam Goreng Tepung 6- Buah 7- Es Teh 8- Air Mineral	+ -

Gambar 12. Halaman Kelola Data paket Menu

c. Halaman kelola data reservasi

Untuk menampilkan halaman kelola data reservasi dapat dilihat pada gambar 13

Show 10 entries Search:

ID	Nama	Tanggal Pesan	Tanggal Reservasi	Paket	Total	Status	Aksi
RS-000006	ong	2017-09-23 09:09:17	2017-09-29 00:20:00	Paket B1	2700000	Valid	+ -
RS-000007	Jae Hwan	2017-09-23 11:09:02	2017-09-24 11:00:00	Paket B2	1165000	Valid	+ -
RS-000008	Ida	2017-09-24 15:09:35	2017-09-25 00:00:00	Paket Open Kitchen 2	2700000	Valid	+ -
RS-000009	Jalu	2017-09-25 14:09:10	2017-09-27 00:08:00	Paket C1	1710000	Menunggu Penyesuaian	+ -
RS-000010	rizal	2017-09-25 14:09:20	2017-09-26 10:20:00	Paket Open Kitchen 3	2700000	Menunggu Penyesuaian	+ -

Showing 1 to 5 of 5 entries Previous 1 Next

Gambar 13. Halaman Kelola Data Reservasi

d. Halaman Kelola Data Pelunasan

Untuk menampilkan halaman kelola data reservasi dapat dilihat pada gambar 14.

Data Pelunasan

Show 10 entries Search:

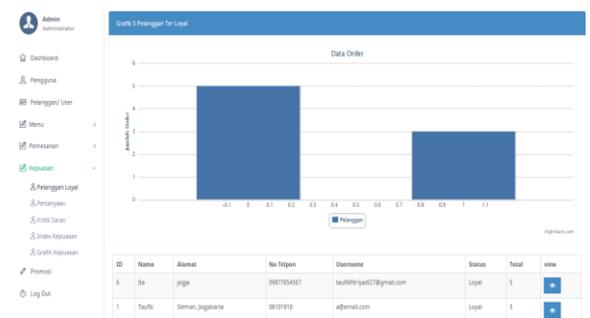
ID	Nama	Tanggal Pesan	Tanggal Reservasi	Paket	Total	Dibayar	Kekurangan	Status	Aksi
RS-000001	Taufik	2017-09-13 16:09:10	2017-09-14 00:00:00	Paket Open Kitchen 1	2,910,000	1,910,000	0	Lunas	+ -
RS-000003	taufiqo	2017-09-19 00:09:58	2017-09-20 00:00:00	Paket Open Kitchen 1	2,362,000	2,362,000	0	Lunas	+ -
RS-000004	Taufik	2017-11-19 13:11:49	2017-11-21 10:00:00	Paket Open Kitchen 2	22,548,000	22,548,000	0	Lunas	+ -
RS-000007	Rizal	2017-11-17 10:11:20	2017-11-26 02:05:00	Paket A1	1,251,000	1,251,000	0	Lunas	+ -

Showing 1 to 4 of 4 entries Previous 1 Next

Gambar 14. Halaman Kelola Data Pelunasan

e. Halaman Pelanggan Loyal

Untuk menampilkan halaman pelanggan loyal dapat dilihat pada gambar 15.



Gambar 15. Halaman Pelanggan Loyal

f. Halaman *Index* Kepuasan Pelanggan

Untuk menampilkan halaman *index* kepuasan pelanggan dapat dilihat pada gambar 16.

Data Statistik Kepuasan Pelanggan

No	Tahun	Bulan	STS	TS	M	S	SS	Responden	Indeks	Status
1	2017	11	25	2	6	6	3	6	2,0476	Cukup Puas
2	2017	12	7	0	0	0	0	1	1,0000	Tidak Puas

Skala Indeks Kepuasan
 0,00 - 1,00 : Tidak Puas
 1,01 - 2,00 : Kurang Puas
 2,01 - 3,00 : Cukup Puas
 3,01 - 4,00 : Puas
 4,01 - 5,00 : Sangat Puas

Gambar 16. Halaman *Index* Kepuasan Pelanggan

g. Halaman Kelola Data Promo

Untuk menampilkan halaman kelola data promo dapat dilihat pada gambar 17.

Data Promo

ID	Nama	Gambar	Aksi
3	Promo Menarik		
4	Promo Menarik		
5	Promo Menarik Lainnya		
6	Promo Menarik		
7	Promo Spesial Ramadhan		

Gambar 17. Halaman Kelola Data Promo

h. Halaman Kelola Data Laporan Pendapatan

Untuk menampilkan halaman kelola data laporan pendapatan dapat dilihat pada gambar 18.

Laporan Pendapatan

Periode
Bulan 09, Tahun 2017

No	Id Reservasi	Tanggal Pesan	Nama Pelanggan	Jumlah Paket
1	RS-0000001	2017-09-13 16:09:10	Taufik	50
2	RS-0000003	2017-09-15 00:09:58	Iukino	60
3	RS-0000004	2017-09-23 01:09:00	Daniel	30
4	RS-0000005	2017-09-23 01:09:11	June	60

Total : Rp.

Gambar 18. Halaman Kelola Data Laporan Pendapatan

2. Aplikasi Web Frontend

a. Halaman Edit *User*

Untuk tampilan halaman edit *user/edit* profil pelanggan dapat dilihat pada gambar 19.

INFO PROFIL

Edit Profil

Nama
helo

email
helo@gmail.com

No Telpun
8765

Password Lama
Isi Password Baru

Password
Isi Password Baru

Re-Password
Isi Password Ulang

Alamat
jogja

Simpan

Gambar 19. Halaman Edit *User*

b. Halaman paket menu

Untuk tampilan halaman reservasi paket menu pada Kedai Kolega yang dilakukan oleh pelanggan dapat dilihat pada gambar 20.

Daftar Paket

50,000	50,000	50,000

Gambar 20. Halaman Paket Menu

c. Halaman Form Reservasi

Untuk tampilan halaman form reservasi pada Kedai Kolega yang dilakukan oleh pelanggan dapat dilihat pada gambar 21.

Form Reservasi

Atas Nama: helo

No HP: 8765

Tanggal Reservasi: mm/dd/yyyy

Pesan: 60

Paket / 43,000

Agam Goreng
Nasi Putih Lumer
Sambal

Tambahan

#	Fasilitas	Harga	#	Nama Menu	Harga Satuan
<input type="checkbox"/>	WiFi	0	<input type="checkbox"/>	Lumpia	700
<input type="checkbox"/>	Ruang Meeting	10.000	<input type="checkbox"/>	Roti Cake	1.500
<input type="checkbox"/>	LCD	70.000	<input type="checkbox"/>	Agar - Agar	2.000
			<input type="checkbox"/>	Jus Buah	3.500

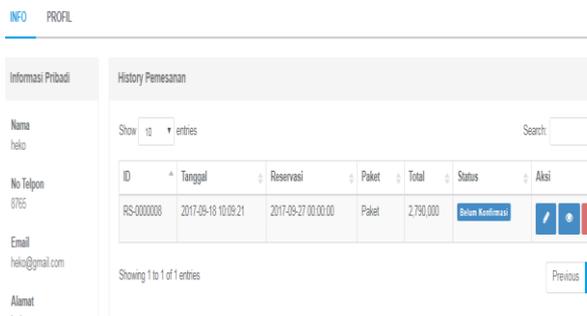
SELAHKAN MELAKUKAN RESERVASI.

Reservasi

Gambar 21. Halaman *Form* Reservasi

d. Halaman *History* Pemesanan

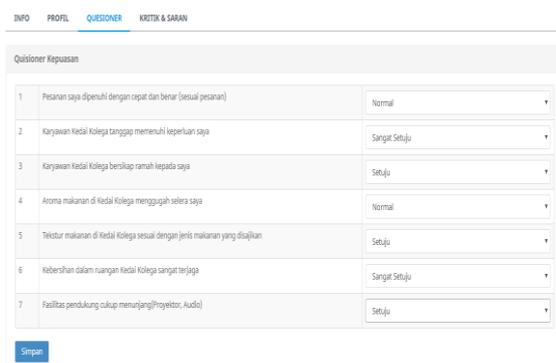
Untuk tampilan halaman *history* pemesanan pada Kedai Kolega yang dilakukan oleh pelanggan dapat dilihat pada gambar 22.



Gambar 22. *History* Pemesanan

e. Halaman Form Kuesioner

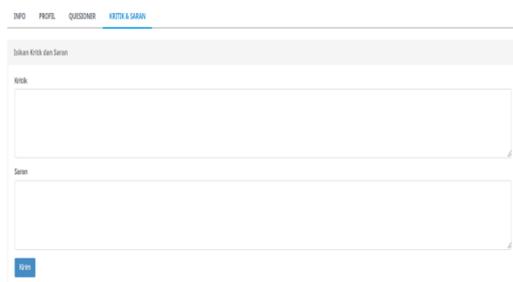
Untuk tampilan halaman form kuesioner Kedai Kolega yang akan diisi oleh pelanggan dapat dilihat pada gambar 23.



Gambar 23. Halaman Form Kuesioner

f. Halaman Form Kritik Saran

Untuk tampilan halaman form Kritik Saran yang akan diisi oleh pelanggan dapat dilihat pada gambar 24.



Gambar 24. Halaman Form Kritik Saran

F. Pengujian sistem

Untuk pengujian sistem dalam aplikasi ini menggunakan dua jenis pengujian yaitu:

1. *Black Box Test*

- a. Pengujian dilakukan dengan pihak Kedai Kolega Yogyakarta yaitu Agra Locita sebagai Admin. Pengujian yang dilakukan dengan admin ini diberikan 14 pertanyaan dengan 2 alternatif jawaban yaitu ya dan tidak. Dari hasil pengujian diperoleh presentase penilaian jawaban $Y_a = 14/14 \times 100\%$ dan jawaban tidak $= 0/14 \times 100\%$. Dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan bahwa program berjalan dengan baik dan proses kelola data dapat dilakukan dengan mudah, laporan reservasi, laporan pelunasan dan laporan pendapatan telah sesuai dengan kebutuhan.
- b. Pengujian dilakukan dengan pihak Kedai Kolega Yogyakarta yaitu Puji Hartati sebagai kasir. Pengujian yang dilakukan dengan Kasir ini diberikan 6 pertanyaan dengan 2 alternatif jawaban yaitu ya dan tidak. Dari hasil pengujian diperoleh presentase penilaian jawaban $Y_a = 6/6 \times 100\%$ dan jawaban tidak $= 0/6 \times 100\%$. Dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan bahwa program berjalan dengan baik dan proses kelola data dapat dilakukan dengan mudah, juga fitur reservasi dan fitur pelunasan telah sesuai dengan kebutuhan.

2. *Alpha Test*

Pengujian dengan metode *alpha test* dilakukan dengan mendatangi masing-masing *user* diberikan daftar pertanyaan terkait program yang dijalankan. Pada pengujian ini disertakan 18 pertanyaan dengan 4 alternatif jawaban, yaitu sangat setuju, setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju. Dari 10 responden yang telah melakukan penilaian terhadap sistem reservasi *online* Kedai Kolega dengan 18 pertanyaan pada tiap kuisisioner diperoleh total skor sebanyak 180, pada tabel 1 merupakan rincian persentase komponen penilaian.

Tabel 1. Rincian Persentase Komponen Penilaian

No	Komponen Penilaian	Total Skor	Perhitungan	Persentase
1	Sangat Setuju (SS)	69	$69/180 \times 100\%$	38.33333 %
2	Setuju (S)	111	$111/180 \times 100\%$	61.66667 %
3	Tidak Setuju (TS)	0	$0/180 \times 100\%$	0%
4	Sangat Tidak Setuju (STS)	0	$0/180 \times 100\%$	0%

Berdasarkan persentase rincian komponen penilaian hasil pengujian *alphaTest*, dapat

disimpulkan bahwa sistem reservasi Kedai Kolega Yogyakarta dapat mempermudah pelanggan untuk melakukan reservasi dan menyampaikan keluhan, kritik dan saran terhadap pelayanan Kedai Kolega Yogyakarta.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan, maka beberapa kesimpulan dari penelitian ini yang dapat disampaikan adalah :

1. Dengan adanya sistem reservasi diharapkan dapat memudahkan pelanggan dalam mendapatkan informasi terbaru mengenai menu, fasilitas maupun layanan yang ada di Kedai Kolega Yogyakarta.
2. sistem reservasi Kedai Kolega dapat memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan reservasi dan penyampaian keluhan terhadap pelayanan Kedai Kolega.
3. Dengan adanya sebuah sistem pelayanan pelanggan dan pengelola data reservasi dalam bentuk berbasis *web* maka proses penyimpanan data dapat lebih akurat dan tersimpan rapi.
4. Dengan adanya sistem reservasi diharapkan mampu memberikan kemudahan kepada pihak Kedai Kolega dalam memperhatikan pelanggan yang potensial dan loyal serta memberikan kemudahan kepada pihak Kedai Kolega dalam meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Himawan; Saefullah, Asep dan Santoso Sugeng. 2014. *Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) pada CV Selaras Batik Menggunakan Analisis Deskriptif*. Program Studi Teknik Informatika STMIK Raharja Tangerang.
- [2] Shabur Maulana; Susilo Heru dan Riyadi. 2015. *Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online (Studi Kasus Pada Toko Pastbrik Kota Malang)*. Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang
- [3] Suyanto, M. 2003. *Strategi Periklanan Pada E-Commerce Perusahaan Top Dunia*. ANDI OFFSET, Yogyakarta
- [4] Madcoms. 2011. "Sukses Membangun Toko Online dengan E-Commerce". ANDI OFFSET, Yogyakarta.
- [5] Mulyanto, Agus. (2009). "*Sistem Informasi Konsep Dan Aplikasi*". Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- [6] Wahana, Agung dan Purliansyah Irvan. 2012. *Pembangunan E-Commerce (Penjualan Online) Pada Turpez Shop*. Universitas Islam Negeri Bandung.
- [7] Wirdasari, Dian. 2009. *Teknologi E-Commerce Dalam Proses Bisnis*". Jurnal SAINTIKOM.