BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Persaingan yang terjadi dalam dunia perekonomian di Indonesia saat ini menjadi semakin ketat, terutama dalam bidang retail. Dengan persaingan yang semakin ketat ini, memungkinkan terjadinya persaingan bisnis itu sendiri, dan sudah pasti persaingan itu datang dari para pebisnis lain yang yang bergerak di bidang yang sama. Para pengusaha ini secara agresif melakukan ekspansi untuk memperluas wilayah usahanya. Seperti halnya yang terjadi pada industri ritel nasional dimana perkembangan jumlah ritel di indonesia terus bertambah secara pesat seperti distro, outlet, butik dan ritel lainya yang terus bermunculan.

Di satu sisi keadaan ini memberikan keadaan ini memberikan keuntungan bagi pihak konsumen, karena hal ini menyebabkan konsumen lebih banyak pilihan dalam penggunaan produk, tetapi bagi para pengusaha hal ini akan menjadi suatu ancaman karena perusahaan dituntut agar lebih cermat dalam memenuhi kebutuhan konsumen, hal ini dilakukan agar perusahaan tersebut dapat bertahan. Hanya perusahaan yang dapat mengerti perilaku konsumenlah yang akan bertahan.

Dan tak dipungkiri beberapa tahun terahir ini di jawa barat menjadi salah satu tujuan wisata belanja khususnya bandung dan sekitarnya, tak sedikitnya bermunculan toko yang menjual pakaian seperti *factory outlet*, *boutique,* distro,

dan sebagainya. Yang menjadi toko tersebut berbeda dengan toko-toko yang lain adalah suasana toko yang di buat semenarik mungkin dan juga fasilitas pelayanan yang baik dan cepat.

Dari sekian banyak toko-toko yang ada, banyak hal yang menjadi pertimbangan konsumen untuk melakukan pembelian di toko tersebut, masing-masing konsumen memiliki harapan yang berbeda mengenai produk apa yang akan mereka beli, dimana mereka akan membelinya, dengan harga berapa mereka akan membelinya, dan seringkali para konsumen berpikiran untuk memilih dan membeli suatu produk dengan media lain seperti layanan penjualan secara online.

Memuaskan konsumen merupakan hal yang kritis, mengingat konsumen yang merasa puas, diharapkan akan melakukan pembelian ulang dan bahkan memberitahukan kepada konsumen yang lainya, hal ini akan membuat perusahaan dapat menempatkan pesaingnya di urutan rendah atau sebaliknya. Hal ini tentu saja akan mempengaruhi hasil penjualan pada perusahaan tersebut.

Dewasa ini, perkembangan teknologi mengalami kemajuan yang sangat pesat, salah satunya adalah teknologi komputer. Komputer merupakan alat bantu yang sekarang ini banyak digunakan oleh manusia, baik untuk menyelasaikan permasalahan yang dihadapi atau pun pekerjaannya. Selain itu komputer juga dapat menjadi alat komunikasi, dengan cara menggunakan fasilitas *internet*. Selain itu mereka dapat mencari informasi-informasi yang aktual atau pun melakukan pembelanjaan secara *online*. Salah satu fasilitas *internet* untuk

melakukan pembelanjaan *on-line* dikenal dengan istilah *E-Commerce.* (Andriana, 2003 :1)

Electronic Commerce atau *E-Commerce*, merupakan bagian penting dari perkembangan teknologi dalam dunia *internet*. Pemakaian sistem *E-Commerce* sangat menguntungkan banyak pihak, baik konsumen, maupun produsen dan penjual. *E-Commerce* juga merupakan suatu cara berbelanja atau berdagang secara *on-line* yang memanfaatkan fasilitas *internet* dimana terdapat *website* yang menyediakan layanan *"get and deliver"*. *E-Commerce* akan merubah semua kegiatan *marketing* dan juga sekaligus memangkas biaya-biaya operasional untuk kegiatan *trading* (perdagangan).

Bagi pihak konsumen, menggunakan *E-Commerce* dapat menghemat waktu dan biaya. Tidak perlu berlama-lama untuk antri untuk mendapatkan suatu barang maupun jasa yang diinginkan. Selain itu, kita dapat memperoleh harga terkini dan bisa jadi harga barang atau jasa yang ditawarkan melalui *E-Commerce* bisa lebih murah dibandingkan dengan harga lewat perantara baik agen maupun toko, karena jalur distribusi barang dan jasa dari produsen ke konsumen lebih pendek dan singkat dibandingkan dengan tempat penyedia barang dan jasa.

Electronic Tailing termasuk dalam jenis usaha *E-Commerce* yang memperdagangkan barang secara langsung kepada konsumen (*direct selling*). Bila digolongkan maka *E-Tailing* adalah golongan *bisnis to customer* (B2C) yang berarti golongan usaha dagang langsung atau secara eceran/*retail* (Turban, 2002).

Dalam perdagangan B2C secara *online*, terdapat dua jenis barang yang ditawarkan, yaitu :

Hard goods adalah barang yang berwujud nyata. Bila dibeli maka dikirimkan pada pelanggan melalui jasa pengiriman. Dalam penelitian ini barang yang diperdagangkan merupakan jenis barang berupa pakaian dan juga aksesoris.

Soft goods sering juga disebut sebagai *digital goods* seperti berita dan informasi yang dapat diterima oleh pelanggang dengan cara *download.*

Karakteristik yang membedakan antara *online* B2C dengan perdagangan konvensional adalah perusahaan dapat berhubungan langsung dengan konsumen tanpa perantara. Hal ini sangat menguntungkan perusahaan dari segi laba karena tidak perlu berbagi keuntungan dengan perantara.

Pada awal era *E-Tailing,* perusahaan *retail* seperti *departement store* dan *supermarket* bukan pemain utama dalam *online* B2C, hanya menggunakan *website* untuk memajang produknya, *website* berfungsi sebagai brosur dan menarik minat orang agar datang ketoko mereka. Perusahaan *retail* kemudian mengambil strategi sukses dengan mengkombinasi bisnis konvensional mereka dengan bisnis *online* sehingga lahirlah *brick and click store*.

Sekarang ini, banyak pelaku bisnis *E-Tailing* bukan berasal dari perusahaan saja, tetapi mulai banyak penjual yang menjual produk melalui toko secara konvensional maupun melalui *internet* secara *online*. Perdagangan seperti ini yang disebut sebagai *traditional retailers with website*, yang berarti suatu bentuk perdagangan *E-Tailing* dimana penjualan dilakukan dengan bentuk online. Penjualan seperti ini kerap juga disebut sebagai *multichannel store.*

DEEOZT *Clothing Company* merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan pakaian dan aksesoris. Sistem penjualan yang

dipakai di DEEOZT *Clothing Company* sekarang ini masih menggunakan sistem konvensional, yaitu pembeli mendatangi langsung distro untuk memilih dan membeli suatu barang, dengan hanya menerapkan metode penjualan seperti ini maka pihak distro sering mengalami kendala-kendala seperti banyaknya pelanggan yang seringkali mengeluhkan, apabila mereka melakukan pembelanjaan langsung mendatangi tokotidak mendapatkan barang yang di inginkan karena ramenya pelanggan yang ingin berbelanja.

Dikarenakan ketatnya persaingan dengan banyaknya distro di kota Bandung maka, pihak perusahaan mengusulkan untuk mengembangkan jenis usahanya dengan merambah pada penjualan secara online untuk bisa merespon hal-hal tersebut guna mencapai efiktifitas maupun efisiensi perusahaan.

Melihat permasalahan-permasalahan di atas maka penulis bermaksud mengubah proses yang bersifat pencatatan dalam bentuk pembukuan menjadi sistem yang bersifat komputerisasi, agar proses pengolahan data transaksi di perusahaan ini akan lebih cepat dan efisien. Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan betapa pentingnya sebuah aplikasi yang dapat menangani semua bentuk pengolahan transaksi yang ada pada perusahaan, sehingga dapat diuraikan secara garis besar yang disajikan dalam bentuk laporan tugas akhir dengan judul "APLIKASI E-TAILING PRODUK PADA DISTRO DEEOZT BANDUNG".

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, pada dasarnya proses penjualan di *website* adalah sama, tetapi penerapan sistem penjualan secara online berbasis web diharapkan dapat mengatasi batasan-batasan yang sering ditemui dalam proses penjualan toko secara konvensional.

Beberapa permasalahan yang sering ditemui dalam proses pembelian secara konvensional adalah:

1. Pembelian hanya dapat dilakukan selama jam buka toko selebihnya tidak bisa.
2. Pembelian hanya dapat dilakukan dengan cara mendatangi toko langsung.
3. *Customer* enggan datang ke toko karena tidak adanya waktu, sibuk, dan situasi jalan yang macet.
4. Informasi tentang produk yang didapat di toko tidak terlalu akurat karena beberapa hal seperti keterbatasan pegawai untuk melayani *customer,* pada saat jam-jam sibuk sehingga pelayanan kurang maksimal.
5. Kurangnya efektifitas dan efisiensi pada proses penjualan.
6. Banyaknya kemungkinan kesalahan dalam pembuatan laporan, karena untuk membuat laporan, karyawan atau petugas yang bersangkutan harus mencari data-data yang telah diarsipkan sebelumnya.
7. Cakupan pemasaran produk yang kurang luas.

1.3 Maksud dan Tujuan

Dalam penyusunan laporan ini diberikan batasan masalah agar dalam penjelasannya nanti akan lebih mudah, terarah dalam mencapai suatu tujuan dan sasaran yang ditentukan sebelumnya.

Adapun tujuan yang akan dicapai dari penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Membuat media transaksi penjualan secara online.
2. Memudahkan konsumen untuk mengetahui informasi tentang detail produk yang di tawarkan, tanpa harus mendatangi toko secara langsung.
3. Calon pembeli relatif dipermudah dan dapat menghemat waktu dalam berbelanja.
4. Untuk meningkatkan fleksibilitas sehingga *customer* dapat melakukan transaksi dimanapun *customer* berada.
5. Untuk memperluas pasar sehingga *customer* dari luar kota juga dapat berbelanja secara online.
6. Dengan aplikasi *E-Tailing,* Distro DEEOZT dapat mempromosikan profil usaha dan produk-produknya tanpa membutuhkan modal yang besar.
7. Perusahaan dipermudah untuk mengelola produk yang dijual secara *on–line*.

1.4 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam pembuatan perangkat lunak ini adalah sebagai berikut:

1. Data yang di olah pada aplikasi ini adalah data pemesanan, data produk, data kategori, data *customer,* data member, provinsi, data kota, data metode kirim, data harga.
2. Aplikasi ini bisa menghitung biaya yang harus dibayar sesuai dengan jumlah pembelian produk yang akan dibeli konsumen.
3. Pengiriman barang dilakukan dengan cara pemaketan melalui jasa pengiriman paket.
4. Sistem melakukan konfirmasi pendaftaran, pembelanjaan dengan melalui email, dan juga dapat melalui telepon.
5. Konfirmasi pembayaran melalui pelanggan yang menginputkan data bukti pembayaran, dan kemudian akan dilakukan pengecekan.
6. Sebagai sarana komunikasi antara pihak penjual dan pembeli aplikasi menyertakan messenger dan juga dapat melalui telepon.
7. Keamanan pada transaksi dan kerahasiaan data, aplikasi menggunakan metode kriptografi dengan sarana protokol *socket secure layer* (SSL).
8. Sebagai oautentifikasi inputan data-data penting, aplikasi menyertakan kode captcha.

9. Kebutuhan sistem:
    a. Aplikasi membutuhkan data-data para *customer* untuk menyimpan keterangan si pembeli.
    b. Perlunya sistem yang dapat menagani transaksi secara maksimal.

c. Perlunya sistem dengan keamanan yang lebih baik, baik dalam transaksi ataupun pengamanan pada data-data yang penting.

10. Kebutuhan pengguna terhadap sistem adalah:
    a. Dengan adanya sistem proses pembelian produk yang akan dibeli dapat dengan cepat dilakukan.
    b. Tersedianya beberapa metode pembayaran yang dapat memudahkan para calon pembeli.
    c. Dengan adanya sistem tidak perlu menambah lagi staf karyawan.
    d. Dengan adanya sistem diharapkan proses administrasi dapat lebih cepat.
11. Aplikasi ini menyediakan fasilitas transaksi pembayaran dengan dua metode, yaitu:
    a. Transaksi pembayaran secara *online* menggunakan paypal.
    b. Transaksi pembayaran dengan cara mentransfer uang ke no. rekening yang telah disediakan oleh pihak perusahaan sesuai dengan harga barang yang dipesan.
12. Proses yang terdapat dalam sistem adalah proses login, proses transaksi pemesanan, katalog produk, data kategori, data laporan penjualan dan pengolahan data pada admin.
13. Informasi yang dihasilkan info produk terbaru, info kategori, info koleksi produk, info lupa password, info sudah terdaftar, info produk yang dicari, info kategori, info pesanan, info pelanggan.
14. Pengelolaan data dilakukan oleh admin.

15. Dalam membuat program aplikasi penulis menggunakan PHP dan MySQL sebagai *database engine*.
16. Pemodelan data yang digunakan adalah pemodelan terstruktur dimana *tools* yang digunakan adalah diagram konteks, data flow diagram (DFD), kamus data, entity relationship diagram (ERD)..

1.5 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian merupakan suatu proses yang digunakan untuk memecahkan suatu masalah yang logis, dimana memerlukan data-data untuk mendukung terlaksananya suatu penelitian. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif. Metode deskriptif merupakan metode yang menggambarkan fakta-fakta dan informasi dalam situasi atau kejadian di masa sekarang secara sistematis, faktual dan akurat. Metode penelitian ini memiliki dua tahapan, yaitu:

1.5.1 Tahap Pengumpulan Data

Tahap pengumpulan data dapat diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Cara-cara yang mendukung untuk mendapatkan data primer adalah sebagai berikut :

a. Studi Pustaka

Studi ini dilakukan dengan cara mempelajari, meneliti, dan menelaah berbagai literature-literatur dari perpustakaan yang bersumber dari buku-buku teks, jurnal ilmiah, situs-situs di

internet, dan bacaan-bacaan yang ada kaitannya denngan topik penelitian.

b. Studi lapangan

Studi ini dilakukan dengan cara mengunjungi tempat yang akan diteliti dan pengumpulan data dilakukan dengan langsung ke pemilik Toko Alat Listrik dan Elektronik Bunga Electric Bandung, hal ini meliputi :

b.1. Observasi

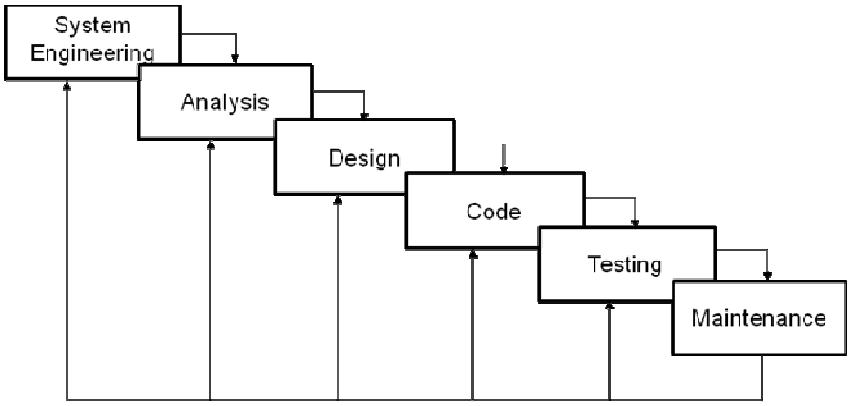
Observasi yaitu pengumpulan data dengan cara terjun langsung terhadap objek yang sedang diteliti. Tujuan dari observasi ini adalah untuk mengetahui situasi dan kondisi di lapangan tempat kita mencari data.

b.2. Wawancara

Wawancara yaitu pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab kepada pemililk atau karyawan Toko Alat Listrik dan Elektronik Bunga Electric Bandung, sehingga diperoleh data yang akurat dan membantu memberikan keterangan-keterangan yang diperlukan.

1.5.2 Tahap Pembuatan Perangkat Lunak

Teknik analisis data dalam pembuatan perangkat lunak menggunakan paradigma perangkat lunak secara *waterfall*, yang meliputi beberapa proses diantaranya:



Gambar 1.1 Model *Waterfall*

a. *System Engineering*

Merupakan bagian dari sistem yang terbesar dalam pengerjaan suatu proyek, dimulai dengan menetapkan berbagai kebutuhan dari semua elemen yang diperlukan sistem dan mengalokasikannya kedalam pembentukan perangkat lunak.

b. *Analisis*

Merupakan tahap menganalisis hal-hal yang diperlukan dalam pelaksanaan proyek pembuatan perangkat lunak.

c. *Design*

Tahap penerjemahan dari data yang dianalisis kedalam bentuk yang mudah dimengerti oleh user.

d. *Coding*

Tahap penerjemahan data atau pemecahan masalah yang telah dirancang ke dalam bahasa pemrograman tertentu.

e. Testing

Merupakan tahap pengujian terhadap perangkat lunak yang dibangun. Proses pengujian berfokus pada logika internal perangkat lunak, memastikan bahwa semua pernyataan sudah di uji dan memastikan apakah hasil yang diinginkan sudah tercapai atau belum.

f. Maintenance

Pada tahap ini akan dilakukan perawatan terhadap sistem yang sedang digunakan atau berjalan, sehingga program ini dapat terus digunakan dengan hal baru yang telah ter-update.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir ini disusun untuk memberikan gambaran umum tentang penelitian yang dijalankan. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini secara umum berisikan tentang kondisi Toko Bunga Electric Bandung dalam menjalankan kegiatan sehari-hari dan secara spesifik membahas tentang Latar Belakang, Perumusan Masalah, Maksud dan Tujuan, Batasan Masalah, Metodologi Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini membahas tentang tinjauan perusahaan dan berbagai konsep dasar teori-teori yang berkaitan dengan topik penelitian yang dilakukan.

BAB III ANALISIS SISTEM

Menganalisis masalah dari model penelitian untuk memperlihatkan keterkaitan antar variabel yang diteliti serta model matematis untuk analisisnya.

BAB IV PERANCANGAN SISTEM

Pada bab ini dibahas perancangan dari sistem *e-tailing* produk mulai dari perancangan basisdata, perancangan antarmuka dan lain-lain.

BAB V IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN SISTEM

Merupakan tahapan yang dilakukan dalam penelitian secara garis besar sejak dari tahap persiapan sampai penarikan kesimpulan, metode dan kaidah yang diterapkan dalam penelitian. Termasuk menentukan variabel penelitian, identifikasi data yang diperlukan dan cara pengumpulannya, penentuan sampel penelitian dan teknik pengambilannya, serta metode/teknik analisis yang akan dipergunakan dan perangkat lunak yang akan dibangun jika ada.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini merupakan penutup yaitu berupa kesimpulan yang berisi kesimpulan dari pembahasan pada bab sebelumnya dan saran.