

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Katering

Menurut Rifani (2015) usaha catering merupakan usaha yang paling populer dibidang boga, disetiap kesempatan dan momen suatu acara kita sering menjumpai aneka makanan enak yang disajikan dengan menarik oleh pengusaha katering. Katering juga dapat didefinisikan sebagai salah satu jasa di bidang makanan yang sudah jadi diantar langsung ke tempat pemesanan pada suatu acara. Katering biasanya dibutuhkan pada berbagai acara seperti pesta pernikahan, seminar, acara keagamaan, ulang tahun, dan sebagainya. Kegiatan-kegiatan tersebut, biasanya pihak penyelenggara menyewa jasa katering untuk menyiapkan makanan sesuai dengan kebutuhan.

Terdapat beberapa kategori pelanggan katering contohnya pelanggan perorangan untuk acara pernikahan, ulang tahun, acara keluarga, dan lain lain. Serta pelanggan perusahaan seperti untuk acara *event* perusahaan, *event organizer*, *wedding organizer*, dan lain-lain. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008), pelanggan memiliki arti membeli atau menggunakan barang secara tetap. Menurut Greenberg (2010), pelanggan atau *customer* adalah individu atau kelompok yang terbiasa membeli sebuah produk atau jasa berdasarkan keputusan mereka atas pertimbangan manfaat maupun harga yang kemudian melakukan hubungan dengan perusahaan melalui telepon, surat, dan fasilitas lainnya untuk mendapatkan suatu penawaran baru dari perusahaan.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pelanggan adalah individu atau kelompok yang membeli atau menggunakan sebuah produk atau jasa secara tetap yang kemudian melakukan hubungan dengan perusahaan untuk mendapatkan suatu penawaran baru dari perusahaan.

2.2 Pemesanan

Pemesanan adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh konsumen sebelum membeli. Untuk mempermudah konsumen dalam melakukan pemesanan, maka perusahaan harus mempunyai sebuah sistem pemesanan yang baik. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yang dimaksud pemesanan adalah “proses, perbuatan, cara memesan (tempat, barang, dsb) kepada orang lain”.

Menurut Sofyan Asauri (2007) Pemesanan adalah hasil prestasi kerja kegiatan usaha yang berkaitan dengan mengalirnya barang & jasa dari produsen sampai ke konsumen. Adapun pengertian Pemasaran secara luas adalah proses kegiatan yang mulai jauh sebelum barang-barang atau bahan-bahan masuk dalam proses produksi.

2.3 Pembayaran

Pengertian pembayaran menurut Tirto Waluyo (2010), adalah suatu tindakan menukarkan sesuatu (uang/barang) dengan maksud dan tujuan yang sama yang dilakukan oleh dua orang atau lebih.

Sistem pembayaran dibedakan menjadi dua yaitu pembayaran Tunai
Pembayaran tunai atau yang biasa disebut dengan pembayaran *cash*, merupakan pembayaran atas harga barang atau jasa secara tunai, dimana pihak pembeli menyerahkan uang sebagai bukti pembayaran sebesar harga barang yang dibeli

bersamaan dengan surat pesanan. Pembayaran tunai ini biasanya dilakukan dengan menggunakan uang tunai.

Pengertian pembayaran non tunai adalah pembayaran yang dilakukan dengan cara membayar dimuka yaitu pembayaran harga sebelum barang diterima atau sebelum barang ada. Instrumen pembayaran non tunai dapat dibagi atas alat pembayaran non tunai dengan media kertas, seperti cek, bilyet giro, wesel, dan lain-lain, serta alat pembayaran non tunai dengan media kartu seperti: kartu kredit, kartu debit, kartu ATM, dan lain-lain. Dengan demikian, karena adanya cara pembayaran tunai atau kartu kredit, maka transaksi pembelian dan penjualan dapat dibedakan menjadi: pembelian tunai, pembelian kredit (non tunai), penjualan tunai dan penjualan kredit (non tunai).

2.4 Sistem Informasi Pemesanan dan Pembayaran

Suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan antara satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Andri Kristanto (2007) mengemukakan bahwa sistem terdiri dari komponen-komponen yakni input, proses, output, dan teknologi. Sedangkan Informasi Menurut Andi Kristanto (2007) merupakan kumpulan data yang di olah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerima. Tanpa suatu informasi, suatu sistem tidak akan berjalan dengan lancar dan akhirnya bisa mati. Suatu organisasi tanpa adanya suatu informasi maka organisasi tersebut tidak bisa berjalan dan tak bisa beroperasi.

Informasi juga merupakan data yang sudah dibentuk menjadi bentuk yang berarti dan berguna bagi manusia. Jadi yang dimaksud dengan informasi adalah data sederhana yang telah dibentuk sehingga mempunyai arti dan berguna di dalam

keadaan tertentu. Dengan demikian sistem informasi adalah sekumpulan komponen yang saling berhubungan yang mengumpulkan (mendapatkan kembali), memproses, menyimpan, dan mendistribusikan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dan pengendalian dalam organisasi.

Menurut Sofyan Asauri (2007), penjualan merupakan sumber pendapatan pokok bagi perusahaan dimana hasil pendapatan yang diperoleh dalam membiayai kelangsungan hidup produksinya. Kegiatan penjualan dapat berupa penjualan produk kepada konsumen yang disertai dengan penerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa sebagai timbal balik atas penyerahan tersebut.

Dari beberapa pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi pemesanan dan pembayaran adalah suatu sistem yang dapat mempermudah kebutuhan pelanggan untuk dapat memesan suatu produk/jasa dan membayarnya secara sistematis dan terstruktur untuk mempermudah proses penjualan.

2.5 E-Commerce

Menurut Turban, E, et al (2010), Perdagangan elektronik (*electronic commerce*, disingkat EC, atau *e-commerce*) mencakup proses pembelian, penjualan, transfer, atau pertukaran produk, layanan atau informasi melalui jaringan komputer, termasuk internet. Beberapa orang memandang istilah perdagangan (*e-commerce*) hanya untuk menjelaskan transaksi yang dapat dilakukan antar mitra bisnis. Jika definisi ini digunakan, beberapa orang menyadari bahwa istilah *e-commerce* sangat sempit. Sehingga, banyak yang menggunakan istilah *e-bussines* sebagai istilah penggantinya. Bisnis elektronik (*electronic bussines* atau *e-bussines*) mengarah pada definisi *e-commerce* yang lebih luas, tidak adanya pembelian dan penjualan barang saja. Tetapi juga layanan pelanggan, kolaborasi dengan mitra

bisnis. Lainnya memandang *e-bussines* sebagai “aktivitas selain pembelian dan penjualan” di internet, seperti kolaborasi dan aktivitas intrabisnis.

2.5.1 Jenis E-Commerce

Menurut Turban, E, et al (2010), e-commerce dapat dilakukan berbagai pihak, Jenis umum dari transaksi ecommerce dijelaskan di bawah ini:

a. Bisnis ke bisnis (*bussines to bussines/B2B*)

Bussiness to business/B2B adalah kerjasama antara sesama pemilik bisnis dimana keduanya saling bekerjasama untuk saling menguntungkan dalam hal finansial.

Dalam transaksi B2B, baik penjual maupun pembeli adalah organisasi bisnis. Kebanyakan dari *E-Commnerce* adalah jenis ini.

b. Perdagangan kolaborasi (*collaborative commerce*)

Dalam *c-commerce* para mitra bisnis berkolaborasi (alih – alih membeli atau menjual) secara elektronik. Kolaborasi semacam ini seringkali terjadi antara dan dalam mitra bisnis di sepanjang rantai pasokan.

c. Bisnis ke konsumen (*bussines to consumer/B2C*)

Dalam B2C, penjual adalah perusahaan dan pembeli adalah perorangan. B2C disebut juga *e-tailing*. Dalam transaksi ini contohnya adalah antara pedagang dan penjual, dimana pedagang menjual barang untuk mendapatkan keuntungan finansial, dan pembeli yang notabene membutuhkan produk/jasa membayarkan sejumlah uang kepada pedagang untuk mendapatkan produk/jasa yang diinginkan oleh pembeli.

d. Konsumen ke konsumen (*consumer to consumer/C2C*)

Dalam C2C, seorang menjual produk ke orang lain. (Anda juga) dapat melihat C2C digunakan sebagai “*customer-to-customer*” (pelanggan ke pelanggan). Kedua istilah ini dapat dianggap sama, dan keduanya akan digunakan untuk menjelaskan orang – orang yang menjual produk dan jasa ke satu sama lain.

e. Konsumen ke bisnis (*consumer to bussines/C2B*)

Dalam C2B, konsumen memberitahukan kebutuhan atas produk atau jasa tertentu, dan para pemasok bersaing untuk menyediakan produk atau jasa tersebut ke konsumen, Contohnya di *Priceline.com*, di mana pelanggan menyebutkan produk dan harga yang diinginkan, dan *Priceline* mencoba untuk menemukan pemasok yang memenuhi kebutuhan tersebut.

f. Perdagangan intrabisnis (intra organisasional)

Dalam situasi ini perusahaan menggunakan EC secara internal untuk memperbaiki operasinya, Kondisi khusus dalam hal ini disebut juga sebagai EC B2E (*business-to-its-employees*).

g. Pemerintah ke warga (*government to citizen/G2C*)

Dalam kondisi ini sebuah entitas (unit) pemerintah menyediakan layanan ke para warganya melalui teknologi EC. Unit-unit pemerintah dapat melakukan bisnis dengan berbagai unit pemerintah lainnya serta dengan berbagai perusahaan (G2B).

h. Perdagangan mobile (*mobile commerce-m-commerce*)

Ketika *e-commerce* dilakukan dalam lingkungan nirkabel, seperti dengan menggunakan telepon seluler untuk mengakses internet dan berbelanja, maka hal ini disebut *m-commerce*

2.6 Database Management System

Menurut Connolly dan Begg (2010), *Database Management System* adalah sebuah sistem software yang memungkinkan pengguna untuk mendefinisikan, membuat, memelihara, dan mengontrol akses ke database. Basis Data adalah kumpulan datanya, sedang program pengelolanya berdiri sendiri dalam suatu paket program yang komersial untuk membaca data, menghapus data, dan melaporkan data dalam basis data.

2.7 HTML

HTML adalah *Hypertext Markup Language* artinya adalah sebuah teks berbentuk *link* dan mungkin juga foto atau gambar yang saat diklik akan membawa si pengakses internet dari satu dokumen ke dokumen lainnya. Dalam prakteknya, *Hypertext* berwujud sebuah link yang bisa mengantar Anda ke dunia internet yang sangat luas. Untuk membantu si pengakses berpindah dari satu tempat ke tempat lainnya, dibuatlah semacam dokumen yang nanti akan disebut dengan istilah *website*. Untuk membuat *website*, kita membutuhkan *Markup*, yaitu *Tag* (semacam kode) yang mengatur bagaimana *website* itu akan ditampilkan di jendela *browser*, seperti *layout* dan tampilan. Menurut Agung (2012), HTML adalah semacam bahasa yang ditunjukkan oleh kata *Language* yang merupakan penunjuk bahwa HTML adalah semacam *script* pemrograman.

2.8 Website

Website Menurut Chaffey (2011) Setiap memulai berkaca di dunia maya atau lebih dikenal dengan browsing, langkah pertama yang dilakukan ialah dengan mengetik 'www' di awal pencarian situs yang ingin dikunjungi. Kata 'www' di ketik pada bar yang disediakan di browser yang di inginkan. World Wide Web, juga dikenal sebagai Web atau "www" disingkat, adalah ruang berbagi informasi di internet yang akan di akses melalui browser Web.

2.9 PHP

Menurut Peranganin (2007) PHP singkatan dari PHP *Hypertext Preprocessor* yang digunakan sebagai script *server-side* dalam pengembangan web yang disisipkan pada dokumen HTML.

PHP dikatakan sebagai sebuah *server-side embedded script language* artinya perintah yang kita berikan akan sepenuhnya dijalankan oleh server tetapi disertakan pada halaman HTML biasa. Aplikasi-aplikasi yang dibangun oleh PHP pada umumnya akan memberikan hasil pada *web browser*, tetapi prosesnya secara keseluruhan dijalankan di server.

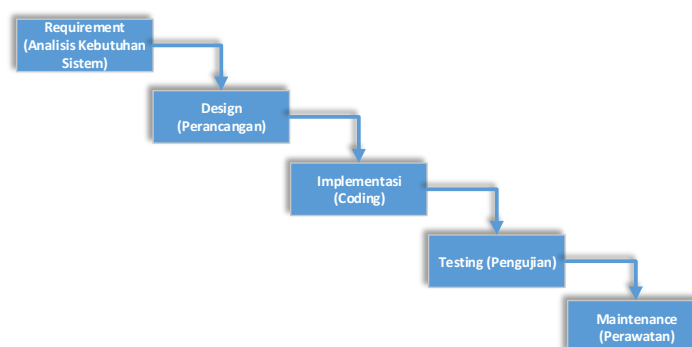
2.10 MySQL

MySQL adalah merupakan perangkat lunak untuk sistem manajemen database (*database management system*). Karena sifatnya yang *open source* dan memiliki kemampuan menampung kapasitas yang sangat besar, Menurut Sukarno (2007), MySQL menjadi *database* yang sangat populer dikalangan *programmer web*.

Pada bulan Mei 1996, MySQL versi 1.0 berhasil dirilis namun penggunaannya terbatas 4 orang saja. Namun di bulan Oktober di tahun yang sama versi 3.11.0 dilepaskan ke publik tapi belum bersifat *open source*. Bulan Juni 2000, MySQL AB mengumumkan bahwa sejak versi 3.23.19, Menurut Sukarno (2007) MySQL adalah merupakan *software database* yang bebas berlisensi GPL atau *General Public License* yang *open source*. Mulanya MySQL hanya berjalan di sistem operasi *linux* namun pada saat MySQL versi 3.22 tahun 1998-1999 sudah tersedia diberbagai *platform* termasuk *windows*. Ini terjadi karena MySQL menjadi semakin populer dan dilirik banyak orang karena kestabilan dan kecepatan yang meningkat.

2.11 System Development Life Cycle

Menurut McLeod (2008) Siklus hidup sistem (*system life cycle*) disingkat SDLC adalah proses *evolutioner* dalam menetapkan sistem dan sub sistem informasi berbasis komputer. SDLC yang juga dikenal sebagai pendekatan air terjun (*waterfall approach*) terdiri dari serangkaian tugas yang erat mengikuti langkah-langkah pendekatan sistem, karena proses tersebut mengikuti sebuah pola yang teratur dan dilakukan secara *top-down*. Model *System Development Life Cycle* (SDLC) ditunjukkan pada gambar 2.1 berikut.



Gambar 2.1. *System Development Life Cycle* (SDLC) Model *Waterfall*

Menurut Kendall (2007), *Systems Development Life Cycle* (SDLC) atau siklus hidup pengembangan sistem adalah pendekatan melalui beberapa tahap untuk menganalisis dan merancang sistem yang dimana sistem tersebut telah dikembangkan dengan sangat baik melalui penggunaan siklus kegiatan penganalisis dan pemakai secara spesifik.

Siklus pengembangan sistem *Waterfall* dibagi atas enam tahap, antara lain:

1. Perancangan Sistem (*System Engineering*)

Perancangan sistem sangat diperlukan, karena piranti lunak biasanya merupakan bagian dari suatu sistem yang lebih besar. Pembuatan sebuah piranti lunak dapat dimulai dengan melihat dan mencari apa yang dibutuhkan oleh sistem. Dari kebutuhan sistem tersebut akan diterapkan kedalam piranti lunak yang dibuat.

2. Analisa Kebutuhan Piranti Lunak (*Software Requirement Analysis*)

Merupakan proses pengumpulan kebutuhan piranti lunak. Untuk memahami dasar dari program yang akan dibuat, seorang analisis harus mengetahui ruang lingkup informasi, fungsi-fungsi yang dibutuhkan, kemampuan kinerja yang ingin dihasilkan dan perancangan antarmuka pemakai piranti lunak tersebut.

3. Perancangan (*Design*)

Perancangan piranti lunak merupakan proses bertahap yang memfokuskan pada empat bagian penting, yaitu: Struktur data, arsitektur piranti lunak, detil prosedur, dan karakteristik antar muka pemakai.

4. Pengkodean (*Coding*)

Pengkodean piranti lunak merupakan proses penulisan bahasa program agar piranti lunak tersebut dapat dijalankan oleh mesin.

5. Pengujian (*Testing*)

Proses ini akan menguji kode program yang telah dibuat dengan memfokuskan pada bagian dalam piranti lunak. Tujuannya untuk memastikan bahwa semua pernyataan telah diuji dan memastikan juga bahwa *input* yang digunakan akan menghasilkan *output* yang sesuai. Pada tahap ini pengujian ini dibagi menjadi dua bagian, pengujian internal dan pengujian eksternal. Pengujian internal bertujuan menggambarkan bahwa semua statement sudah dilakukan pengujian, sedangkan pengujian eksternal bertujuan untuk menemukan kesalahan serta memastikan *output* yang dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan.

6. Pemeliharaan (*Maintenance*)

Proses ini dilakukan setelah piranti lunak telah digunakan oleh pemakai atau konsumen. Perubahan akan dilakukan jika terdapat kesalahan, oleh karena itu piranti lunak harus disesuaikan lagi untuk menampung perubahan kebutuhan yang diinginkan konsumen.

2.12 Behavioral (*Black-Box*) Test

Menurut Black (2009), *Tester* menggunakan *behavioral test* (disebut juga *Black-Box Tests*), sering digunakan untuk menemukan bug dalam high level operations, pada tingkatan fitur, profil operasional dan skenario customer. *Tester* dapat membuat pengujian fungsional *black box* berdasarkan pada apa yang harus sistem lakukan. *Behavioral testing* melibatkan pemahaman rinci mengenai domain

aplikasi, masalah bisnis yang dipecahkan oleh sistem dan misi yang dilakukan sistem.

Behavioral test paling baik dilakukan oleh penguji yang memahami desain sistem, setidaknya pada tingkat yang tinggi sehingga mereka dapat secara efektif menemukan bug umum untuk jenis desain. Menurut Nidhra dan Dondeti (2012), *black-box* testing juga disebut functional testing, sebuah teknik pengujian fungsional yang merancang uji kasus berdasarkan informasi dari spesifikasi.

