

**LAPORAN TUGAS AKHIR**

**RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN KAKTUS UNIK**

**BERBASIS *WEBSITE* PADA JAH CACTUS**



**Disusun oleh:**

**Koo Jakobus Adrian Handoko**

**19.N1.0010**

**FAKULTAS ILMU KOMPUTER**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

**UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**

**SEMARANG**

**2025**

# **RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN KAKTUS UNIK BERBASIS *WEBSITE* PADA JAH CACTUS**

Diajukan dalam Rangka Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar  
Sarjana Komputer Program Studi Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer



**Disusun oleh:**

**Koo Jakobus Adrian Handoko**

**19.N1.0010**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

**ILMU KOMPUTER**

**UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**

**SEMARANG**

**2025**

## ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi memberikan dampak signifikan terhadap berbagai bidang usaha, termasuk dalam hal promosi dan penjualan produk. JAH Cactus merupakan usaha budidaya dan penjualan tanaman kaktus impor yang berlokasi di Kota Semarang. Saat ini, promosi usaha masih terbatas pada media sosial Instagram, yang memiliki berbagai keterbatasan seperti informasi produk yang kurang lengkap, proses transaksi manual, serta belum adanya sistem pencatatan yang terintegrasi. Oleh karena itu, dirancang dan dibangun sebuah sistem penjualan berbasis website untuk mendukung aktivitas usaha JAH Cactus secara lebih profesional dan efisien. Perancangan website penjualan JAH Cactus juga untuk memaksimalkan penjualan tanaman pada toko JAH Cactus selain itu juga untuk mengetahui manfaat dari website penjualan JAH Cactus terdapat pembeli. Website ini dikembangkan menggunakan metode *Waterfall*, yang terdiri dari tahapan analisis, perancangan, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan, sehingga pengembangan sistem dapat dilakukan secara terstruktur dan terarah. Setelah proses pengembangan selesai, dilakukan pengujian menggunakan metode *Blackbox Testing* terhadap 15 fitur utama, yang hasilnya menunjukkan bahwa seluruh fitur berjalan dengan baik tanpa ditemukan error. Selain itu, dilakukan juga evaluasi melalui metode wawancara kepada 4 responden yang terdiri dari pengelola dan pelanggan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa kehadiran website sangat membantu dalam memperluas promosi, meningkatkan efisiensi operasional, serta memberikan pengalaman berbelanja yang lebih nyaman bagi pelanggan. Tingkat kinerja pengelola mengalami peningkatan setelah penerapan website. Dengan demikian, sistem penjualan berbasis website ini dinilai mampu memberikan dampak positif dalam mendukung pertumbuhan usaha JAH Cactus secara digital.

**Kata kunci :** *blackbox testing, sistem penjualan, waterfall, website.*

## **ABSTRACT**

*The development of information technology has a significant impact on various business sectors, including promotion and product sales. JAH Cactus is a business engaged in the cultivation and sale of imported cactus plants located in Semarang City. Currently, the promotion of the business is limited to the Instagram social media platform, which has various limitations such as incomplete product information, manual transaction processes, and the absence of an integrated recording system. Therefore, a web-based sales system has been designed and built to support JAH Cactus's business activities in a more professional and efficient manner. The design of the JAH Cactus sales website also aims to maximize the sales of plants at the JAH Cactus store and to understand the benefits of the JAH Cactus sales website for buyers. This website is developed using the Waterfall method, which consists of stages of analysis, design, implementation, testing, and maintenance, allowing for a structured and directed system development process. After the development process is completed, testing is conducted using the Blackbox Testing method on 15 main features, with results indicating that all features function well without any errors found. Additionally, an evaluation was conducted through interviews with 4 respondents consisting of managers and customers. The interview results show that the presence of the website greatly assists in expanding promotion, improving operational efficiency, and providing a more comfortable shopping experience for customers. The performance level of the management has improved after the implementation of the website. Thus, this web-based sales system is deemed capable of providing a positive impact in supporting the digital growth of the JAH Cactus business.*

**Keywords:** *Blackbox Testing, Sales system, Waterfall, Website.*