

APLIKASI PENJUALAN ONLINE KOPI KUBE KENANGA PADA UMKM PKK DESA LUBUK GARAM

Nama Mahasiswa : Cuci
NIM : 6103211470
Dosen Pembimbing : Sri Mawarni M.si

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi dan internet di Indonesia telah memberikan dampak signifikan pada dunia bisnis, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) desa lubuk garam, yang sebelumnya mengandalkan perkebunan kopi sebagai sumber penghasilan utama, telah mengalami perubahan dalam bisnis mereka. Usaha kopi kube kenanga ini menghadapi tantangan dalam penjualan dan promosi produk kopi bubuk mereka yang masih menggunakan metode konvensional seperti penyampaian informasi melalui WhatsApp, pemasaran dari mulut ke mulut dan hanya dititipkan di warung sekitaran rumah saja. Peneliti mengusulkan Aplikasi Penjualan Online Kopi Kube Kenanga Pada UMKM PKK Desa Lubuk Garam guna memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan. Aplikasi ini dirancang untuk memfasilitasi pemesanan kopi secara online, yang menyediakan fitur-fitur pemilihan produk, detail produk, keranjang, cek out, rincian transaksi dan pembayaran melalui transfer karena menggunakan rajaOngkir dengan ekspedisi JNE, TIKI, POS INDONESIA yang *free*. Dari hasil pengujian yang dilakukan, aplikasi ini dapat membantu penjual dalam mengelola data penjualan kopi kube kenanga dan pembeli dapat membeli produk kopi kube kenanga secara online. Aplikasi ini dapat berjalan dengan baik dan menampilkan fitur-fitur dengan lengkap melalui *browser google chrome, Microsoft Edge dan Firefox*.

Kata Kunci : Teknologi Informasi, UMKM, Penjualan Online, Kopi Kube Kenanga.

**ONLINE SALES APPLICATION FOR KUBE KENANGA COFFEE AT UMKM
PKK DESA LUBUK GARAM**

Name : Cuci

ID : 6103211470

Supervisor : Sri Mawarni M.Sc

ABSTRACT

The development of information technology and the internet in Indonesia has had a significant impact on the business world, including micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in Desa Lubuk Garam. Previously relying on coffee plantations as their primary source of income, they have experienced changes in their business practices. The Kube Kenanga coffee enterprise faces challenges in the sales and promotion of their ground coffee products, which still use conventional methods such as information dissemination through WhatsApp, word-of-mouth marketing, and placing products in nearby shops. Researchers proposed an Online Coffee Sales Application for Kube Kenanga in UMKM PKK Desa Lubuk Garam to expand the market and increase revenue. This application is designed to facilitate online coffee orders, providing features such as product selection, product details, cart, checkout, transaction details, and payment via transfer using RajaOngkir with free shipping by JNE, TIKI, and POS INDONESIA. The test results indicate that this application can help sellers manage Kube Kenanga coffee sales data, and buyers can purchase Kube Kenanga coffee products online. The application works well and displays all features completely through Google Chrome, Microsoft Edge, and Firefox browsers.

Keywords: *Information Technology, SMEs, Online Sales, Kube Kenanga Coffee.*