

IMPLEMENTASI SISTEM PENJUALAN KUE BERBASIS WEB (STUDI KASUS: MANUSARI CAKERY)

Dyan Nurlita Mayangsari, Ikrimach, S.Kom., M.Cs

Abstrak

Manusari *Cakery* merupakan toko yang selalu memproduksi kue *homemade* yang terletak di Yogyakarta. Mekanisme penjualan yang berjalan saat ini yaitu penjualan secara *online* dan *offline*. Sistem penjualan secara *online* hanya menggunakan media sosial *Instagram*. Pelanggan yang ingin memesan kue perlu menanyakan terlebih dahulu ketersediaan stok, jenis, dan harga produk yang akan dipesan kepada pihak *Admin*. Pelanggan dapat melakukan pemesanan produk *via* kontak *Whatsapp* yang tertera di profil akun *Instagram* Manusari *Cakery*. *Admin* akan menghubungi kembali Pelanggan. Lalu Pelanggan akan melakukan transaksi pembayaran dengan cara transfer melalui rekening yang telah ditentukan beserta ongkos kirim. Kemudian Pelanggan melakukan konfirmasi pembayaran *via chat Whatsapp* Manusari *Cakery*. Pada sistem penjualan secara *offline*, Pelanggan datang langsung ke toko Manusari *Cakery* dan memilih produk yang ingin dibeli. Saat melakukan pembayaran, kasir akan membuatkan nota sebagai bukti pembayaran. Setiap harinya, kasir akan mengumpulkan nota penjualan, lalu mencocokkan dengan hasil pemasukan. Jika cocok, kasir akan mencatatnya ke dalam rekapan harian untuk rekapan penjualan harian. Jika tidak cocok, kasir akan melakukan pengecekan ulang hingga hasil yang diinginkan sesuai dengan nota penjualan dan pemasukan. Setiap Akhir bulan kasir akan membuat laporan penjualan berdasarkan rekapan penjualan harian yang kemudian diberikan kepada *owner* toko Manusari *Cakery* sebagai evaluasi penjualan selama satu bulan. Tujuan dibangunnya *website* dengan sistem pembayaran *online* yang menggunakan *payment gateway* adalah untuk meminimalisir kesalahan dalam pencatatan rekap penjualan, memberi informasi lengkap terkait produk yang dijual kepada Pelanggan dan mempermudah pihak Manusari *Cakery* dalam meningkatkan proses pelayanan dan kinerja terhadap penjualan kue.

Kata Kunci: Sistem, Penjualan, Kue, *Web*, *Payment Gateway*

IMPLEMENTATION OF WEB-BASED CAKE SALES SYSTEM (CASE STUDY: MANUSARI CAKERY)

Dyan Nurlita Mayangsari, Ikrimach, S.Kom., M.Cs

Abstract

Manusari Cakery is a shop that always produces homemade cakes located in Yogyakarta. The current sales mechanism is online and offline sales. The online sales system only uses Instagram social media. Customers who want to order cakes need to first ask the admin for the availability of stock, type, and price of the product to be ordered. Customers can order products via the Whatsapp contact listed on the Manusari Cakery Instagram account profile. Admin will call back the customer. Then the customer will make a payment transaction by transfer through a predetermined account along with shipping costs. Then the customer confirms the payment via WhatsApp Manusari Cakery chat. In the offline sales system, customers come directly to the Manusari Cakery store and choose the products they want to buy. When making a payment, the cashier will make a note as proof of payment. Every day, the cashier will collect sales notes, then match them with the income. If it matches, the cashier will record it into the daily recap for the daily sales recap. If it doesn't match, the cashier will recheck until the desired results match the sales and income notes. At the end of each month the cashier will make a sales report based on daily sales recap which is then given to the Manusari Cakery shop owner as an evaluation of sales for one month. The purpose of building a website with an online payment system that uses a payment gateway is to minimize errors in recording sales recaps, provide complete information regarding products sold to customers and make it easier for Manusari Cakery to improve service processes and performance on cake sales.

Keywords: System, Sales, Cake, Web, Payment Gateway