

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju dan perkembangan teknologi yang semakin pesat saat ini, membuat kebutuhan manusia pun menjadi bertambah. Internet dianggap dapat menghapus batas komunikasi antar negara serta budaya yang tak terkecuali bagi masyarakat Indonesia. Dengan dukungan akses internet yang semakin bertambah dengan cepat dan akses komputer yang semakin besar, harus diakui bahwa pada saat ini pengguna internet tidak lagi hanya digunakan untuk saling bertukar informasi maupun mengirim suatu data, tetapi sekarang ini banyak sekali pengguna internet yang mulai melakukan transaksi jual dan beli melalui internet.

Herbalife merupakan salah satu suplemen nutrisi populer yang banyak digunakan di seluruh dunia. Produk tersebut menawarkan klaim khasiat yang mampu menurunkan berat badan namun mencukupi kebutuhan nutrisi tubuh.

Di Club Siti konsumen masih harus datang sendiri ke lokasi dan pembayaran dilakukan secara tunai. Hal ini tentu menyulitkan para calon konsumen dari dalam dan luar kota, dikarenakan harus mengeluarkan biaya untuk mengunjungi Club Siti. Sehingga calon konsumen membutuhkan layanan pembelian dan pembayaran secara online dan transfer melalui rekening.

Berdasarkan penjelasan yang di atas, Club Siti memerlukan suatu sarana atau layanan penjualan berbasis website (*E-commerce*) yang bisa memenuhi kebutuhan dan bisa memudahkan perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnis seperti penjualan, pembelian, promosi barang baru, pembayaran dan transaksi jarak jauh, sehingga perusahaan tersebut bisa memperluas wilayah pemasarannya.

E-commerce adalah salah satu kegiatan dari bisnis online yang merupakan aktivitas dari penjualan dan pembelian produk serta jasa yang ditawarkan melalui jaringan. Dengan adanya *e-commerce* yang lebih tepat dan akurat dapat mengurangi terjadi kesalahan yang tidak diinginkan sehingga dapat meningkatkan penjualan yang efisien dalam penjualan suatu produk barang ataupun jasa.

Berdasarkan kebutuhan diatas, maka penulis akan membuat suatu aplikasi komputer yang berjenis *e-commerce* penjualan herbalife atau biasa disebut makanan nutrisi dengan berbasis website. Pembuatan *e-commerce* dengan berbasis website ini diharapkan dapat membantu konsumen dalam membeli suatu produk herbalife dengan mudah dan cepat secara online tanpa harus datang ke Club Siti. Maka penulis menetapkan sebuah judul yaitu “**OPTIMASI E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN HERBALIFE PADA CLUB SITI DENGAN MODEL FAST**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas dapat diuraikan masalah yang ada pada Club Siti adalah :

1. Bagaimana merancang dan membuat *E-commerce* Penjualan Herbalife di Club Siti.
2. Bagaimana mengimplementasikan *E-commerce* Penjualan Herbalife di Club Siti dengan menggunakan model *fast*.

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas dapat teridentifikasi beberapa masalah yang ada pada Club Siti adalah :

1. Pembuatan *website* hanya sebatas penjualan herbalife sebagai bukti media publikasi yang ditujukan untuk pelanggan dan mengimplementasikan dengan menggunakan *E-Commerce* pada Club Siti.
2. Sistem yang dibuat belum membahas tentang keamanan.
3. Pembayaran transaksi bisa ditransfer rekening yang sudah ditentukan didalam sistem.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dengan latar belakang yang saya teliti, adapun tujuan dalam melakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk membangun *E-commerce* penjualan herbalife di club siti.
2. Mencari solusi dari permasalahan-permasalahan yang ada disistem pada club siti.
3. Menyelesaikan masalah yang ada di club siti yang awalnya masih manual sekarang dengan membuat bantuan teknologi komputer.
4. Dapat merancang suatu sistem yang terkomputerisasi sehingga bisa mengelola data transaksi penjualan dengan baik.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian dalam melakukan penyusunan laporan ini yaitu sebagai berikut :

1. Dapat saling berbagi pengetahuan dan pengalaman berdasarkan perbandingan teoritis yang berhubungan dengan *E-commerce*.
2. Dapat mempermudah dalam penjualan dan memasarkan produk-produk pada club siti sehingga bisa menambah omset.
3. Hasil penelitian ini dapat dipergunakan untuk sarana dalam mencari suatu masalah atau kegagalan yang terjadi.
4. Dapat mempermudah *user* dalam pengelolaan data penjualan pada Club Siti.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika Penulisan skripsi yang disusun untuk memberikan gambaran umum yang lebih jelas tentang penelitian yang dijalankan. Sistematika penulisan dibagi menjadi lima BAB bahasan pokok yang terdiri dari :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis menjelaskan tentang Latar Belakang, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini penulis menjelaskan mengenai teori-teori yang mendukung judul dan memberikan penjelasan secara detail. Landasan teori terdiri dari model yang berkaitan dengan masalah yang diteliti serta mengenai *tools/software* untuk pembuatan aplikasi.

BAB III METODELOGI PENELITIAN

Dalam bab ini penulis menjelaskan mengenai model FAST, metode berorientasi objek, dan tools (alat bantu) yaitu tools yang digunakan adalah tools UML dan ERD.

BAB IV PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis menjelaskan mengenai tahapan-tahapan yang digunakan didalam model FAST, yaitu ada delapan tahapan yang digunakan.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini penulis menjelaskan kesimpulan dari apa yang telah penulis lakukan dalam membuat skripsi ini, serta memberikan saran terhadap Optimasi *E-Commerce* Untuk Meningkatkan Pemasaran Herbalife Pada Club Siti Dengan Model FAST yang dibuat agar tetap bermanfaat dan bisa digunakan seutuhnya dalam proses penjualan di Club Siti.