

Perancangan Website Pemasaran Pada PO Mitra Abadi Meuble

Suriani¹, Tony Darmanto², Kartono³

^{1,2,3}Sistem Informasi STMIK Widya Dharma

¹suriani_sisfo@yahoo.co.id, ²tony@stmik-widyadharma.ac.id, ³kartono@stmik-widyadharma.ac.id

Abstract

Website is a global information media that is used for the exchange of information, and now even extends its function, ranging from socialization until transaction. Web pages can be classified into static and dynamic. Website consists of several components that HTML is a common language for displaying content on the web, PHP is programming language web which is the language of web based server that displays a dynamic website display on the client side, and CSS is a programming language that is used to help website designing web structure to make it more presentable. Website are considered media to deliver information and means of promotion is good enough to grow the business. Marketing is one of the key products to maximize profits. Business companies start utilizing the information technology is by using a website to support the marketing process and the necessary information for the visitors of the website. So what are the benefits of having a website? To answer these questions researchers observed a company engaged in furniture. The results of these studies is the use of dynamic websites, the company can increase marketing activities, sales, and service to visitors accessing what was shown by the company.

Keywords: HTML, PHP, CSS, client and server

Abstrak

Website adalah media informasi global yang dipakai untuk pertukaran informasi, dan sekarang bahkan fungsinya melebar, mulai dari sosialisasi hingga transaksi. Halaman website dapat diklasifikasi menjadi statis dan dinamis. Website terdiri dari beberapa komponen yaitu HTML yang merupakan bahasa umum untuk menampilkan konten di web, PHP yang merupakan bahasa pemrograman web berbasis server yang menampilkan tampilan website yang dinamis di sisi client, dan CSS yang merupakan bahasa pemrograman website yang digunakan untuk membantu mendesain struktur web agar lebih rapi. Website dianggap media penyampaian informasi dan sarana promosi yang cukup baik untuk mengembangkan bisnis. Pemasaran produk merupakan salah satu kunci untuk memaksimalkan laba. Perusahaan-perusahaan bisnis mulai memanfaatkan teknologi informasi tersebut yaitu dengan menggunakan website untuk mendukung proses pemasaran dan informasi yang diperlukan bagi para pengunjung website tersebut. Jadi apa keuntungan yang didapat dengan mempunyai sebuah website? Untuk menjawab pertanyaan tersebut peneliti mengamati perusahaan yang bergerak dibidang furniture. Hasil dari penelitian tersebut adalah dengan penggunaan website dinamis maka perusahaan dapat meningkatkan kegiatan pemasaran, penjualan, dan pelayanan terhadap pengunjung yang mengakses apa yang ditampilkan oleh perusahaan.

Kata kunci: HTML, PHP, CSS, client dan server

1. PENDAHULUAN

Website adalah kumpulan halaman-halaman yang dapat memuat teks, gambar, animasi, suara, video, maupun gabungan semuanya yang dirangkup dalam sebuah situs yang tempatnya berada di dalam World Wide Web (WWW) di dalam internet. Jadi apa keuntungan yang didapat dengan menggunakan website? Untuk menjawab pertanyaan tersebut peneliti melakukan penelitian dengan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang furniture yaitu PO Mitra Abadi Meuble.

Saat ini kegiatan pemasaran PO Mitra Abadi Meuble masih secara lokal untuk menyalurkan atau mengalirkan produk kebutuhan furniture ke pelanggan dan dalam melakukan promosi hanya sebatas pemberitahuan secara lisan maupun secara tertulis. Seiring dengan berkembangnya perusahaan dan melihat peluang yang ada maka perusahaan memerlukan sistem pemasaran berbasis website yang dapat membantu perkembangan perusahaan untuk memperluas pangsa pasar.

Dengan adanya website sebagai media penyampaian informasi dan sarana promosi maka dapat *meningkatkan* penjualan dengan perluasan pangsa pasar, kepuasan pelanggan meningkat dalam kemudahan dalam memperoleh informasi. Pada penelitian ini, peneliti lebih memfokuskan kepada bagaimana pembuatan *website* pemasaran pada perusahaan agar dapat mendukung kegiatan pemasaran perusahaan dan hal-hal lainnya yang dapat menunjang sebagai sarana promosi yang baik.

2. METODE PENELITIAN

Rancangan penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, dengan melakukan studi kasus untuk *mengumpulkan* data dengan menggambarkan keadaan sebenarnya. Pengumpulan data dilakukan secara observasi pada PO Mitra Abadi Meuble yang berlokasi di jalan Komyos Sudarso Pontianak dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap kegiatan pemasaran dan melakukan wawancara tanya jawab untuk mengumpulkan informasi dan data yang diperlukan, serta studi kepustakaan dengan mengumpulkan, mempelajari, dan mencatat data dari media kepustakaan sebagai landasan dalam penelitian. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik terstruktur. Dalam menggambarkan prosedur dan aktivitas digunakan teknik permodelan *unified Modeling Language* (UML).

2.1 Pemasaran

Pemasaran [1] adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh konsumen yang memiliki kebutuhan melalui suatu pertukaran. Pemasaran [2] merupakan mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial.

Pemasaran mempunyai peran yang penting dalam masyarakat karena pemasaran menyangkut berbagai aspek kehidupan, seperti bidang ekonomi dan sosial. Karena kegiatan pemasaran menyangkut masalah mengalirnya produk dari produsen ke konsumen. Bagian-bagian lain seperti keuangan, akunting, persediaan dan berbagai bagian lainnya tidak akan berjalan jika tidak ada permintaan dan penjualan akan barang dan jasa yang membuat perusahaan mendapatkan keuntungan.

Kriteria-kriteria pemasaran yang baik harus dapat berjalan secara terkontrol, dinamis, dan kreatif. Salah satunya melakukan pemasaran melalui *website*. Pengguna *internet* saat ini sangat banyak sehingga penyampai informasi melalui *website* dianggap sebagai media promosi yang lebih baik dibanding media lainnya. Dengan tampilan virtual dengan format halaman menampilkan informasi produk akan lebih menarik, dan mudah diperbarui sehingga dapat menampilkan dengan segera produk terbaru. Melalui *website* juga dapat menjadi pelayanan online yang memungkinkan pelanggan tetap berhubungan dengan perusahaan, dan mendapatkan informasi terbaru sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan adanya *website*, Mitra Abadi Meuble dapat meningkatkan penjualannya dan pemasaran produknya hingga ke berbagai daerah yang mampu menjangkau internet.

Pembuatan *website* pemasaran pada perusahaan dimulai dari analisis sistem pemasaran yang sudah berjalan dan selanjutnya menciptakan sistem pemasaran baru yang sudah berbasis *website*. Sistem pemasaran *website* tidak bersifat menghilangkan sistem pemasaran yang berjalan pada perusahaan namun pada dasarnya menambah fungsi baru pada sistem pemasaran yaitu mempermudah kegiatan pemasaran dan promosi.

2.2 Website

Website [3] adalah media informasi global yang dipakai oleh user-nya untuk saling bertukar informasi, dan sekarang bahkan fungsinya melebar, mulai dari sosialisasi hingga transaksi. Dengan adanya web sebagai media komunikasi antara perusahaan dengan pelanggan akan mempermudah interaksi seperti berbagi informasi yang dapat berupa gambar, artikel, dan sebagainya untuk mendukung kegiatan pemasaran.

Desain web [4] adalah seni dan proses dalam menciptakan halaman web tunggal atau keseluruhan dan bisa melibatkan estetika dan seluk-beluk mekanis dari suatu operasi situs web walaupun yang utama memusatkan pada look dan feel dari situs web tersebut. Prinsip utama dalam pembuatan *website* diperlukan sebuah kualitas atau karakteristik bawaan dalam berbagai bentuk seni, seperti keseimbangan, kontras, konsistensi, ruang kosong, dan lain sebagainya. Dengan menggunakan prinsip-prinsip tersebut situs web diharapkan dapat memiliki desain yang baik dan efektif sehingga yang mudah dibaca dan cepat dimengerti.

a. Keseimbangan

Sebuah situs web dapat dikatakan ideal jika mempertimbangkan keseimbangan objek tampilannya. Keseimbangan adalah hasil susunan satu atau lebih elemen desain sehingga antara yang satu dengan lainnya memiliki bobot yang sama.

b. Kontras

Kontras mudah dipahami, yaitu dengan melihat dari dua objek yang berlainan sehingga tampilan desain berkesan menonjol dan menarik perhatian. Pemberian kontras pada suatu objek haruslah kontras positif, karena jika kontras yang diberikan negatif maka objek tersebut akan menjadi samar-samar, bahkan tidak terlihat karena terserap oleh background.

c. Konsistensi

Konsistensi membuat pengunjung merasa nyaman karena dapat menjelajah situs dengan mudah. Ketika pengunjung membuka situs yang konsisten, dia akan langsung tahu ke mana harus pergi dan juga tahu sedang berada di mana.

Konsistensi dapat diterapkan pada *margin*, *layout*, huruf, warna, dan terutama navigasi. Navigasi sebaiknya sama antara satu halaman dengan halaman lain. Penggunaan huruf sebaiknya hanya satu hingga tiga jenis, sementara untuk warna, gunakan tiga sampai empat.

d. Ruang kosong

Ruang kosong atau *whitespace* biasanya disebut dengan ruang negatif, suatu istilah yang menggambarkan suatu ruang terbuka di antara elemen-elemen desain. Ruang kosong memisahkan atau menyatukan elemen-elemen *layout*, menegaskan sebuah elemen, atau sebagai tempat istirahat bagi mata.

Jenis-jenis halaman *web* [5] dapat diklasifikasikan menjadi statis dan dinamis. Halaman *web* statis (*static web page*) merupakan halaman yang dibuat di HTML yang tidak berubah secara otomatis sebagai respons atas permintaan pengguna atau akibat dari perubahan informasi yang mendasari. Halaman *web* dinamis (*dynamic web page*) terhubung dengan basis data *real-time*. Kapan pun pengguna meminta informasi, halaman *web* HTML dibuat secara otomatis dengan informasi yang diambil dari basis data.

Dalam pembuatan *website* pemasaran peneliti menggunakan HTML [6] sebagai bahasa dasar dan standar bahasa pemrograman untuk aplikasi *website* yang dapat dimengerti oleh *web browser* [7] yang digunakan untuk menjelajahi halaman-halaman situs di *internet*. PHP [8] sebagai bahasa pemrograman yang membuat *website* menjadi dinamis. CSS [9] untuk membantu mendesain isi halaman *website* agar lebih rapi dan terstruktur. MySQL [10] sebagai alat membuat *database*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

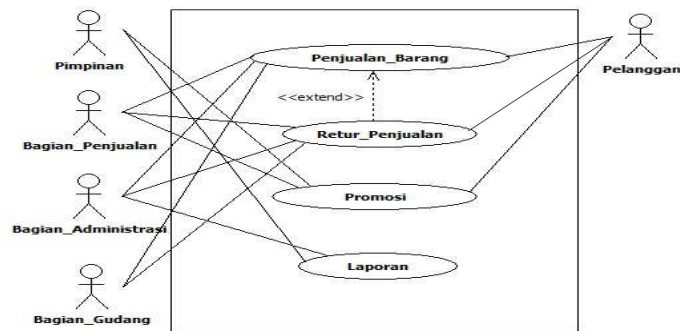
PO Mitra Abadi Meuble merupakan perusahaan yang memiliki sistem pemasaran secara lokal untuk mendistribusikan produk-produk kepada pelanggan dan dalam melakukan promosi hanya pemberitahuan secara tertulis maupun secara lisan. Jika perusahaan melakukan promosi dengan mengikut sertakan dalam ajang pameran tentu akan menghabiskan banyak biaya, dan promosi yang dilakukan hanya bersifat sebentar dan jarang sehingga menyebabkan pelanggan tidak begitu mengenal perusahaan maupun informasi-informasi tentang produk yang ditawarkan.

Untuk memahami bagaimana pelaksanaan dari sistem pemasaran berjalan pada perusahaan, maka akan diuraikan sebagai berikut:

- Pelanggan datang secara langsung ke perusahaan untuk melakukan pemesanan barang dan akan dilayani oleh bagian penjualan. Bagian administrasi akan menerima pembayaran dari pelanggan. Bagian gudang akan menyiapkan barang orderan kepada pelanggan.
- Pimpinan membuat kebijakan promosi untuk meningkatkan penjualan. Kegiatan promosi ini disampaikan kepada bagian penjualan.
- Bagian administrasi membuat laporan penjualan, laporan retur penjualan, dan laporan persediaan yang akan diserahkan kepada pimpinan.

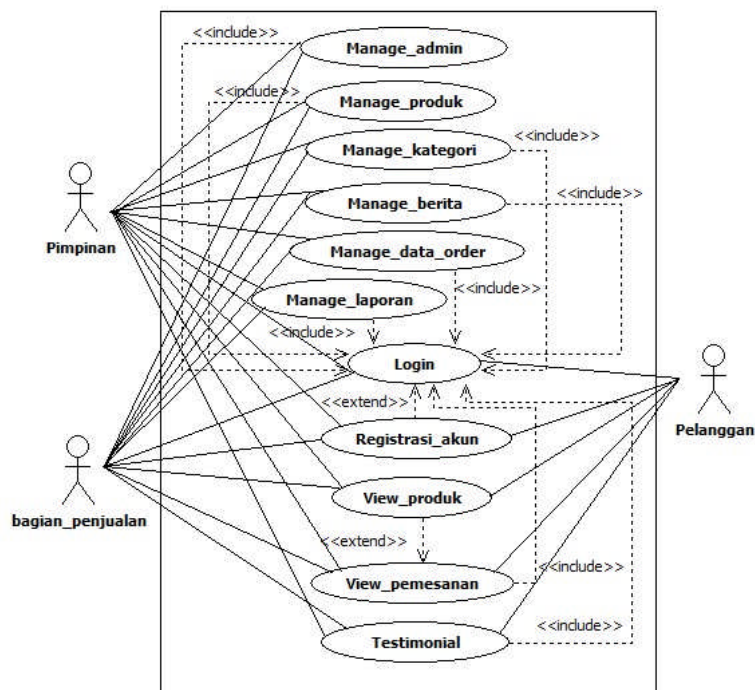
Untuk memberikan gambaran prosedur sistem dengan pengguna sistem, berikut merupakan diagram *use case* yang menggambarkan fungsionalitas dari sistem pemasaran yang sedang berjalan pada gambar 1.

Seiring dengan berkembangnya perusahaan dan melihat peluang yang ada maka perusahaan memerlukan sistem pemasaran berbasis *website* yang dapat membantu perkembangan perusahaan untuk memperluas pangsa pasar. Sistem pemasaran berbasis *website* merupakan kegiatan pemasaran yang berjalan secara *online* yang dapat diakses lebih dari satu orang pada waktu yang bersamaan, sehingga kegiatan pemasaran seperti penjualan dan promosi akan meningkat dan dapat menjangkau pelanggan yang berada di manapun. Melalui *website* pemasaran, perusahaan dapat menampilkan berbagai promosi dalam 24 jam penuh. Pelanggan dapat menggunakan *website* pemasaran perusahaan untuk mengetahui ketersediaan produk dan berbagai informasi mengenai produk perusahaan.



Gambar 1 Diagram Use Case Sistem Berjalan

Dengan menggunakan teknik permodelan *Unified Modeling Language* (UML), maka didapatkan diagram *use case* yang menggambarkan fitur-fitur yang dimiliki oleh *website* dan juga fungsi-fungsinya bagi pelanggan. Berikut adalah diagram *use case* sistem yang diusulkan pada gambar 2:



Gambar 2 Diagram Use Case Sistem Yang Diusulkan

Sistem pemasaran yang diusulkan mengharuskan pelanggan untuk mendaftar dan apabila ingin melakukan pemesanan barang melalui *website* maka pelanggan harus melakukan *login* terlebih dahulu.

Pelanggan memilih produk yang diinginkan dapat memasukkan barang ke keranjang barang dan apabila sudah selesai, maka pelanggan dapat *checkout* dan data pesanan pelanggan akan di terima oleh bagian penjualan selaku admin *website*. Selanjutnya akan di proses apabila pelanggan sudah melakukan konfirmasi pembayaran.

Berikut adalah prosedur kegiatan pemasaran berbasis *website* yang diusulkan:

a. Proses Penjualan

Tahapan proses penjualan berbasis *website* pemasaran pada PO Mitra Abadi Meuble meliputi:

1. Pelanggan dapat mengunjungi *website* untuk melihat produk-produk yang dijual pada *website* PO Mitra Abadi Meuble, dan dapat melakukan pemesanan produk secara *online*. Alamat situs *website* dapat diperoleh melalui pemberitahuan email, kartu nama perusahaan, dan nota transaksi penjualan.

2. Untuk dapat melakukan kegiatan transaksi maka pelanggan sebelumnya harus sudah login dan apabila pelanggan belum memiliki akun maka pelanggan harus daftar terlebih dahulu. Berikut adalah beberapa informasi yang dibutuhkan:
 - a) *Username* pelanggan yang berfungsi untuk melakukan login pada *website*.
 - b) *Password* yang berfungsi untuk melakukan *login* sebagai kombinasi dengan *username* agar dapat *login* kedalam *website* dan bersifat rahasia.
 - c) Alamat dan telepon digunakan sebagai informasi untuk pengiriman barang dan komunikasi.
 - d) Nama dan email sebagai informasi tambahan agar perusahaan bisa lebih mengenal pelanggannya dan dapat memberikan informasi promosi dengan lebih tepat.
 3. Proses pemesanan produk dibagi menjadi beberapa tahapan, yaitu:
 - a) Tahap Pemilihan Produk
Pada tahap ini pelanggan dapat melakukan pemilihan produk dengan melihat tampilan menu produk yang sudah disediakan atau di bagian kategori produk.
 - b) Tahap Checkout
Setelah pelanggan memilih produk yang diinginkan, maka tahap selanjutnya adalah pelanggan melakukan *login* jika belum *login* untuk menentukan pemesanan barang. Pelanggan yang belum terdaftar dapat mendaftar dan mengisi identitas diri secara jelas dan lengkap pada registrasi akun di halaman *website*. Jika selesai melakukan tahapan *checkout* maka pelanggan akan mendapatkan nomor transaksi untuk melakukan konfirmasi kepada perusahaan.
 4. Setelah proses pemesanan dilakukan, maka pelanggan akan diharapkan untuk segera konfirmasi ke pihak perusahaan melalui via telepon atau *chatting* di *yahoo messenger* yang ada di halaman *website* bagian informasi, *email*, atau kontak lain yang ada di halaman *website*. Pihak perusahaan akan proses dan memberitahukan total biaya yang akan ditransfer atau dibayar oleh pelanggan, karena nominal pemesanan belum termasuk biaya pengiriman barang jika pelanggan berasal dari luar kota Pontianak.
 5. Setelah itu pelanggan dapat melakukan pembayaran melalui transfer bank ke rekening yang sudah disediakan di halaman *website*.
 6. Setelah melakukan pembayaran, pelanggan harus melakukan konfirmasi pembayaran kepada perusahaan, pelanggan dapat menggunakan beberapa cara konfirmasi yaitu melalui via telepon, email, atau kontak lain yang ada pada halaman *website* dengan acuan nomor transaksi, nominal pembayaran, dan rekening yang dituju.
 7. Setelah mengecek penerimaan pembayaran yang dilakukan pelanggan, maka barang yang dipesan oleh pelanggan akan dikirim ke alamat sesuai dengan data alamat yang telah diisi pelanggan. Barang pesanan pelanggan akan diperiksa terlebih dahulu kondisinya agar meminimalisir terjadinya retur.
- b. Proses Promosi
- Proses promosi menggunakan *website* pemasaran pada PO Mitra Abadi Meuble dimulai dari pimpinan membuat kebijakan promosi. Kebijakan tersebut akan disampaikan kepada bagian penjualan selaku admin *website*. Admin *website* akan melakukan *peng-input-an* produk-produk yang akan ditampilkan ataupun berita-berita informasi melalui halaman *control panel* admin.

3.1 Komponen *Website*

Hasil dari pengembangan *website* adalah sebuah *website* yang memiliki komponen-komponen sebagai berikut:

a. Halaman Interaktif Pelanggan

Merupakan halaman *website* interaktif yang akan digunakan oleh pelanggan untuk melakukan pemesanan produk pada *website* PO Mitra Abadi Meuble, yang terdiri dari:

1. Halaman utama, yang merupakan halaman yang paling pertama dikunjungi oleh pelanggan ketika mengakses *website* PO Mitra Abadi Meuble dan terdapat *menu-menu* navigasi halaman, menampilkan berbagai informasi mengenai produk terbaru, produk *best seller*, rekening perusahaan, layanan *yahoo messenger*, dan informasi lainnya untuk memudahkan pelanggan.
2. Halaman produk, yang merupakan halaman yang menampilkan produk-produk yang dipasarkan oleh PO Mitra Abadi Meuble melalui *website* yang memudahkan pelanggan menemukan pelanggan. Terdiri dari 2 bagian yaitu halaman produk beli dan halaman produk detail yang menampilkan informasi lebih lengkap mengenai produk.
3. Halaman cara order, bertujuan memudahkan pelanggan dalam pemesanan produk dengan menampilkan langkah-langkah dalam pemesanan produk pada *website*.
4. Halaman tentang kami, yang menampilkan informasi tentang perusahaan.

5. Halaman hubungi kami, yang berfungsi untuk menampilkan kontak terkait dalam pelayanan pada website pemasaran PO Mitra Abadi Meuble, seperti kontak telepon, email, pin blackberry messenger, dan fitur kontak lainnya.
6. Halaman registrasi akun, digunakan untuk meregistrasi akun baru pelanggan agar dapat digunakan untuk bertransaksi.



Gambar 3 Halaman Utama Interaktif Pelanggan

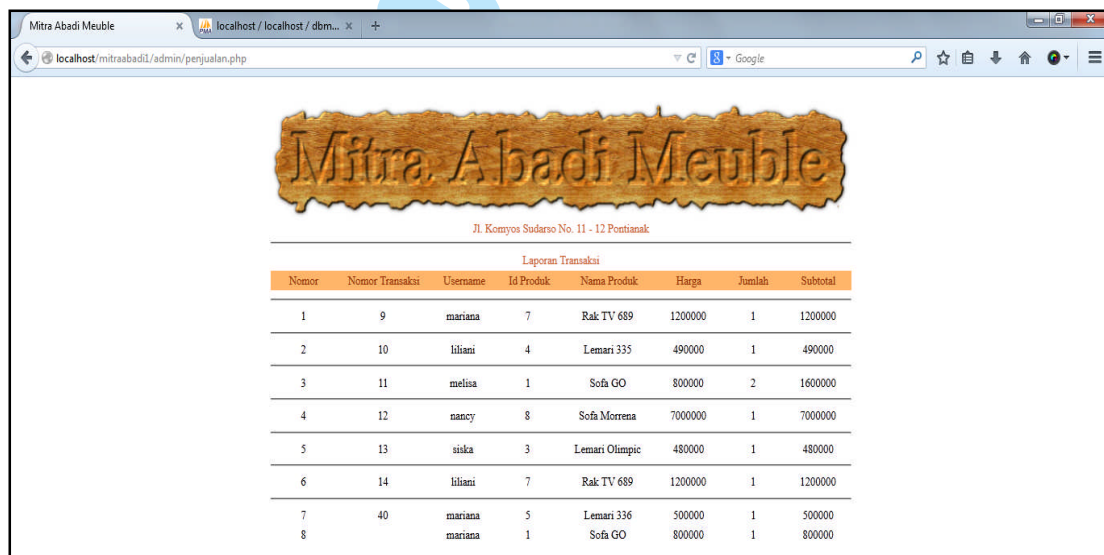
b. Halaman Control Panel Admin

Merupakan halaman *website* yang hanya dapat diakses oleh admin *website* dan merupakan tempat dimana admin *website* melakukan perubahan pada halaman publik dan terdiri dari halaman:

1. Halaman login admin, untuk melakukan login sebagai admin, hanya berisi input username dan password admin yang sudah terdaftar sebagai admin website untuk mengakses menu admin
2. Halaman menu admin, yang berisi opsi pilihan untuk mengelola website PO Mitra Abadi Meuble yang antara lain terdiri dari manage admin, produk, kategori, berita, data order, laporan, dan logout.
3. Halaman manage admin, berisi segala perihal yang dapat digunakan untuk mengelola akun admin website, seperti menambah akun admin baru, edit akun admin, dan menghapus akun admin.
4. Halaman manage produk, berisi segala perihal yang dapat digunakan untuk mengelola produk-produk yang akan ditampilkan pada website perusahaan.
5. Halaman manage kategori, berisi segala perihal yang digunakan untuk mengelola kategori jenis-jenis produk yang akan ditampilkan di website perusahaan.
6. Halaman manage berita, berisi segala perihal yang digunakan untuk mengelola berita-berita yang akan ditampilkan di website perusahaan.
7. Halaman manage data orderan, berisi informasi transaksi yang masuk. Halaman ini digunakan untuk mencocokkan nomor transaksi pelanggan yang sudah melakukan konfirmasi kepada perusahaan.
8. Halaman *manage* laporan, berisi *link* yang akan menampilkan laporan persediaan dan laporan penjualan yang terjadi pada *website* PO Mitra Abadi Meuble.



Gambar 4 Halaman Menu Admin



Gambar 5 Halaman Laporan Penjualan

4. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian maka dapat diuraikan beberapa kesimpulan bahwa dengan penggunaan *website* perusahaan sebagai berikut:

- Menunjang kegiatan pemasaran dan promosi.
- Memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk melihat produk-produk yang dipasarkan dengan informasi lengkap tanpa harus pergi ke perusahaan.
- Penggunaan *website* mudah di *update* informasinya, karena menggunakan *control panel* admin.
- Penggunaan *website* berarti membuka pilihan dalam bertransaksi yaitu secara *online* kapan saja dan dimana saja sehingga meningkatkan penjualan pada perusahaan.

5. SARAN

Secara umum *website* ini telah dibangun dengan memperhatikan kemudaaan penggunaan akan tetapi peneliti menyarankan untuk melakukan beberapa hal berikut agar *website* dapat tetap berjalan sebagaimana mestinya:

- Melakukan *backup database*

- b. Pihak pengelola website lebih memperhatikan website untuk selalu meng-update informasi yang diperlukan oleh pelanggan.
- c. Melakukan penambahan data ongkos kirim untuk pelanggan diluar kota Pontianak diambil dari web service ekspedisi.
- d. Pengembangan dan pelatihan sumber daya manusia dalam mengenal dan memanfaatkan teknologi perlu ditingkatkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada STMIK Widya Dharma atas segala dukungan terhadap penelitian ini dan juga kepada Bapak Junartin, selaku pimpinan PO Mitra Abadi Meuble yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menggunakan perusahaannya sebagai bahan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kasmir. (2011). *Kewirausahaan*. edisi revisi, cetakan 6. Rajawali Pres. Jakarta.
- [2] Kotler, Philip. (2010). *Manajemen Pemasaran*. jilid 1. edisi 12, cetakan 2. Erlangga. Jakarta.
- [3] Winarno, Edy., Ali Zaki, dan SmitDev Community. (2011). *Web Programming dengan Visual Basic 2010*. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- [4] Suyanto, Asep Herman. (2009) *Step by Step Web Design*. edisi 2, cetakan 2. Andi. Yogyakarta
- [5] Rama, V. Dasaratha., dan Frederick L. Jones. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. jilid 2. Salemba Empat. Jakarta.
- [6] Winarno, Edy., Ali Zaki, dan SmitDev Community. (2011). *Easy Web Programming with PHP plus HTML 5*. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- [7] Erlina. (2010). *Supermedia*. cetakan 2. Erlangga. Jakarta.
- [8] Madcoms. (2009). *Menguasai XHTML, CSS, PHP, dan MySQL Melalui Dreamweaver*. edisi 1. Andi. Yogyakarta.
- [9] Saputra, Agus., dan Feni Agustin. (2011). *Pemrograman CSS Untuk Pemula*. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- [10] Wahana Komputer. (2008). *Membuat Aplikasi Database dengan Java dan MySQL*. edisi 1. Andi. Yogyakarta.