

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi dan internet yang pesat di Indonesia telah mendorong banyak perubahan pada perusahaan untuk mengadopsi teknologi berbasis *website* dalam strategi pemasaran mereka. Namun, masih terdapat sejumlah pelaku usaha yang belum memanfaatkan teknologi ini, khususnya di sektor jasa katering. Kenanga *Catering*, yang telah beroperasi lebih dari 10 tahun di Kota Mojokerto dengan lebih dari 30 karyawan dan melayani lebih dari 1000 pelanggan masih mengandalkan sistem penjualan konvensional. Hal ini menimbulkan beberapa kendala operasional, termasuk pembuatan laporan manual yang rentan kesalahan, jangkauan pemasaran yang terbatas, dan kesulitan pelanggan dalam mengakses informasi. Penelitian ini bertujuan untuk membangun sistem informasi penjualan berbasis *website* menggunakan metode *Personal Extreme Programming* (XP). Metodologi XP dipilih karena kemampuannya dalam pengembangan perangkat lunak secara cepat dan terstruktur melalui beberapa tahapan utama yaitu *Requirement, Planning, Design, Coding, Testing*, dan *Retrospective*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi sistem berhasil meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pemasaran, dan meningkatkan aksesibilitas informasi bagi pelanggan. Sistem yang dikembangkan tidak hanya berhasil mentransformasi proses penjualan konvensional menjadi digital dan memberikan landasan yang kuat untuk pengembangan berkelanjutan di masa mendatang, tetapi juga telah mengimplementasikan tujuan dari SDGs antara lain tujuan nomor 9 dan tujuan nomor 17 yang berfokus pada pembangunan infrastruktur yang tangguh, peningkatan industri inklusif dan berkelanjutan, serta mendorong inovasi yang menekankan pentingnya kemitraan untuk mencapai tujuan pembangunan dari sistem ini.

Kata Kunci: *Boundary Value Analysis, Bootstrap, Personal Extreme Programming, Laravel, UML.*