

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era digital seperti sekarang ini, pola kehidupan masyarakat sudah banyak berubah karena hadirnya teknologi digital. Misalnya saja dari cara berbelanja, jika dahulu seseorang ingin berbelanja, maka dia harus pergi ke toko fisik. Dengan hadirnya teknologi digital, seseorang yang ingin berbelanja dapat langsung membeli barang yang dia inginkan hanya dengan menggunakan komputer ataupun gawai elektroniknya saja tanpa harus pergi keluar rumah. Maka tidak heran jika banyak pebisnis melakukan inovasi untuk mengembangkan bisnisnya dengan memanfaatkan teknologi tersebut, misalnya saja jika teknologi ini diaplikasikan kepada para pebisnis sablon. Mereka dapat memberikan kemudahan dalam proses pengiriman gambar desain dimana calon pelanggan dapat mengirimkan gambar desain sablon secara *online* tanpa harus mendatangi toko ataupun *workshop* sablon tersebut. Sablon ini sendiri merupakan suatu teknik atau cara dimana dapat mencetak tinta di atas bahan dengan bentuk yang diinginkan. Umumnya bentuk tersebut bisa berupa gambar maupun tulisan. Sedangkan media yang dicetak biasanya berupa pakaian, topi, dan lain-lain. Salah satu contoh teknik sablon yang umum digunakan adalah sablon manual. Dengan semakin banyaknya teknik yang dapat diaplikasikan pada sablon ini, bisnis sablon menjadi semakin banyak diminati oleh para pebisnis *startup*. Dengan modal berupa keahlian di bidang ini, lalu modal dana, dan juga kreativitas, mereka sudah bisa memulai bisnis sablon. Kreativitas dan kemampuan seni desain juga menjadi pembeda bagi para pebisnis untuk dapat bersaing dalam bisnis sablon.

Seiring berkembangnya teknik-teknik sablon dan juga teknologi, sekarang para pebisnis juga mulai memfokuskan bisnisnya dari segi pemasaran dikarenakan munculnya media sosial sejenis Instagram yang dapat memberikan contoh hasil produk kepada pelanggan dalam bentuk foto yang di-*upload* oleh penjual. Selain menggunakan media sosial, ada juga yang menggunakan *website* untuk mempromosikan produk hasil cetakannya. Namun, hanya beberapa *website* saja yang memiliki fitur untuk melakukan pesanan secara *online*. Kebanyakan hanya berbentuk *website* statis atau dapat dikatakan seperti brosur dalam bentuk *website*. Selain itu, hal-

hal seperti *miss communication* antara pihak sablon dan pelanggan terkait jadwal cetak, pengemasan, maupun pengiriman juga sering terjadi. Pada beberapa kasus, terkadang pelanggan mengalami kesulitan untuk menghubungi pihak sablon apabila mereka memiliki kebutuhan khusus, seperti memajukan jadwal percetakan dan mengecek status pesanan mereka.

A2N Sablon merupakan salah satu pelaku bisnis sablon ini. Usaha dagang ini telah bergerak di bidang sablon-menyablon selama lebih dari 10 (sepuluh) tahun. Sampai saat ini, pemilik hanya mengandalkan tenaga-tenaga harian lepas ataupun para pekerja *part-time* dan belum memiliki karyawan tetap. Selama ini, pemilik hanya mengandalkan teknik pemasaran dari mulut ke mulut. Proses penerimaan pesanan juga masih sekedar melalui media telepon ataupun *chatting* seperti WhatsApp. Bermula dari hanya mencetak baju, sekarang mereka telah memperluas jenis produk yang dapat mereka cetak, seperti gelas, payung, dan topi. Seiring bertambahnya jenis-jenis produk yang ditawarkan, ada kalanya mereka mulai kewalahan ketika banyak pelanggan yang ingin melihat foto produk tersebut, terutama pada saat pemilik sedang melakukan proses pengerjaan dan calon pelanggan lain ingin melihat contoh produk tertentu. Hal ini akan menghambat proses pengerjaan karena pemilik harus mencari lagi foto produknya dan mengirimkannya melalui WhatsApp. Jika ada calon pelanggan baru yang ingin melakukan pesanan, tentunya mereka ingin menjelaskan hasil akhir yang diinginkannya se jelas mungkin. Tetapi hal tersebut akan sulit tercapai jika komunikasi antara pemilik dan calon pelanggan tersebut tersendat, misalnya karena pemilik sedang berada di perjalanan. Selain itu, tidak tersedianya laporan pemesanan yang dapat diperiksa setiap saat, sehingga ada kemungkinan pesanan terlewatkan oleh pemilik.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengerjakan tugas akhir dengan judul **“Pengembangan Website Pemesanan dan Penjualan Baju dan Souvenir pada UD A2N Sablon”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, penulis telah mengidentifikasi beberapa permasalahan yang terjadi, yaitu:

1. A2N Sablon masih menggunakan teknik pemasaran yang bersifat dari mulut ke mulut dan memanfaatkan koneksi saudara dan kolega, sementara pemilik berharap

untuk memperluas pangsa pasar. Namun karena kurangnya biaya untuk melakukan pemasaran secara luas, hal tersebut tidak dapat terwujud.

2. Pemilik ingin melakukan inovasi bisnis dengan menambah jenis produk yang ditawarkan. Salah satunya adalah melakukan sablon untuk beberapa *souvenir*, seperti gelas bening, payung, dan topi. Namun hal tersebut agak sulit terealisasikan karena pemilik tidak selalu dapat memberikan contoh-contoh gambar produknya kepada calon pelanggan yang ingin melihatnya secara *real time*.
3. Dikarenakan tidak tersedianya laporan pemesanan yang dapat diperiksa setiap saat, bisa saja salah satu pesanan akan terlewat tanpa disadari pemilik.

1.3 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari tugas akhir ini adalah untuk mengembangkan *website* sablon baju dan *souvenir* pada UD A2N Sablon sehingga dapat memperluas pangsa pasar dan mempermudah proses pemesanan sablon baju ataupun *souvenir*.

Manfaat dari adanya *website* ini antara lain:

1. Pemilik dapat memperluas pangsa pasar dan tentunya akan meningkatkan penjualan serta meminimalisir biaya.
2. Pelanggan dapat melakukan pemesanan secara mudah dengan melihat contoh produk pada *website*.
3. Pemilik dapat melihat daftar pesanan secara *real time*.

1.4 Ruang Lingkup

Adapun ruang lingkup pada tugas akhir ini adalah:

1. Pengguna dari *website* ini meliputi admin, pelanggan non *member*, dan pelanggan *member*.
2. Fitur-fitur yang disediakan untuk admin meliputi:
 - a. Mengelola produk.
 - b. Mengelola *latest project*.
 - c. Mengelola rekening.
 - d. Mengelola FAQ.
 - e. Mengelola kurir pengiriman.
 - f. Mengelola kontak.

- g. Mengelola *slider*.
 - h. Mengelola pesan.
 - i. Melihat log sistem.
 - j. Mengelola pesanan.
 - k. Mengecek konfirmasi pembayaran.
 - l. Melakukan moderasi terhadap testimoni yang diterima dari pelanggan.
 - m. Mencetak laporan pemesanan dan penjualan.
3. Fitur-fitur yang disediakan untuk pelanggan non *member* meliputi:
- a. Melihat halaman produk.
 - b. Melakukan registrasi.
 - c. Memilih produk dengan desain yang telah tersedia.
 - d. Melakukan desain produk secara langsung.
 - e. Melakukan pemesanan.
 - f. Menambahkan barang ke dalam keranjang.
 - g. Melihat status pesanan.
 - h. Membatalan pesanan.
 - i. Melakukan konfirmasi pembayaran setelah melakukan pembayaran via transfer.
 - j. Melakukan konfirmasi penerimaan barang dan memberikan testimoni yang nantinya akan dimoderasi oleh admin.
4. Fitur-fitur yang disediakan untuk pelanggan *member* meliputi:
- a. Melakukan *login*.
 - b. Melakukan perubahan profil dan alamat pengiriman.
 - c. Melihat halaman produk.
 - d. Memilih produk dengan desain yang telah tersedia.
 - e. Melakukan desain produk secara langsung.
 - f. Menambahkan barang ke dalam keranjang.
 - g. Melakukan pesanan.
 - h. Melihat *history* pesanan.
 - i. Melihat status pesanan.
 - j. Membatalkan pesanan.

- k. Melakukan konfirmasi pembayaran setelah melakukan pembayaran via transfer.
- l. Melakukan pembatalan, konfirmasi penerimaan barang, dan memberikan testimoni yang nantinya akan dimoderasi oleh admin.

1.5 Metodologi Penelitian

Metodologi pengembangan sistem yang digunakan pada tugas akhir ini mengacu pada pendekatan *Rapid Application Development (RAD)*. Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan penulis untuk pengembangan *website* pada A2N Sablon yaitu:

1. Perencanaan Syarat (*Requirement Planning*)

Pada fase ini, penulis mengidentifikasi syarat-syarat informasi dengan cara melakukan wawancara langsung dengan pemilik A2N Sablon. Selain itu, penulis juga melakukan pengamatan terhadap situs buatbaju.com dan simplivi.com sebagai referensi agar penulis dapat membandingkan serta menentukan fitur-fitur yang akan diterapkan pada *website* usulan. Kebutuhan *website* usulan digambarkan dengan *Use Case Diagram*.

2. *Workshop Design*

Kegiatan yang dilakukan pada tahapan ini adalah:

a. Membuat Rancangan *User Interface*

Pada tahapan ini, penulis merancang *form input* sebagai tempat untuk memasukkan dan mengelola data, serta merancang *output* sebagai halaman informasi *website*, seperti informasi produk, panduan pemesanan produk, dan status pesanan. Rancangan *user interface* didesain dengan menggunakan HTML, CSS, dan Bootstrap 4.0.

b. Membuat Rancangan Basis Data

Pada tahapan ini, penulis akan merancang basis data yang akan digunakan pada *website* usulan, yaitu meliputi struktur tabel dan relasi antar tabel dengan menggunakan DBMS MySQL atau yang kini dikenal dengan MariaDB versi 10.1.26.

3. *Implementation*

Setelah hasil dari tahapan *design workshop* disetujui oleh pemilik, maka selanjutnya *website* tersebut akan dikembangkan dengan menggunakan bahasa pemrograman *web PHP* untuk *server side scripting* yang dikoneksikan dengan DBMS MySQL, juga menggunakan JavaScript untuk *client side scripting*. Untuk lingkungan pengujian dilakukan secara *localhost* dengan menggunakan *web browser* Google Chrome.



UNIVERSITAS
MIKROSKIL