

Analisis dan Perancangan Website pada Girya Gerabah Usaha Kecil Menengah (UKM) Abad 16 Estetika

Ruth Mariana Bunga Wadu¹, Rio Wirawan²

^{1,2}Sistem Informasi, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, Indonesia

e-mail: ¹ruthbungawadu@upnvj.ac.id, ²rio.wirawan@upnvj.ac.id

Submitted Date: July 08th, 2021
Revised Date: August 10th, 2021

Reviewed Date: July 25th, 2021
Accepted Date: August 11th, 2021

Abstract

Information is obtained very quickly with the internet media, so all information can be obtained from the palm of the hand. With fast information, it is certain that the promotion given to an SME can spread quickly. In this study, yes, because of that, vigorous promotion will be able to help SMEs in developing their products. SMEs as one of the business actors must be able to take advantage of the development of digital technology as a form of effort to maintain business continuity, so that the Indonesian people have begun to be aware of online transactions with this, online transaction sales have started to increase and the market is very wide open so that the increase in sales can be very large. increase. The problem that occurs is that some SME business actors still do not know that with a good brand and quality product quality, it will be able to increase sales, especially in the pottery field which was raised in this research problem. With the best quality pottery in Indonesia, sales will increase significantly. because it has a worldwide market. This also happened to the Aesthetic 16th Century UKM. research, analysis and website design using internet facilities as a medium of communication and information exchange so that the pottery sales process becomes faster.

Keywords: UKM; Website; Internet; Pottery.

Abstrak

Informasi sudah sangat cepat didapatkan dengan adanya media internet maka semua informasi bisa diperoleh dari genggaman tangan dengan adanya informasi yang cepat bisa dipastikan promosi yang diberikan pada suatu UKM bisa menyebar dengan cepat Oleh karena itu dengan media promosi yang cepat maka akan bisa meningkatkan penjualan gerabah yang diangkat pada penelitian kali ini ya karena itu promosi yang gencar akan bisa membantu pihak UKM dalam mengembangkan produknya. UKM sebagai salah satu pelaku bisnis harus mampu memanfaatkan perkembangan teknologi digital sebagai bentuk upaya untuk mempertahankan kelanjutan usaha, sehingga masyarakat Indonesia sudah mulai sadar akan transaksi online dengan tersebut maka penjualan transaksi secara online sudah mulai meningkat dan pasar sudah terbuka sangat luas sehingga peningkatan penjualan bisa sangat meningkat. Masalah yang terjadi masih sebagian pelaku usaha UKM masih belum mengetahui dengan *brand* yang bagus dan kualitas produk yang berkualitas maka akan bisa meningkatkan penjualan terutama pada bidang gerabah yang diangkat pada masalah penelitian kali ini dengan adanya kualitas gerabah yang terbaik di Indonesia maka penjualan akan meningkat secara signifikan karena mempunyai pasar di seluruh dunia. Hal ini juga yang terjadi pada UKM Abad 16 Estetika. penelitian analisis dan perancangan *website* dengan menggunakan fasilitas internet sebagai media komunikasi dan pertukaran informasi sehingga proses penjualan gerabah menjadi lebih cepat.

Kata Kunci : UKM; *Website*; Internet; Gerabah.

1 Pendahuluan

Era Digital atau globalisasi perdagangan online sudah sangat marak sekarang ini, karena dengan adanya internet maka sistem perdagangan sudah dipersatukan di media tersebut, dengan adanya media online maka sistem pemasaran akan bisa mencakup ke seluruh dunia dengan pasar yang sangat luas, yang banyak disebabkan oleh kemajuan infrastruktur telekomunikasi, transportasi dan internet (Amandin, Lamaya, Vikaliana, Putra, & Aisyah, 2021). Penggunaan dan pemanfaatan internet untuk sebuah bisnis adalah cara yang paling bijak untuk dapat bertahan di zaman digital seperti sekarang ini. Dengan memanfaatkan media internet para pelaku bisnis dapat memasarkan produk secara luas dengan biaya yang jauh lebih murah.

UKM sebagai salah satu pelaku bisnis harus mampu memanfaatkan perkembangan teknologi digital sebagai bentuk upaya untuk mempertahankan kelanjutan usaha, sehingga Masyarakat Indonesia memiliki kreativitas beragam sangat berpotensi membangun UKM yang memiliki daya saing tinggi (Damuri, et al., 2021). Permasalahan yang terjadi masih sebagian pelaku usaha UKM masih banyak pelaku usaha UKM masih belum tahu bagaimana cara memasarkan produk yang mereka punya ke seluruh dunia oleh karena itu dengan adanya sistem website maka akan bisa membantu memasarkan produk UKM ke seluruh dunia begitu juga pada UKM Abad 16 Estetika (Dewi & Putra, 2020).

UKM Abad 16 Estetika terletak di Desa Bumi Jaya yang terdiri dari kampung Jambualas, Kampung Dukuh, Kampung Kosambi, dan kampung Bumi Jaya yang terkenal sebagai penghasil Gerabah hasil kerajinan asli masyarakat Banten. Produksi Gerabah desa Bumi Jaya menggunakan bahan baku utama yaitu tanah liat (Dewi, Mulyana, Putra, & Radita, 2020). Berdasarkan penelitian Balai Keramik Indonesia gerabah hasil produksi desa bumi jaya memiliki tekstur yang benar-benar liat, tidak mudah retak, tahan api, dan tahan panas. Hasil produksi Gerabah di desa bumi jaya terdiri dari : gentong antik babon, pot kembang, vas bunga, air mancur, pedaringan, paso, kendi minum, serabi cocor, coewt,

kuwali – kowi (wadah penggodogan emas), kuwali sangria- emping, pendil (tempat ari-ari), oven tungku “tungtong”, komposer sampah sisa makanan jadi pupuk.

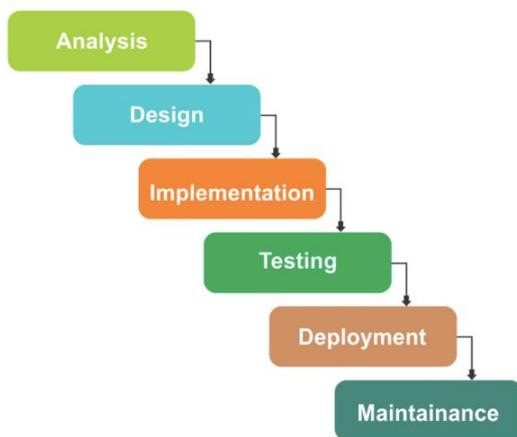
Desa Gerabah Jaya memiliki wilayah pemasaran meliputi Palembang, Jakarta, Tangerang (BSD), Jogja dan Jawa Tengah, pemasaran produk Gerabah pada UKM Abad Estetika selama ini masih bersifat konvensional. Oleh sebab itu penulis membuat penelitian analisis dan perancangan *website* dengan menggunakan fasilitas internet sebagai media komunikasi dan pertukaran informasi sehingga proses penjualan Gerabah menjadi lebih cepat (Dewi & Putra, 2021).

Bagaimana membangun suatu sistem berbasis *website* dengan menggunakan media internet yang dapat membantu meningkatkan pemasaran dan penjualan produk Gerabah di UKM Abad 16 Estetika (Dewi, Irawan, Fitriy, & Putra, 2020).

Dalam penelitian ini tujuan yang akan dicapai, Menganalisis permasalahan yang ada dan memberikan solusi yang menjadi acuan dalam pembuatan *website*. Menganalisis sistem penjualan pada UKM Abad 16 Estetika, kemudian mengembangkan menjadi sistem penjualan online berbasis *website* yang dapat meningkatkan penjualan (Givan, et al., 2021). Merancang *website* bagi UKM Abad 16 Estetika. Memberikan kemudahan informasi kepada konsumen mengenai produk Gerabah sebagai kerajinan asli masyarakat Banten secara turun temurun. Memberikan kemudahan transaksi jual beli kepada konsumen. Mempeluas daerah pemasaran produk Gerabah Desa Bumi Gerabah Jaya sebagai sentra kerajinan Gerabah di Banten (Hartawan, Putra, & Muktiono, 2020).

2 Metode Penelitian

Penelitian ini dimulai pada bulan maret 2020 hingga bulan oktober 2020 (Kuncara, Putra, Aisyah, & Valentino, 2021). Pemilihan lokasi yaitu Desa Bumi Jaya Ciruas Serang Banten. Penelitian ini menggunakan tahapan pengembangan sistem dengan metode SDLC (Sistem Development Life Cycle) atau pendekatan air terjun (*waterfall*) (Prasetyo, Rudini, Prayogi, Rahmawati, & Putra, 2021).



Gambar 1. Metode Penelitian

Analysis pada tahapan awal penelitian ini adalah melakukan analisa apa yang dibutuhkan pada penelitian kali ini, penelitian kali ini menganalisa masalah apa yang diangkat pada penelitian kali ini dan bisa dijadikan metode yang diangkat lalu dicarikan solusi masalah, pada penelitian kali ini sehingga bisa memecahkan masalah dan membuat suatu kesimpulan yang membantu penelitian ini sekarang dan kedepannya (Putra, 2020).

Desain Sistem pada tahapan ke 2 penelitian kali ini adalah dengan melakukan desain sistem setelah menemukan masalah yang diangkat pada penelitian ini, maka Tahap selanjutnya adalah melakukan desain, bagaimana desain ini dibuat, bagaimana desain ini akan diterapkan pada UKM berapa yang akan dikembangkan terus kedepannya, oleh karena itu dengan adanya pembuatan sistem ini maka desain harus dibuat sempurna agar bisa membantu dengan maksimal (Putra & Dewi, 2020).

Implementation pada tahapan ketiga penelitian kali ini adalah dengan melakukan implementasi dari sistem yang dibuat, oleh karena itu dengan adanya sistem informasi ini maka sistem akan dicoba langsung dengan user (Putra & Fatrilia, 2020), jadi bisa diketahui kekurangan dan kelebihan dari sistem tersebut, dengan adanya user akan bisa memberikan saran yang terbaik untuk mengembangkan sistem kedepannya.

Testing pada tahapan keempat kali ini adalah dengan melakukan uji coba atau dengan adanya testing, maka akan diketahui kelebihan dan kekurangan dari sistem yang dibuat, jika banyak mengalami kekurangan maka sistem akan diperbaiki sehingga bisa mencapai sistem yang

diinginkan oleh client (Putra & Harco, 2018), yang meminta jika sistem memiliki kelebihan berdasarkan permintaan klien maka sistem tersebut sudah bagus dan bisa digunakan kedepannya (Putra, et al., 2018).

Deployment pada tahapan ke 5 pada penelitian kali ini user sudah harus aktif menggunakan sistem ini, dengan adanya saran dari user maka sistem akan maksimal dan akan bisa membantu user dalam mengerjakan pekerjaan setiap hari, sehingga dapat membantu perusahaan dan bisa mempercepat pekerjaan yang dilakukan oleh user (Ramadhan, Kurniawan, & Putra, 2020).

Maintenance pada tahapan terakhir pada penelitian kali ini adalah dengan menggunakan maintenance sebagai ujung tombak dari sistem yang dibuat, karena dengan adanya maintenance maka sistem akan terus diperbaiki sehingga dapat mencapai kesempurnaan sesuai dengan harapan yang dibuat, pada tahap penelitian oleh karena itu maintenance terus dilakukan dan tidak akan berhenti hingga sistem ini dimatikan.

3 Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil rumusan masalah dan landasan teori di atas, maka akan di mulai penelitian kali ini dengan menggunakan dasar penelitian waterfall dengan sistem air terjun maka akan diberi penjelasan di bawah ini:

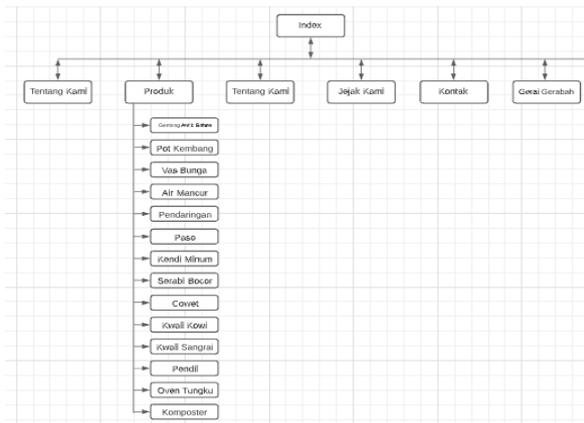
a. Analisis

UKM Abad 16 Estetika belum memiliki website untuk mempromosikan dan menjual hasil produk gerabah, sehingga UKM membutuhkan sebuah sistem berbasis website untuk mendukung kegiatan promosi dan penjualan produk Gerabah.

b. Desain Sistem

Desain sistem berbasis website untuk UKM Gerabah terdiri dari 2 (Dua) yaitu halaman untuk User (Pengunjung) dan Administrator.

- Halaman User

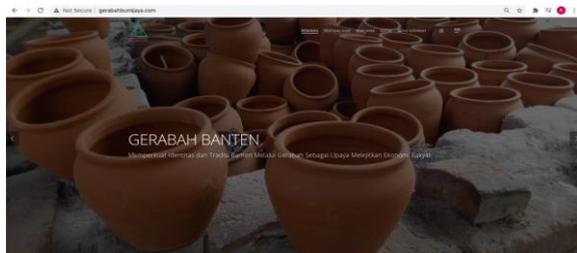


Gambar 2. Halaman User

Berdasarkan gambar 2 di atas, adalah gambar navigasi dari penelitian, karena dengan adanya halaman navigasi ke website yang bisa dibuat secara maksimal dan penentuan gambar sehingga website tersebut bisa diketahui oleh pihak user dan klien.

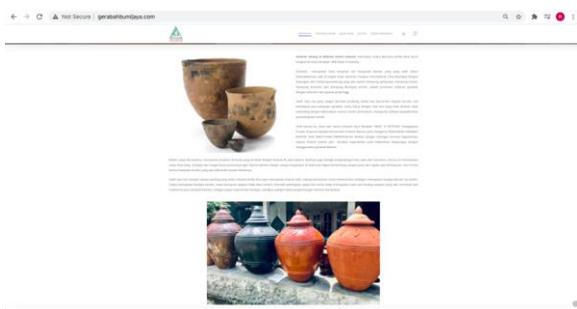
c. Implementation

Pada tahap ini proses pembuatan website menggunakan wordpress. Dengan laman <http://gerabahbumijaya.com/> website



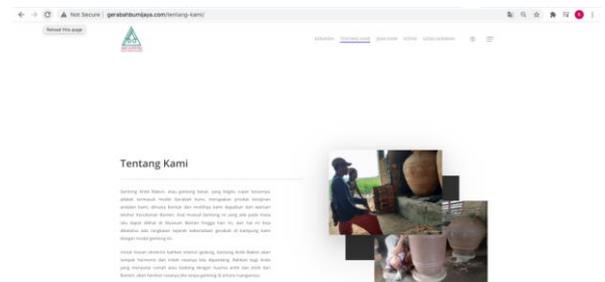
Gambar 3 Halaman Home

Berdasarkan gambar 3 di atas, maka gambar tersebut adalah gambar Home dari website yang dibuat pada website penjualan UKM gerabah.



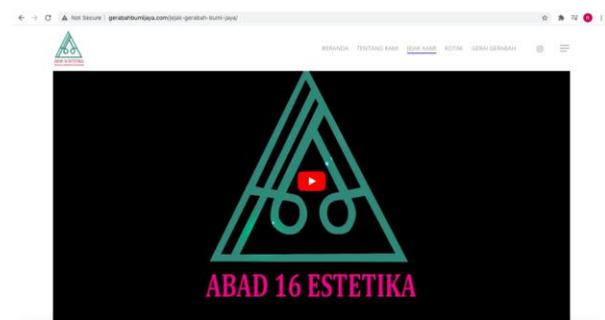
Gambar 4 Halaman Home

Berdasarkan gambar 4 di atas, maka disimpulkan bahwa dengan penempatan yang baik, maka website akan bisa mencari perhatian pembeli dengan penempatan gambar gerabah yang bagus di posisi home dari sebuah proses.



Gambar 5 Tentang Kami

Berdasarkan gambar 5 di atas, maka website harus memberikan penjelasan singkat tentang bagaimana upaya UKM gerabah bisa ada sehingga bukain tersebut bisa eksis dan bisa berkembang kedepannya.



Gambar 6 Jejak Kami

Berdasarkan gambar 6 di atas, maka gambar tersebut adalah gambar portofolio penjualan berapa yang telah kami lakukan, dengan adanya portofolio tersebut maka akan bisa membantu promosi penjualan di website.



Gambar 7 Produk Gentong

Berdasarkan gambar 7 di atas, adalah gambar salah satu produk berupa produk gentong yang ada pada salah satu website sebagai gambar

contoh yang akan diinformasikan pada website tersebut.



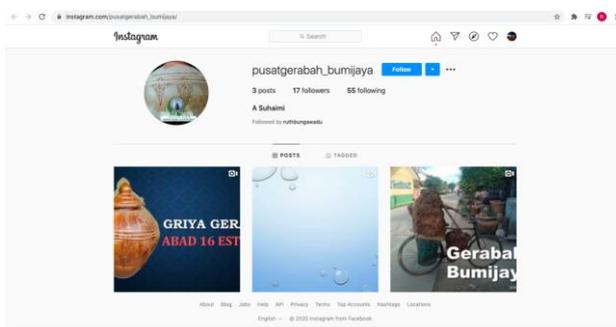
Gambar 8 Produk Oven Tungku Pendek

Berdasarkan gambar 8 di atas, adalah gambar salah satu produk berupa produk oven tungku Pendek yang ada pada salah satu website sebagai gambar contoh yang akan diinformasikan pada website tersebut.



Gambar 9 Produk Oven Tungku Panjang

Berdasarkan gambar 9 di atas, adalah gambar salah satu produk berupa produk oven tungku panjang yang ada pada salah satu website sebagai gambar contoh yang akan diinformasikan pada website tersebut.



Gambar 10 Situs Instagram

Berdasarkan gambar 10 di atas, maka promosi penjualan gerabah bukan hanya pada website, tapi juga pada media Instagram dengan menggunakan beberapa media maka diharapkan

penjualan akan meningkat dan promosi bisa dilakukan di segala media.

4 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa dari penelitian di atas maka dapat disimpulkan bahwa dengan adanya pembuatan *Prototype website* maka akan bisa membantu penjualan UKM abad 16 Estetika, sehingga dapat meningkatkan penjualan gerabah ke seluruh dunia, dengan adanya pembuatan website UKM abad 16 Estetika maka penjualan yang tadinya hanya bersifat lokal menjadi internasional, dengan pengiriman barang yang akan dikirim ke seluruh dunia, sehingga pasar penjualan akan jadi lebih luas dan bisa meningkatkan penjualan, sehingga bisa membantu pemerintah memberikan edukasi bahwa Indonesia mempunyai gerabah yang bisa dipasarkan ke seluruh dunia, dengan adanya website maka akan bisa mempromosikan gerabah ke seluruh dunia.

Referensi

- Prasetyo, D., Rudini, Prayogi, R., Rahmawati, I., & Putra, A. S. (2021). The Effect of the Covid 19 Virus and Online Learning on English Subjects in Elementary Schools. *International Journal of Educational Research & Social Sciences*, 2(3), 488-493.
- Putra, A. S., Disniarti, Oktaviani, H., Sari, W., & Apriani, L. (2021). The Influence of the Covid 19 Virus and Online Learning on the Education System for Islamic Subjects. *International Journal of Educational Research & Social Sciences*, 2(3), 476-481.
- Amandin, Lamaya, F., Vikaliana, R., Putra, A. S., & Aisyah, N. (2021). The Influence of Price, Quality and Model on Clothing Sales Levels with E-Commerce Media. *International Journal of Educational Research & Social Sciences*, 2(3), 464-470.
- Arman Syah Putra, D. N. (2020). "Examine Relationship of Soft Skills, Hard Skills, Innovation and Performance: the Mediation Effect of Organizational Le. *IJMSM*, 27-43.
- Damuri, A., Isnain, N., Rahmatika, Priyatama, A., Chandra, Y. I., & Putra, A. S. (2021). E-Learning Proposal System in Public Secondary School Learning. *International Journal of Educational Research & Social Sciences (IJERSC)*, 2, 270-275.
- Dewi, N. K., & Putra, A. S. (2020). Perkembangan Gamification dan Dampak Game Online terhadap Jiwa Manusia di Kota Pintar DKI Jakarta. *Jurnal Informatika Universitas Pamulang*, 5(3), 315-320.

- Dewi, N. K., & Putra, A. S. (2021). Decision Support System for Head of Warehouse Selection Recommendation Using Analytic Hierarchy Process (AHP) Method. *Prosiding International Conference of Universitas Pekalongan*, 1-12.
- Dewi, N. K., & Putra, A. S. (2021). Prosiding International Conference of Universitas Pekalongan. *Prosiding International Conference on Education of Suryakencana 2021 (ICONNECTS 2021)*, 321-326.
- Dewi, N. K., & Putra, A. S. (2021). TEKINFO Vol. 22, No. 1, April 2021| 66Pengembangan Sistem Jaringan Menggunakan Local Area Network Untuk Meningkatkan Pelayanan(Studi Kasus di PT. ARS Solusi Utama). *TEKINFO*, 22(1), 66-80.
- Dewi, N. K., Irawan, B. H., Fitry, E., & Putra, A. S. (2020). Konsep Aplikasi E-Dakwah Untuk Generasi Milenial Jakarta. *IKRA-ITH INFORMATIKA: Jurnal Komputer dan Informatika*, 5(2), 26-33.
- Dewi, N. K., Mulyana, I., Putra, A. S., & Radita, F. R. (2020). Konsep Robot Penjaga Toko Di Kombinasikan Dengan Pengendalian Virtual Reality (VR) Jarak Jauh. *IKRA-ITH INFORMATIKA: Jurnal Komputer dan Informatika*, 5(1), 33-38.
- Givan, B., Wirawan, R., Andriawan, D., Aisyah, N., Asep, & Putra, A. S. (2021). Effect of Ease And Trustworthiness To Use E-Commerce for Purchasing Goods Online. *International Journal of Educational Research & Social Sciences (IJERSC)*, 2(2), 277-282.
- Hartawan, M. S., Putra, A. S., & Muktiono, A. (2020). Smart City Concept for Integrated Citizen Information Smart Card or ICISC in DKI Jakarta. *International Journal of Science, Technology & Management*, 364-370.
- Kuncara, T., Putra, A. S., Aisyah, N., & Valentino, V. (2021). Effectiveness of the E-Ticket System Using QR Codes For Smart Transportation Systems. *International Journal of Science, Technology & Management*, 2(3), 900-907.
- Putra, A. S. (2020). Analisa Dan Perancangan Sistem Tata Kelola Parkir Cerdas Di Kota Pintar Jakarta. *IKRA-ITH INFORMATIKA: Jurnal Komputer dan Informatika*, 4(3), 13-21.
- Putra, A. S., & Fatrilia, R. R. (2020). Paradigma Belajar Mengaji Secara Online Pada Masa Pandemi Coronavirus Disease 2019 (Covid-19). *MATAAZIR: Jurnal Administrasi dan Manajemen Pendidikan*, 49-61.
- Putra, A. S., & Dewi, N. K. (2020). Perkembangan Gamification dan Dampak Game Online terhadap Jiwa Manusia di Kota Pintar DKI Jakarta. *Jurnal Informatika Universitas Pamulang*, 5(3), 315-320.
- Putra, A. S., & Harco, L. W. (2018). Intelligent Traffic Monitoring System (ITMS) for Smart City Based on IoT Monitoring. *Indonesian Association for Pattern Recognition International Conference (INAPR) IEEE*, 161-165.
- Putra, A. S., Harco, L. W., Bahtiar, S. A., Agung, T., Wayan, S., & Chu-, H. K. (2018). Gamification in the e-Learning Process for children with Attention Deficit Hyperactivity Disorder (ADHD). *Indonesian Association for Pattern Recognition International Conference (INAPR) IEEE*, 182-185.
- Putra, A. S., Harco, L. W., Ford, L. G., Benfano, S., & Edi, A. (2018). A Proposed surveillance model in an Intelligent Transportation System (ITS). *Indonesian Association for Pattern Recognition International Conference (INAPR) IEEE*, 156-160.
- Ramadhan, I., Kurniawan, A., & Putra, A. S. (2020). Penentuan Pola Penindakan Pelanggaran Lalu Lintas di DKI Jakarta Menggunakan Metode Analytic Network Process (ANP). *IKRA-ITH INFORMATIKA: Jurnal Komputer dan Informatika*, 5(1), 51-57.
- Sudaria, Putra, A. S., & Novembrianto, Y. (2021). TEKINFO Vol. 22, No. 1, April 2021| 100Sistem Manajemen Pelayanan Pelanggan Menggunakan PHP Dan MySQL(Studi Kasus pada Toko Surya). *TEKINFO*, 22(1), 100-116.
- Suhardjono, Priyono, Iswiyanti, A. S., Parulian, D., Putra, A. S., & Aisyah, N. (2021). New Technology in Automated Vehicles to Improve Passenger Safety. *International Journal of Educational Research & Social Sciences*, 2(3), 536-541.
- Valentino, V. H., Setiawan, H. S., Habibie, M. T., Ningsih, R., Katarina, D., & Putra, A. S. (2021). Online And Offline Learning Comparison In The New Normal Era . *International Journal of Educational Research & Social Sciences (IJERSC)*, 2(2), 449-455.
- Valentino, V., Setiawan, H. S., Saputra, A., Haryanto, Y., & Putra, A. S. (2021). Decision Support System for Thesis Session Pass Recommendation Using AHP (Analytic Hierarchy Process) Method. *Journal International Journal of Educational Research & Social Sciences*, 215-221.