

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi serta ekonomi kreatif yang terus berkembang, penggunaan akan mendominasi seluruh kegiatan di atas permukaan bumi di masa kini dan masa datang. Secara umum akan berubah menjadi alat persaingan antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya, sector bisnis merupakan sector yang paling terkena dampak perkembangan teknologi informasi dan komunikasi. Melalui *e-commerce* dapat memiliki peluang yang sama agar dapat bersaing dan berhasil berbisnis di dunia maya.

Penerapan *e-commerce* dapat merubah kebiasaan pelanggan yang awalnya memesan dan membeli secara konvensional menjadi secara *online*. Waktu dan jarak tidak lagi menjadi masalah dalam bertransaksi, karena melalui internet pelanggan mendapatkan informasi tentang produk yang diinginkan bahkan melakukan transaksi kapanpun dan di manapun, sehingga perusahaan dapat memperluas jaringan pemasaran dan penjualannya serta mencapai keunggulan kompetitif dan meningkatkan keuntungan.

Pemenuhan kebutuhan konsumenpun berubah dengan di terapkan nya *e-commerce* , kunci keberhasilan bukan hanya terletak pada kualitas produk dan jasa, tetapi seberapa jauh upaya perusahaan memuaskan kebutuhan pelanggannya kemudian memberikan pelayanan yang baik dan menyenangkan mereka untuk memastikan mereka menjadi pelanggan setia. Cara perusahaan berinteraksi dengan pelanggan pun berubah, perusahaan makin menyadari bahwa memahami pelanggan, merespon kebutuhan pelanggan dengan cepat dan tepat menjadi suatu yang penting bagi bisnis mereka. Untuk memperoleh itu semua, setiap perusahaan perlu mengenali pelanggan serta bersikap proaktif dan antisipatif terhadap keinginan pelanggan.

Gita Rotan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan barang, tepat nya penjualan perlengkapan rumah tangga seperti kursi, meja, lemari dan yang

berhubungan dengan peralatan rumah tangga lainnya. Gita Rotan Furniture bermaksud ingin memberikan pelayanan yang lebih mudah lebih praktis untuk konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan dan meningkatkan daya saing. Dengan adanya penjualan berbasis internet maka di harapkan pelanggan semakin puas dengan layanan sistem pembelian produk secara online. Dengan adanya *e-commerce*, Gita Rotan Furniture mengharapkan nilai tambah dalam model bisnisnya yang akan memperkuat nilai kompetitif dalam perusahaan. Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk merancang suatu *e-commerce* yang di tuangkan dalam skripsi dengan judul “ **Model Pengembangan Sistem E-commerce Penjualan Furniture Berbasis Website Dengan metode SDLC(System Development Lyfe Cycle). Studi Kasus : GITA ROTAN FURNITURE** “.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Dengan pengamatan dan penelitian sistem yang berjalan di Gita Rotan Furniture, maka penulis dapat merumuskan beberapa rumusan masalah, yaitu :

1. Bagaimana mempromosikan barang yang di jual agar di kenal masyarakat luas ?
2. Bagaimana membuat sistem konvensional menjadi *e-commerce* agar konsumen yang telah mengenal produk dari toko Gita Rotan Furniture dapat mempermudah melakukan pembelian kapan saja dan di mana saja tanpa terhalang oleh waktu ?.
3. Bagaimana membuat suatu *website e-commerce* yang memiliki tampilan menarik sebagai media informasi dan pemesanan pada Gita Rotan Furniture untuk meningkatkan peluang pasar ?.
4. Bagaimana hasil analisa dan perancangan menggunakan model pengembangan perangkat lunak “ SDLC”, metode berorientasi objek, serta tools menggunakan UML (*unified modeling language*)

### 1.3 Batasan Masalah

Sistem yang di buat adalah sistem penjualan berbasis *website* yang dapat membantu perusahaan meningkatkan target pemasaran yang maksimal dan mudah dari sistem yang akan di kembangkan dari pada sistem yang sebelumnya dilakukan secara konvensional. Maka ruang lingkup penelitian sebagai berikut :

1. Pelanggan

Pelanggan harus melakukan *login* ke *website* terlebih dahulu sebelum melakukan pemesanan. Pemesanan hanya dapat di lakukan oleh pelanggan yang telah terdaftar. Oleh karena itu, sistem ini di lengkapi fasilitas pendaftaran dan login member agar proses pemesanan dapat di lakukan.

2. Sistem manajemen transaksi

Sistem manajemen data *e-commerce* yang di simpan pada database melalui operasi pendaftaran, pemesanan, pembayaran, dan pengiriman yang di tampilkan melalui *website*.

3. Informasi pemesanan produk

Pelanggan dapat melihat produk dan memesan sesuai kriteria yang di inginkan. Hal ini memperlancar transaksi pelanggan untuk mengetahui informasi produk, pemesanan, pembayaran, dan pengiriman.

4. Keamanan

menggunakan hak *login* pada admin untuk manajemen sistem serta *login member* agar bias melakukan pemesanan. Penulis tidak membahas administrator karena hanya fokus pada orientasi pelanggan..;

5. Manajemen pembayaran

Pemilik menyediakan nomor rekening dengan sistem pembayaran melalui transfer rekening bank.

6. Manajemen pengiriman

Layanan pengiriman menggunakan jasa pengiriman perusahaan Gita Rotan Furniture dan jasa jasa pengiriman yang telah di tentukan

- 7 Pengolaan retur barang  
mengalami kerusakan, maka barang akan di tarik kembali oleh pihak perusahaan tapi dengan cacatan pelanggan sudah melakukan complain.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian skripsi ini adalah :

1. Meningkatkan fleksibilitas pemesanan sehingga dapat melakukan transaksi di mana saja dan kapan saja.
2. Memberikan solusi bagi permasalahan penjualan secara konvensional pada Gita Rotan Furniture.
3. Memperluas jaringan bisnis dan mempercepat layanan jarak jauh.
4. Mempermudah pihak perusahaan untuk meningkatkan persaingan antara bisnis online lainnya dari waktu ke waktu.
5. Mempermudah pelanggan dalam mengakses informasi terbaru pada Gita Rotan Furniture.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Pelaksanaan skripsi ini di harapkan bias memberikan manfaat sebagai berikut:

##### **1.5.1 Manfaat Bagi Pelanggan**

Konsumen dapat melihat produk dan harga up to date

1. Memudahkan konsumen untuk memperoleh informasi mengenai spesifikasi produk yang di tawarkan Gita Rotan Furniture
2. Mempermudah pelanggan dalam fasilitas pembayaran melalui transfer bank.
3. Menghemat waktu bagi pelanggan yang jauh.

### **1.5.2 Manfaat bagi perusahaan**

1. Memperluas target pemasaran secara online.
2. Mempermudah dalam pendataan dan pencarian produk.
3. Mempermudah proses penyimpanan data produk, data pemesanan, dan laporan penjualan secara sistematis

### **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan adalah gambaran secara umum isi dari pembahasan dalam skripsi yang bertujuan untuk memudahkan pembaca dalam mengikuti alur pembahasan yang terdapat dalam penulisan skripsi ini. Dalam penyusunan skripsi ini terdapat sistematika penulisan sebagai berikut :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini akan di bahas mengenai latar belakang masalah, batasan masalah, tujuan, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

Berisi tentang teori dasar yang mendasari analisa dan perancangan *e-commerce* pada perusahaan di mana terdapat kutipan dari buku, maupun sumber referensi lainnya yang mendukung penyusunan skripsi. Berisi juga teori-teori dan landasan khusus yang berhubungan dengan *e-commerce* dan tinjauan penelitian yang terkait dalam penulisan skripsi.

#### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan metodologi penelitian untuk sistem yang di rancang serta tahapan model SDLC sebagai pengembangan perangkat lunak, metode berorientasi objek dalam pengembangan perangkat lunak, dan UML (*unified modeling language*) sebagai alat bantu dalam penelitian.

#### **BAB IV ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM**

Dalam bab ini berisi tentang analisa masalah sistem yang berjalan, analisis hasil solusi, analisis kebutuhan sistem usulan, analisis sistem, perancangan sistem, dan pengujian sistem.

#### **BAB V PENUTUP**

Dalam bab ini menjelaskan tentang kesimpulan serta saran yang di harapkan penulis agar skripsi ini menjadi lebih sempurna di masa yang akan datang.

