

**PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN *BROWNIES*
CRUNCHY MOCAF PADA *BRAND FLAVA.CO*
BERBASIS *WEB***

TUGAS AKHIR PROJEK



Oleh:
Aurelia Reyza Safitri H.
NIM. 22202004

**PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS dr. SOEBANDI
JEMBER
2026**

**PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN *BROWNIES*
CRUNCHY MOCAF PADA *BRAND FLAVA.CO*
BERBASIS *WEB***

TUGAS AKHIR PROJEK

Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Bisnis



Oleh:

Aurelia Reyza Safitri H.

NIM. 22202004

**PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS dr. SOEBANDI
JEMBER
2026**

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir yang berjudul *Perancangan Sistem Penjualan Brownies Crunhy Mocaf Pada Brand Flava.co Berbasis Web* telah di uji dan disahkan oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada:

Nama : Aurelia Reyza Safitri H.

Nim : 22202004

Hari, Tanggal : Senin, 29 Juni 2026

Program Studi : S1 Bisnis Digital

Universitas dr. Soebandi

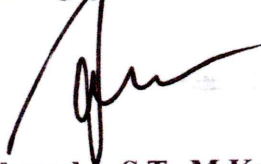
Tim Penguji

Ketua Penguji,



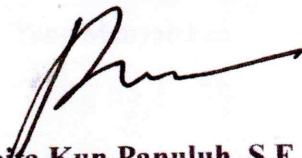
Melur Tri Swastika, S.M., M.M.
NIK. 19970223 202307 2 244

Penguji II,



Arief Tri Nugroho, S.T., M.Kom.
NIK. 19810220 201309 1 040

Penguji III,

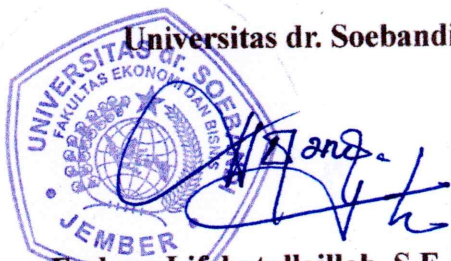


M. Rapiha Kun Panuluh, S.E., M.M.
NIK. 19850828 202111 1 206

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas dr. Soebandi



Endang Lifchatullaillah, S.E., MM.

NIK. 19681031 201812 2 161

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi yang begitu cepat mampu mendorong pelaku usaha khususnya, usaha mikro kecil menengah (UMKM) untuk mendukung aktivitas bisnis dalam pemanfaatan sistem digital. Toko Flava.co merupakan UMKM di bidang kuliner yang memproduksi *Brownies Crunchy Mocaf* dengan menggunakan bahan pangan lokal, namun masih menggunakan proses penjualan dan pencatatan manual sehingga menimbulkan berbagai permasalahan, seperti kesalahan pencatatan pesanan, keterbatasan jangkauan pemasaran, serta kurangnya akses informasi mengenai produk bagi pelanggan. Penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem penjualan *Brownies Crunchy Mocaf* berbasis *web* pada *brand* Flava.co guna mempermudah pelanggan melakukan pemesanan dan transaksi, memperluas jangkauan pemasaran, serta memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk mendapatkan informasi mengenai produk. Metode penelitian ini menggunakan metode *Research and Development* (R&D) dengan tahapan pengembangan sistem menggunakan model *Waterfall*. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, sedangkan teknik analisis data dilakukan menggunakan analisis *SWOT* dan hasil perbandingan sebelum dan sesudah penerapan sistem. Berdasarkan pengujian sistem *Blackbox-testing* seluruh fitur sistem seperti *registrasi*, *login*, katalog produk, keranjang belanja, *checkout*, sistem pembayaran, dan *dashboard* admin, serta ulasan produk berjalan sesuai fungsinya dengan *valid* (berdasarkan hasil pengujian owner dan pembuat sistem). Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan berbasis *web* berpotensi meningkatkan penjualan dan mempermudah proses transaksi.

Kata Kunci: Digitalisasi UMKM, *E-commerce*, *Framework* Pengembangan *Website*, Sistem Penjualan, *Website*.