

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan bisnis yang didukung dengan perkembangan sistem informasi dan informasi teknologi yang dilakukan pada saat ini mengalami perkembangan yang sangat pesat di kalangan bisnis yang digunakan untuk mendapatkan pertukaran informasi, sebagai media promosi dan bahkan penjualan secara online. *Website* adalah suatu sistem yang berkaitan dengan dokumen yang digunakan sebagai media untuk menampilkan teks, gambar multimedia dan lainnya pada jaringan internet [1]. Teknologi internet memiliki efek yang sangat besar dalam mempengaruhi perdagangan atau bisnis. *Web* saat ini sering digunakan oleh setiap orang dalam keseharian mereka sehingga terdapat banyak *website* yang tersedia pada saat ini sesuai dengan kebutuhan pengguna.

Tactical dalam bahasa Indonesia adalah kata taktis yang didefinisikan sebagai kata sifat yang artinya secara taktik; dengan siasat. Kata taktis ini biasa digunakan dikegiatan kemiliteran seperti kendaraan taktis, seragam taktis, tas taktis dan lain sebagainya. Maka dari itu, beberapa hal yang digunakan untuk kegiatan taktis atau dengan siasat lebih banyak digunakan dalam kegiatan kemiliteran sebagai pendukung untuk menjalankan siasat dalam strategi taktis yang akan dilakukannya. Kegiatan *outdoor tactical* juga dapat dijadikan hobi untuk masyarakat kalangan umum yaitu *airsoft*. *Airsoft* adalah sebuah olahraga atau permainan yang mensimulasikan kegiatan kemiliteran atau kepolisian [2]. Beberapa komunitas yang menyukai kegiatan *outdoor* seperti penghobi *Airsoft* juga menyukai kelengkapan *tactical* karena kegiatan mereka hampir menyerupai kegiatan kemiliteran seperti di hutan dan lain sebagainya. Pada perkembangannya, produk perlengkapan *tactical* tersebut tidak hanya digunakan untuk anggota kepolisian, kemiliteran, dan beberapa komunitas tersebut melainkan juga sebagian produk sudah dipakai orang umum.

Casavano adalah nama seseorang yang melakukan penjualan produk perlengkapan *tactical* melalui media sosial seperti *facebook* (Casvar Cassanno Lumbanjurjur) dan *whatsapp* (+6285372722603). Namun dalam penjualan tersebut

hanya diketahui oleh lingkaran pertemanan media sosial yang dimiliki oleh casavano, sehingga mengalami kesulitan dalam masalah promosi atau memperluas pangsa pasar dan begitu juga si pelanggan untuk mendapatkan informasi mengenai produk karena waktu balasan informasi yang diberikan si penjual untuk melayani si pelanggan masih secara terbatas. Oleh karena itu, Casavano membutuhkan sistem informasi yang efektif dan efisien untuk memberikan kemudahan kepada si pembeli dalam memilih dan memesan produk serta memperluas daerah pemasaran untuk meningkatkan omset penjualan. Sehingga *website e-Commerce* merupakan salah satu kebutuhan sebagai media penjualan dan promosi bagi sebuah usaha atau perusahaan agar dapat bersaing dalam era globalisasi saat ini. Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis akan melakukan **“Analisis dan Perancangan Website www.casavanotactical.com”** sebagai judul tugas akhir.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penulisan tugas akhir ini adalah :

- a. Selama ini sistem penjualannya masih mengandalkan media interaksi dengan pelanggan melalui media sosial maupun secara langsung dan masih berpusat pada lokasi tertentu, sehingga untuk memperluas pangsa pasar masih secara terbatas.
- b. Konsumen (pelanggan) seringkali sulit untuk mendapatkan berbagai informasi tentang produk, informasi harga terbaru, media promosi terbatas dan cenderung tidak fleksibel. Karena keterbatasan waktu maka pelanggan harus menunggu balasan informasi yang dibutuhkan dari si penjual.

1.3. Ruang Lingkup

Ruang lingkup dari analisis dan perancangan sistem agar permasalahan lebih berfokus dan tidak melebar, maka penulis membatasi permasalahan yang akan dibahas. Hal-hal yang akan dijabarkan adalah :

- a. *Input* yang akan dimasukkan berupa data produk, data pelanggan, data pemesanan, dan data konfirmasi pembayaran.
- b. *Website* ini akan membahas proses pendaftaran pelanggan, proses pemesanan produk, proses pembatalan pemesanan, proses konfirmasi pembayaran (metode pembayaran dilakukan melalui transfer manual ke rekening bank), proses

pengiriman barang (metode pengiriman secara langsung yang dilakukan dengan bantuan jasa pengiriman barang), proses konfirmasi pemesanan yang telah tiba diterima pelanggan hingga proses pembuatan laporan.

- c. *Output* yang akan dihasilkan adalah laporan produk, laporan pelanggan, laporan transaksi, dan laporan konfirmasi pembayaran.

1.4. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari tugas akhir ini adalah untuk melakukan analisis dan menghasilkan rancangan *website* penjualan khusus produk-produk perlengkapan *tactical* yang dapat digunakan sesuai kebutuhan si pengguna.

Adapun manfaat dari tugas akhir ini adalah hasil rancangan dapat dijadikan sebagai acuan untuk pengembangan sistem lebih lanjut, dan manfaat jika sistem ini diimplementasikan adalah :

- a. Dapat mengurangi biaya sekaligus menghemat waktu dalam mempromosikan produk-produk perlengkapan *tactical* untuk memperluas pangsa pasar.
- b. Mempermudah pelanggan untuk mendapatkan informasi dalam mencari dan memesan produk perlengkapan *tactical* yang sudah ada maupun terbaru secara online tanpa jangkauan waktu yang terbatas.
- c. Memberikan kemudahan dalam proses transaksi penjualan dan pemasaran produk kepada pelanggan untuk dapat meningkatkan penjualan serta dapat bersaing secara lokal dalam era globalisasi saat ini.

1.5. Metodologi Pengembangan Sistem

Metode yang digunakan dalam pengembangan sistem ini ialah dengan menggunakan metodologi *prototyping*. Terdapat dua jenis prototipe yaitu evolusioner dan persyaratan [3]. Maka dalam metode ini penulis menggunakan prototipe evolusioner (*evolutionary prototype*), adapun tahapan-tahapannya adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi kebutuhan pengguna.

Pada tahap awal, penulis melakukan wawancara kepada pengguna untuk mendapatkan ide mengenai apa yang diminta dari sistem. Dimana nantinya akan melakukan identifikasi persyaratan terhadap rancangan *website* yang dibuat sesuai

dengan kebutuhan dan tujuan yang akan dicapai. Selain melakukan analisis terhadap sistem, penulis juga melakukan analisis kebutuhan yang mencakup kebutuhan fungsional seperti *Use Case Diagram*, *Activity Diagram*, *Sequence Diagram*, dan *Class Diagram* serta kebutuhan *non* fungsional seperti kerangka *PIECES*.

2. Membuat sebuah prototipe.

Pada tahap ini, penulis mempergunakan satu alat *prototyping* atau lebih untuk membuat prototipe. Melakukan rancangan *user interface website* yang akan dikembangkan dengan menggunakan *balsamiq mockup* untuk membuat tampilan *website*.

3. Menentukan apakah prototipe dapat diterima.

Pada tahap ini, penulis mendemonstrasikan prototipe kepada pengguna untuk mengetahui apakah telah memberikan hasil yang memuaskan. Jika ya, Langkah 4 akan diambil; jika tidak, prototipe direvisi dengan mengulang kembali Langkah 1, 2, dan 3 dengan pemahaman yang lebih baik mengenai kebutuhan pengguna.

4. Menggunakan prototipe.

Pada tahap akhir, prototipe akan menjadi sistem produksi.

UNIVERSITAS
MIKROSKIL