BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Persaingan dunia bisnis sekarang ini memang semakin cepat dan ketat. Apalagi dengan perkembangan jaman yang semakin canggih, khususnya dalam dunia Teknologi Informasi. Banyak para perusahaan-perusahaan maupun perorangan dalam memajukan bisnisnya menggunakan teknologi-teknologi tersebut guna mencapai target yang diinginkan. Teknologi Internet merupakan salah satu sasaran utama yang dipakai perusahaan maupun perorangan dalam memasarkan produk yang dimiliki oleh perusahaan.

CV. Widagdo merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang percetakan kartu undangan dan souvenir di Jl. Tubagus Ismail Raya N0.2L Bandung. Dengan semakin banyaknya produk-produk yang dihasilkan dan semakin banyak para konsumen yang ingin mendapatkan produk tersebut, maka pihak perusahaan harus bisa merespon hal-hal tersebut guna mencapai efektifitas maupun efisiensi perusahaan.Cara-cara perusahaan yang dipakai sekarang ini masih terbilang lambat dalam mencapai efisiensi maupun efektifitas tersebut, seperti dari segi kinerja perusahaan yang belum maksimal dan segi pemasarannya yang belum bisa menjangkau pangsa pasar atau pelanggan baru dalam lingkup yang luas. Sementara sistem pemasaran yang dipergunakan CV. Widagdo sekarang ini masih memakai sistem manual, di antaranya dengan melakukan mempromosikan dari mulut ke mulut (customers to customers), membagikan

selebaran brosur dan memajang salah satu produk yang diandalkan. Dengan sistem pemasaran yang sedang berjalan saat ini, mengharuskan para konsumen datang langsung ke tempat perusahaan atau menghubungi baik melalui telepon. Hal ini akan menyulitkan konsumen yang berada jauh dari tempat perusahaan sehingga dibutuhkan waktu yang lama dan biaya yang besar untuk konsultasi dan pemesanan.

E-commerce merupakan penjualan yang mengefektikan waktu, tempat, sarana, dan tanpa harus bertatapan langsung antara penjual (pemasar) dan pembeli. Keefektifan dan kemudahan dari E-commerce ini dapat dinikmati oleh kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli, dari pihak konsumen atau pembeli E-commerce bisa mempersingkat waktu, artinya para konsumen tidak di haruskan datang langsung ke perusahaan untuk melihat-lihat produk kartu undangan dan souvenir untuk dipesan, kapan pun dan dimana pun konsumen berada bisa melakukan transaksi pemesanan kartu undangan dan souvenir pada CV. Widagdo dengan cara tunai, transfer via bank, dan ada beberapa konsumen atau pembeli menginginkan transaksi pembayarannya melalui media lain seperti halnya Paypal, hal ini karena Paypal telah dipercaya masyarakat dunia sebagai alat untuk bertransaksi secara online dengan aman sedangkan dari pihak penjual (CV. Widagdo) sendiri selain dapat meminimalisasi anggaran untuk promo (karena promo juga bisa dilakukan di dalam sistem E-commerce ini). Penjual (CV. Widagdo) bisa secara langsung memproses pesanan yang di inginkan para pembeli, dan mengirimkan produk yang dipesan konsumen ke tempat tujuan.

Melihat keuntungan yang sangat besar dari sistem pemasaran yang menggunakan teknologi internet ini, maka saya mengajukan untuk membuat sistem pemasaran secara online dengan menggunakan teknologi yang ada di CV. Widagdo sehingga kemudahan penjual dan pembeli diperoleh dan target perusahaan tercapai.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, di atas, maka dapat disimpulkan Bagaimana membangun aplikasi E-Commerce pada CV.Widagdo.

1.3 Maksud dan Tujuan

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan diatas, maka maksud dari penulisan tugas akhir ini adalah pembangun aplikasi e-commerce pada CV.Widagdo, yang mana aplikasi ini diharapkan membantu dalam memperluas pemasaran, pembuatan laporan dan mempermudah dalam pengelolaan proses transaksi.

Adapun tujuan yang akan dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Dapat mempercepat dan memudahkan dalam memberikan informasi mengenai produk-produk yang dipasarkan CV. Widagdo
2. Mempermudah pengelolaan data produk dan layanan yang disediakan perusahaan serta membangun sistem Pemesanan dan konsultasi yang baik, cepat, dan murah

3. Memudahkan konsumen bertransaksi dengan pembayaran online.
4. Meningkatkan kinerja dan popularitas dari perusahaan tersebut

1.4 Batasan Masalah/Ruang Lingkup Kajian

Melihat paparan di atas, maka batasan masalah dalam tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

a. Sumber data berasal dari CV. Widagdo
b. Metode analisis yang digunakan adalah metode aliran data terstruktur, dimana tools yang digunakan adalah Flow Map dan Entity Relationship Diagram (ERD), sedangkan untuk menggambarkan proses digunakan Data Flow Diagram (DFD).
c. Produk yang ditawarkan adalah kartu undangan dan souvenir.
d. Sistem

   Batasan sistem yang akan dibangun, yaitu:

A. Administrative Tools (Backend Office)

1. Perancangan website dibuat berdasarkan permintaan dan kebutuhan CV. Widagdo

   Sistem yang dibangun dapat menangani pengolahan data produk dan layanan yang disediakan CV. Widagdo serta menampilkannya berdasarkan kategori. Di sini tidak menampilkan data stock tetapi hanya ada minimum order.

2. Sistem menyediakan layanan pengaturan produk diantaranya

   a. Data Produk

b. Data Kategori (contohnya kategori : Kartu Undangan dan Souvenir) dan Sub kategori (contohny sub : Kartu undangan Pernikahan, Khitanan, Ulang Tahun, dan Souvenir magnet, kipas, Gantung Kunci)
c. Detail Produk (jenis kertas, Deskripsi,Ukuran, design, photo)
d. Manajemen Harga (hal ini dilakukan ketika ada perubahan harga karena sewaktu harga bisa berubah).
e. Gambar produk.
f. Rating penjualan produkkartu undangan dan souvenir
g. Produk Promosi
h. Pengelolaan Discount.

3. Sistem yang dibangun, menyediakan menajemen pemesanan sebagai berikut
   a. Sistem yang dibangun memberikan layanan pencarian pemesanan.
   b. Update Status Pesanan (Dipesan à Dikonfirmasi à Dibayar à Dikirim à Diterima oleh pemesan)
   c. Pada sistem pemesanan melayani semua wilayah yang ada di Indonesia.
   d. Pemesan dapat memilih barang sesuai standard pada contoh di katalog, akan tetapi pemesan juga dapat memesan barang sesuai keinginan yang di sesuaikan oleh perusahaan atau sebelum memesan pemesan dapat melakukan konsultasi lewat media

yang disedian untuk berkomunikasi diantara Telepon, atau chat lewat yahoo messanger .

e. Pemesan harus melakukan registrasi terlebih dahulu dan melakukan verifikasi sebelum bisa melakukan Pemesanan. Sebelum melakukan pemesanan pemesan melakukan pencarian produk yang terdapat di katalog.
f. Setelah pemesan melakukan pemesanan, sistem akan memberikan pemberitahuan bahwa pemesanan barang akan diproses terlebih dahulu oleh pihak perusahaan.
g. Setelah permintaan Pemesanan dikonfirmasi oleh perusahaan, maka sistem akan memberikan pemberitahuan kepada pemesan bahwa barang dalam status dipesan melalui email dan meminta pemesan mengkonfirmasi untuk membayar biaya Pemesanan sebesar 50 % yang dapat dilakukan melalui transfer via bank atau melalui Paypal. Jika permintaan Pemesanan tidak disetujui, maka sistem akan memberikan pemberitahuan melalui email.
h. Sistem hanya menangani pembayaran Pemesanan sebesar 50%. Sedangkan sisa pembayaran bisa melalui pembayaran secara offline.
i. Setelah proses Pemesanan selesai pemesan melakukan konfirmasi pembayaran dan biaya Pemesanan telah diterima oleh perusahaan, maka sistem akan memberikan pemberitahuan

kepada pemesan melalui email. Bahwa status pembayaran pemesanan 50% telah dibayar.

j. Apabila proses pembayaran pemesanan 50% telah di lakukan, maka tahap selanjutnya pembuatan barang, sesuai dengan keinginan pemesan.

k. Akan tetapi apabila barang yang di pesan sesuai dengan produk yang terdapat dalam contoh dan melebihi dari minimum order selanjutnya ialah proses pengiriman barang, status pemesanan akan berubah menjadi dikirim.

l. Setelah barang selesai di buat, maka proses selanjutnya adalah pengiriman barang.

m. Pengiriman dilakukan oleh jasa pengiriman kurir.

n. Pemesan dapat melakukan pembatalan pemesanan, apabila pembatalan dilakukan sebelum pembayaran pemesanan 50% maka pemesanan tidak di kenakan biaya pembatalan, akan tetapi apabila pembatalan dilakukan setelah pembayaran pemesanan 50%, maka uang di kembalikan 20% dari uang pemesanan.

4. Manajemen pembayaran yang ditangani, yaitu:

   a. Pembayaran Offline

      - Transfer via Bank BCA,Mandiri

   b. Pembayaran Online

      - Menggunakan fasilitas Payment Gateway yaitu Paypal

5. Manajemen Pengiriman
    - Pada pengiriman barang dilakukan melalui jasa pengiriman kurir yaitu JNE. Dalam hal ini hanya melayani pengiriman untuk wilayah indonesia.
6. Pembuatan Laporan
    - Pada system ini juga ada layanan untuk membuat laporan. Laporan tersebut adalah laporan bulanan. Dalam laporan ini hanya dibuat Laporan Keuangan.
7. Sebagai penunjang media promosi sistem yang dibangun akan berintegrasi dengan situs jejaring sosial seperti facebook dan twitter.
8. Proses Login terdiri dari :
    a. Login Admin
    b. Login Operator
    c. Login Member
9. Sistem yang dibangun memperhatikan keamanan pada saat terjadi pertukaran data dan transaksi dengan memanfaatkan layanan SSL yang terdapat pada web host. Selain itu, sistem akan melakukan validasi terhadap inputan pengguna untuk menghindari kesalahan penginputan data.

B. Fitur Belanja (Frontend)

a. Fasilitas Pemesan

1. Pencarian Produk (berdasarkan nama, harga dan kategori).

2. Menampilkan produk diskon, Produk Terbaru (Newest Product), Produk Terlaku (Global/per Kategori), Produk Paling Banyak Dilihat (Most View Product).
3. Fasilitas pendaftaran member dan login member.
4. History pemesanan
5. Pengiriman informasi pemesanan melalui email ke pemesan setiap ada perubahan status pesanan.
6. Mendukung Search Engine Optimization (SEO) agar situs anda terdaftar di search engine pada halaman-halaman depan, customer dengan mudah mencari website ini.
7. Mendukung untuk customer mendapatkan berita atau event yang dilakukan oleh CV. Widagdo.
8. Sistem menampilkan lokasi tempat CV. Widagdo beradadengan memanfaatkan fasilitas Google Maps yang diintegrasikan pada sistem yang dibangun.

C. Keamanan

IP yang dipakai IP Dedicated IP address yang digunakan secara eksklusif pada satu akun hosting. Dedicated IP biasa digunakan untuk jalur transaksi yang menggunakan SSL-enncrypted untuk pengamanan transaksi di internet, biasanya digunakan oleh website yang memiliki e-commerce atau penjualan online.

D. Komunikasi

Sistem menyediakan layanan konsultasi atau customer service melalui beberapa fasilitas, diantaranya :

1. Menggunakan email yang telah didaftarkan oleh pengguna pada saat pendaftaran.
2. Menggunakan Yahoo Messanger untuk komunikasi real time lewat Online.
3. Untuk berbicara langsung dapat menggunakan Saranateleponuntuk custumer support
4. Manfaatkan Situs Jejaring Sosial untuk promosi. Integrasikan dalam halaman administrator dan halaman member.

1.5 Metodologi Penelitian

Metodologi yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1.5.1 Tahap pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Studi Literatur.

Pengumpulan data dengan cara mengumpulkan literatur, jurnal, paper dan bacaan-bacaan yang ada kaitannya dengan judul penelitian.

b. Observasi.

Teknik pengumpulan data dengan mengadakan penelitian dan peninjauan langsung terhadap permasalahan yang diambil.

c. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab secara langsung yang ada kaitannya dengan topik yang diambil.

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:

a. Requirement

Langkah pertama yang di ambil dalam metode requirement adalah dengan mewawancarai pihak terkait dilanjutkan dengan pengambilan data yang berupa katalog beserta daftar harganya.

b. Analysis

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

c. Design

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

d. Coding

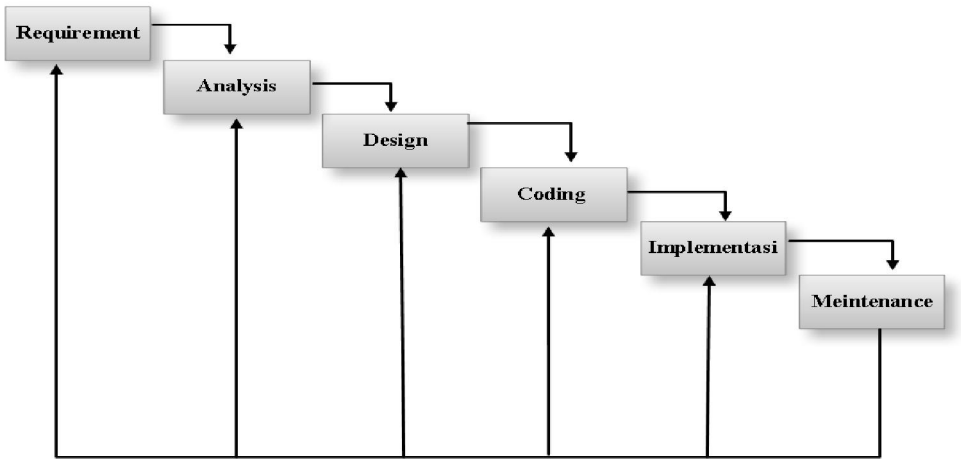
Tahap penerjemahan data atau pemecahan masalah yang telah dirancang keadalam bahasa pemrograman tertentu.

e. Implementasi

Merupakan tahap pengujian terhadap perangkat lunak yang dibangun.

f. Maintenance

Tahap akhir dimana suatu perangkat lunak yang sudah selesai dapat mengalami perubahan–perubahan atau penambahan sesuai dengan ermintaanuser.



Gambar 1.1 Waterfall

1.6 Sistematika Penulisan

Berikut sistematika penulisan perancangan dan pembangunan aplikasi e-commerce percetakan kartu undangan dan souvenir CV. Widagdo di bandung:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang permasalahan, mencoba merumuskan inti permasalahan yang dihadapi, maksud dan tujuan dibuatnya aplikasi e-commerce, yang kemudian diikuti dengan metodologi penelitian, pembatasan masalah serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisi pengetahuan dan teori yang mendukung pembangunan aplikasi e-commerce.

BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN

Bab ini memaparkan analisis kebutuhan perangkat lunak yang digunakan untuk mendefinisikan hal-hal yang diperlukan dalam pengembangan perangkat lunak. Hasil dari analisis kebutuhan tersebut kemudian dilanjutkan dengan perancangan perangkat lunak. Analisis dan perancangan laporan ini meliputi spesifikasi perangkat lunak, analisis kebutuhan perangkat lunak dan perancangan perangkat lunak.

BAB IV IMPLEMENTASI

Bab ini menjelaskan implementasi dari perangkat lunak yang dibangun. Implementasi perangkat lunak dilakukan berdasarkan kebutuhan analisis dan perancangan perangkat lunak yang sudah dilakukan.Dari hasil implementasi kemudian dilakukan pengujian perangkat lunak yang didasarkan pada analisis kebutuhan perangkat lunak.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Membahas mengenai kesimpulan yang dirumuskan dari hasil pembahasan bab-bab sebelumnya serta saran yang merupakan tindak lanjut dari kesimpulan yang berupa rekomendasi yang diperlukan untuk pembangunan sistem selanjutnya.