

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di dalam dunia bisnis saat ini peranan internet telah dirasakan semakin penting dan berarti, karena dengan melalui internet juga para pelaku usaha dapat melakukan transaksi bisnisnya secara *online* di manapun mereka berada. Tanpa adanya internet, para pelaku usaha yang terpisah oleh jarak dan waktu dapat dipastikan akan mengalami masalah dan kesulitan dalam hal biaya dan waktu di dalam melakukan transaksi bisnisnya. Dengan manfaat inilah maka pelaku usaha berbasis internet diyakini akan terus berkembang, baik dari segi jangkauan yang semakin luas.

Kopi Mandailing merupakan salah satu jenis kopi dari Provinsi Sumatera Utara tepatnya pada Kabupaten Mandailing Natal. Kopi yang dihasilkan adalah kopi jenis arabika dan robusta. Mata pencarian penduduk setempat sangat bergantung pada hasil perkebunan, dimana kopi adalah komoditas utama selain karet dan kayu manis. Disamping itu, masyarakat juga memanfaatkan usaha penjualan kopi sebagai penghasilan ekonomi mereka dan komponen pelaku usaha kecil dan menengah kopi juga mempunyai sumbangan cukup besar dalam menciptakan lapangan kerja.

Sebagian para pelaku usaha kecil dan menengah khususnya di daerah Sumatera Utara belum menerapkan teknologi dan informasi untuk menjalankan aktivitas bisnisnya, karena rendahnya pengetahuan yang dimiliki. Proses penjualan dilakukan dengan metode konvensional dengan memajang produk di toko yang mereka miliki dan melalui tatap muka secara langsung. Dengan kondisi seperti ini para pelaku usaha kecil dan menengah dituntut untuk senantiasa berada ditempat untuk memenuhi permintaan pesanan dari pelanggan[1]. Disamping itu, permasalahan yang sering dihadapi adalah pasar yang terbatas. Kegiatan pemasaran dilakukan secara langsung baik di toko, pasar, pekan raya atau dari mulut ke mulut dan belum menerapkan teknologi dan informasi di karenakan dana yang tidak murah dalam rangka memperluas jaringan pemasaran[2].

Para pelaku usaha memerlukan terobosan untuk terus meningkatkan pemasaran produk sehingga produk dapat dipasarkan lebih luas dan lebih mudah dari

yang sudah ada saat ini. Salah satu dari inovasi tersebut adalah dengan menggunakan sistem *marketplace* dimana aktivitas bisnis yang semula dari dunia nyata, kemudian berkembang ke dunia maya. Penggunaan sistem ini sebenarnya dapat menguntungkan banyak pihak, baik pihak konsumen, produsen maupun penjual. *Marketplace* menyediakan banyak kemudahan dan kelebihan dibandingkan dengan konsep penjualan konvensional. Selain bisa menjadi lebih cepat, melalui internet barang dan jasa yang disediakan biasanya lebih komplit. Selain itu juga, biasanya informasi tentang barang dan jasa tersedia secara lengkap, sehingga walaupun tidak membeli secara *online*, konsumen bisa mendapatkan banyak informasi penting dan akurat untuk memilih suatu produk yang akan diinginkan.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk merancang *website marketplace* yang dapat membantu para pelaku – pelaku usaha kopi Mandailing untuk melakukan penjualan dan pemasaran produk yang lebih luas. Sehingga penulis tertarik mengambil tugas akhir dengan judul “ **Analisis dan Perancangan Website Marketplace Untuk Penjualan Kopi Mandailing**”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah pada tugas akhir ini:

1. Proses penjualan masih dilakukan dengan bertemu secara langsung untuk melakukan transaksi penjualan sehingga *customer* cukup sulit untuk mendapatkan barang yang diinginkan karena terkendala jarak dan waktu.
2. Kurangnya tingkat pemasaran yang luas dan membutuhkan dana yang tidak murah dalam rangka memperluas jaringan pemasaran.
3. Proses pemesanan produk juga hanya dapat dilakukan pada jam operasional toko sehingga pelayanan dalam pemesanan sangat terbatas.

1.3. Ruang Lingkup

Batasan – batasan permasalahan pada tugas akhir ini agar tidak keluar dari pokok permasalahan yaitu:

1. Manajemen *user* terdiri dari 3 (tiga) jenis pengguna, yaitu admin, pembeli dan penjual.
2. Fitur – fitur yang disediakan untuk pembeli meliputi:
 - a. melihat dan melakukan pencarian produk
 - b. melakukan pemesanan produk
 - c. memasukkan produk ke dalam wishlist
 - d. memberikan data pengiriman
 - e. melakukan konfirmasi pembayaran atas pemesanan
 - f. melihat riwayat pesanan
 - g. mengirimkan komplain kepada pemilik produk
 - h. Memberikan ulasan terhadap produk
 - i. Melakukan konfirmasi penerimaan barang
 - j. Majalah kopi
3. Fitur – fitur yang disediakan untuk admin meliputi:
 - a. mengelola data penjual dan pembeli
 - b. mengelola data katalog
 - c. melakukan verifikasi data penjual
 - d. mengelola verifikasi konfirmasi pembayaran
 - e. mengelola data bank
 - f. mengelola majalah kopi
 - g. mengelola data dan informasi yang akan ditampilkan pada *website*.
4. Fitur – fitur yang disediakan untuk penjual meliputi:
 - a. mengelola biodata atau profil toko
 - b. mengelola produk atau barang yang dijual
 - c. mengelola verifikasi konfirmasi pemesanan
 - d. mengelola verifikasi konfirmasi pengiriman
 - e. mengelola data jasa kirim

- f. mengelola ulasan dari konsumen
- g. mengelola komplain dari konsumen.

1.4. Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dari pelaksanaan tugas akhir ini adalah untuk menganalisis dan merancang *website marketplace* penjualan kopi Mandailing dengan desain *interface* yang memudahkan pengguna terutama anggota para pelaku usaha bisnis kopi Mandailing dalam menggunakan *website marketplace*.

Sedangkan manfaat dari tugas akhir ini adalah hasil analisis dan perancangan dapat dijadikan sebagai gambaran untuk mengembangkan *website* lebih lanjut, sehingga dapat:

1. Dijadikan sebagai media promosi demi memperluas jangkauan pangsa pasar dan meningkatkan penjualan kopi Mandailing berbasis *website*.
2. Memudahkan pembeli untuk mengetahui produk apa saja yang ditawarkan oleh penjual seperti kategori produk, informasi produk, harga produk.
3. Mempermudah pembeli dalam melakukan transaksi dan mendapatkan produk yang diinginkan tanpa harus mendatangi tempat penjualan.

1.5 Metodologi Perancangan Sistem

Metodologi perancangan sistem yang digunakan pada tugas akhir ini mengacu pada metodologi *System Development Life Cycle (SDLC)* yang memiliki 7 (tujuh) tahapan, dimana tahapan – tahapan yang akan dilakukan hanya sampai pada tahap keempat yaitu :

1. Mengidentifikasi masalah, peluang dan tujuan

Kegiatan yang dilakukan pada tahapan ini yaitu mengidentifikasi, menyelidiki dan menyatakan masalah. Dengan adanya peluang akan situasi dari permasalahan tersebut, dimana peningkatan dapat dilakukan melalui penggunaan sistem informasi *website marketplace* sehingga dapat membantu dalam pencapaian tujuan yang ingin dicapai oleh sistem baru. Pada tahap ini, penulis juga menganalisis masalah yang ada dengan menggunakan diagram *fishbone*.

2. Menentukan syarat – syarat informasi

Pada tahap menentukan syarat – syarat informasi, penulis menganalisis dan mengobservasi *website* sejenis sebagai bahan referensi dalam merancang *website* sistem usulan.

3. Menganalisis Kebutuhan Sistem

Kegiatan – kegiatan yang dilakukan pada tahap ini meliputi:

- a. Menggambar *Data Flow Diagram* (DFD) sistem berjalan.
- b. Menganalisis kebutuhan non – fungsional menggunakan PIECES..

4. Merancang sistem yang direkomendasikan

Kegiatan – kegiatan yang dilakukan pada tahap ini meliputi:

- a. Merancang DFD sistem usulan
- b. Merancang kamus data sistem usulan
- c. Merancang keluaran (*output*), masukan (*input*), dan *user interface* sistem usulan *website marketplace* penjualan kopi.
- d. Merancang *database* (basis data) yang akan digunakan oleh sistem usulan yang terdiri dari struktur tabel dan hubungan antar tabel dengan menggunakan DBMS *SQL Server 2012*

UNIVERSITAS
MIKROSKIL