

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Bunda *Furniture* adalah suatu bisnis yang tidak bisa lepas dari kehidupan manusia yang bergerak dibidang *furniture*. Memulai usaha pada tahun 2009 yang beralamat di Jln.Kko Harun no.109 Pangkalpinang, Pangkal Balam (Meleset). Pada awal beroperasi toko Bunda *Furniture* ini hanyalah toko *furniture* kecil dan sederhana, namun dengan seiring berjalannya waktu serta perkembangan pendapatan pada toko ini akhirnya menjadi toko yang lumayan cukup besar dan memiliki 3 orang karyawan untuk membantu usahanya. Pembeli atau konsumen dari toko ini pun tidak hanya dari masyarakat kecamatan Pangkalbalam saja namun konsumennya juga berasal dari daerah Sungailiat, Beliyu, Toboali, Koba bahkan bukan hanya konsumen rumahan biasa yang membeli barang dari toko ini, mereka pun yang membuka usaha toko *furniture* memasok barang untuk mereka jual kembali dari toko Bunda *Furniture* .

Bunda *Furniture* melakukan promosi melalui media sosial seperti *instagram*, *whatsapp*, dan brousur. Pembagian brousur pada calon pembeli dan periklanan di media sosial dirasa belum efektif karena para calon pembeli masih terbatas dalam memperoleh informasi mengenai usaha tersebut, sehingga para pelanggan harus datang terlebih dahulu ketoko tersebut untuk mendapatkan informasi yang rinci. Hal ini tentu merugikan pelanggan, apalagi yang rumahnya jauh dari toko tersebut. Bunda *Furniture* juga kesulitan memberikan informasi mengenai detail harga dan juga keterbatasan jarak. Para konsumen yang berbelanja di Bunda *Furniture* ini disebabkan karena letaknya yang cukup strategis berada dipinggir jalan dan memang kebetulan di daerah tersebut hampir rata-rata setiap rumah mempunyai usaha *furniture* sehingga persaingan disini cukuplah tinggi yang membuat menurunnya para konsumen di Bunda *Furniture*. Keramahan pemilik toko yang berterus terang akan kualitas serta jenis barang yang dijual menjadi sebab para konsumen datang. Mereka konsisten dengan barang yang mereka jual, jika kualitasnya kurang baik mereka menyampikan

dengan apa adanya kalau itu memang kurang baik, jika kualitasnya baik mereka juga akan katakan itu baik. Bahkan toko-toko lainnya jarang sekali ada yang menyampaikan kualitas barang yang mereka jual, mereka pasti akan selalu mengatakan baik meskipun kualitas barang tersebut kurang baik. Strategi yang dimiliki oleh toko Bunda *Furniture* ini lah yang dapat menarik minat para konsumen untuk membeli barang-barang yang mereka butuhkan. Banyak berbagai jenis *furniture* yang dijual pada Bunda *Furniture*, dari perabotan dapur seperti : rak piring, meja makan. Lalu furniture ruang tamu seperti : kursi, meja rias, kursi teras, kursi tamu bahkan. Ada juga furniture keluarga seperti : lemari rias, meja belajar, lemari baju, sprinbed, divan, bantal, guling, meja tamu, bahkan menjual *furniture* kantor juga dan masih banyak *furniture* yang lainnya dengan berbagai jenis model dan berbagai jenis merek. Semua barang-barang yang ada di toko Bunda *Furniture* ini memiliki kualitas sesuai merek serta harga yang sesuai dengan kualitas yang didapat. *Furniture-furniture* rumahan yang dijual di Bunda *Furniture* sangat lengkap dari segi jenis, merek, bentuk, bahkan dari harga yang beragam pun lengkap di toko Bunda *Furniture* ini. Harga yang ditawarkan pun sesuai dengan kantong para konsumen, dari harga rendah sampai harga tinggi itu sesuai dengan merek dan kualitas dari barang tersebut.

Berdasarkan latar belakang yang telah peneliti paparkan diatas solusi dan gambaran masalah yang telah dijelaskan diatas adalah dengan menyediakan aplikasi berbasis web yang nantinya akan sangat membantu para calon pelanggan untuk melakukan pemesanan secara online tanpa harus datang langsung ke Bunda *Furniture* sehingga meningkatkan penjualan ditoko tersebut.

Hal inilah yang membuat peneliti tertarik sehingga mendorong penulis untuk membuat sebuah penelitian dengan berjudul **“SISTEM INFORMASI E-COMMERCE PENJUALAN BERBASIS WEB”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang yang telah dikemukakan, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang dan membuat system *e-commerce* dengan menggunakan metode RAD yang dapat memudahkan konsumen untuk memesan *furniture*?
2. Bagaimana cara untuk memasarkan produk yang dijual tanpa menggunakan metode manual?
3. Bagaimana cara untuk memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian produk kapan saja dan dimana saja?
4. Bagaimana cara menjangkau konsumen dalam kota maupun luar kota yang ingin membeli produk?

1.3. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka diperlukan batasan masalah sebagai berikut:

1. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah *Rapid Application Development (RAD)*
2. Pada penelitian ini hanya menggunakan empat tahapan dari lima tahapan yang ada pada metode *Rapid Application Development (RAD)*
3. Menerapkan aplikasi *website* yang terkoneksi dengan *database mysql*
4. Web ini meliputi katalog, harga dan pemesanan
5. *E-commerce* hanya menyediakan pembayaran dengan cara transfer
6. *E-commerce* yang dibangun tidak membahas pembelian ke supplier
7. *E-commerce* yang dibuat tidak membuat tentang *return*
8. Pengiriman barang menggunakan jasa pengiriman dari perusahaan untuk memperlancar transaksi bisnis.

1.4. Tinjauan Penelitian

Tujuan penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam memperbaiki proses penjualan produk pada Toko Bunda *Furniture* agar menjadi lebih baik dan efisien, antara lain:

1. Terbentuknya web *e-commerce* sebagai sarana mempromosikan produk secara digital

2. Untuk meningkatkan penjualan dengan cara membuat media promosi penjualan sehingga menjadi daya tarik konsumen, dalam kota maupun luar kota.
3. Meningkatkan fleksibilitas pemesanan sehingga dapat melakukan transaksi dimana saja dan kapan saja
4. Membantu konsumen untuk memperoleh informasi produk-produk terbaru dengan cepat.

1.5. Manfaat

Hasil penelitian ini memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti
Mengimplementasikan ilmu yang didapat dari perkuliahan terutama mengenai RAD (*Rapid Application Development*) menggunakan Bahasa pemrograman web
2. Bagi Pihak Usaha
Dapat menjadi bahan evaluasi bagi pihak usaha bahwa dengan *e-commerce* dapat meningkatkan dan memperluas area transaksi jual beli tanpa ada keterbatasan waktu dan tempat

1.6. Sistematika Penulisan

Secara garis besar sistematika penulisan pada laporan ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi latar belakang penelitian, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi definisi *e-commerce*, bentuk atau model *e-commerce*, metode RAD (*Rapid Application Development*), metodologi pengembangan sistem perangkat lunak, *tools*

pengembangan sistem, tinjauan penelitian dan kesimpulan tinjauan Pustaka.

BAB III ORGANISASI

Bab ini berisi sejarah perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi serta uraian tugas dan wewenang tiap bagian perusahaan.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini berisikan uraian mengenai hasil analisis yang meliputi analisa proses bisnis, activity diagram, analisa keluaran dan masukan, analisa kebutuhan, identifikasi kebutuhan, usecase diagram deskripsi *usecase*, ERD, transformasi dari ERD ke LRS, LRS, tabel, spesifikasi basis data, *class diagram*, *deployment diagram*, *sequence diagram*, rancangan layar dan tampilan.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisikan tentang kesimpulan dari apa yang akan dibuat serta saran yang diharapkan penulis agar laporan dapat Lebih baik lagi dimasa yang akan datang.

