

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini, hadirnya teknologi digital telah mempengaruhi banyak aspek dalam kehidupan manusia, mulai dari pendidikan, gaya hidup, bisnis, ilmu pengetahuan, dan sebagainya contohnya saja dengan hadirnya teknologi digital ini, seseorang yang ingin berbelanja pakaian bisa langsung membeli pakaian atau barang yang diinginkannya hanya dengan menggunakan komputer atau perangkat pintar lainnya tanpa harus pergi keluar rumah. Maka tidak heran bagi pengusaha pakaian, teknologi digital banyak digunakan untuk melancarkan proses penjualan pakaian. Teknologi digital semakin berkembang dari waktu ke waktu untuk menghadirkan cara yang lebih efektif dalam penjualan pakaian serta memperlancar komunikasi. Tidak hanya dari segi penjualan pakaian para pengusaha juga mulai memfokuskan usaha mereka dari segi pemasaran dikarenakan munculnya media sosial sejenis Instagram yang dapat memberikan contoh hasil produk kepada *Member* dalam bentuk foto yang di *upload* oleh penjual, selain media sosial, ada juga yang menggunakan *website* untuk mempromosikan produk pakaiannya. 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 seperti kesalahan komunikasi antara pihak toko dengan *Member* terkait jadwal pembuatan pakaian, maupun pengiriman juga sering terjadi. Pada beberapa kasus, terkadang *Member* mengalami kesulitan untuk menghubungi toko apabila mereka memiliki permintaan khusus, seperti mempercepat jadwal pembuatan, mengganti ukuran pakaian dan juga status pesanan mereka

RDN Fashion adalah salah satu toko yang menjual pakaian muslim wanita, mukena, dan sajadah yang berada di kota Medan. RDN fashion hanya memiliki satu *offline store* yang berada di pusat pasar lantai 2 no.109-110. Dalam melakukan kegiatannya RDN Fashion masih menggunakan proses tradisional yaitu mewajibkan *Member* untuk datang langsung ke toko fisik saat *Member* ingin melakukan transaksi.

Member yang ingin membeli pakaian persatuan atau seragaman dengan jumlah dibawah 30 buah masih diharuskan datang secara langsung ke toko dengan memilih atau membawa sendiri contoh baju dan ukuran yang diinginkan. Cara tradisional ini menimbulkan kendala bagi *Member* yang datang dari luar kota maupun didalam kota Medan dikarenakan masih harus meluangkan waktu untuk datang jauh-jauh ke toko ditambah dengan lumayan sulitnya mencari keberadaan toko yang berada di pusat perbelanjaan di kota Medan untuk melihat pakaian yang tersedia ataupun menunjukkan desain baju yang ingin dipesan oleh *Member*, itupun kalau size dan warna yang diinginkan tersedia di toko. *Member* yang ingin menempah barang juga bisa dilakukan melalui aplikasi *Whatsapp*, namun hal ini hanya bisa dilakukan oleh *Member* yang sudah pernah berbelanja ditoko dan menerima kartu nama dari toko, dan pesanan hanya bisa dibuat jika *Member* memesan lebih dari 30 buah seragam. Pencatatan penjualan secara langsung maupun melalui *whatsapp* masih dalam bentuk kertas yaitu berupa kertas bon faktur yang sering hilang dan tidak rapi. Menjadikan pencatatan penjualan perbulan tidak bisa didata oleh pemilik.

Teknik pemasaran yang hanya dari mulut ke mulut dengan memanfaatkan media teman dan *Member*, yang sayangnya sebagian besar *Member* kesulitan menggunakan media sosial, menjadikan toko sulit mengait *Member* baru untuk berbelanja ditoko. Pemilik berharap untuk memperluas pangsa pasar, namun terkendala biaya pemasaran, seperti pembuatan spanduk, pembuatan baliho, serta *shop sign branding* untuk mempromosikan toko. Suatu *website* akan menampilkan berupa produk-produk yang ada di toko baik itu yang baru atau yang lama, detail pemesanan, detail pembayaran, detail pengiriman dan waktu yang dibutuhkan untuk mengirimkan pesanan hingga sampai kepada *Member* yang memesannya. *Member* akan dapat memperkirakan kapan ia harus memesan dan kapan pesannya akan dikirimkan. Tidak hanya itu saja, keberadaan *website* akan dapat memperluas jangkuan pemasaran toko, maka diperlukan sebuah *website* yang mendukung dalam proses penjualan dan pemasaran produk pada toko RDN Fashion.

Oleh karena itu penulis merasa tertarik untuk mengangkatnya dalam Tugas Akhir dengan judul **“Analisis dan Perancangan *Website* Pada Toko RDN Fashion”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahannya adalah :

1. Penjualan secara langsung maupun *via whatsapp* yang masih tercatat dikertas bon faktur, membuat pemilik tidak bisa mendata pendapatan secara perbulan.
2. Media pemasaran yang masih bersifat mulut ke mulut dengan memanfaatkan teman dan *Member* yang sebagian besar *Member*nya masih kesulitan menggunakan media sosial, sementara sang pemilik ingin memperluas pangsa pasar. Namun karena kekurangan dana untuk melakukan pemasaran secara luas, keinginan sang pemilik tidak bisa diwujudkan

1.3 Ruang Lingkup Permasalahan

Agar penelitian analisis dan perancangan ini terarah, maka ruang lingkup pembahasannya yaitu:

1. Rancangan fitur yang ada di *Front End Website* terdiri dari:
 - Rancangan Beranda, *about us*, *contact us*, Bantuan
 - Rancangan *Filter* pencarian berdasarkan nama barang, jenis barang, ukuran
 - Rancangan menampilkan Katalog Barang Terbaru, Barang yang paling banyak dilihat, Barang Terlaris.
 - Rancangan fasilitas Pendaftaran *Member/Member(Registrasi)* dan *Login Member/Member*.
 - Rancangan Keranjang Belanja Barang untuk melihat *list* dari data yang telah dipesan oleh Pengunjung dan *Member*.
 - Rancangan Promosi untuk melihat daftar informasi diskon atau potongan harga untuk *Member*, berupa voucher
 - Rancangan *Upload* Pembayaran untuk meng-*upload* bukti pembayaran yang telah dilakukan oleh *Member*
 - Rancangan History Pemesanan untuk melihat transaksi pemesanan yang telah dilakukan oleh *Member*

- Rancangan fitur Komentar per Barang yang dilakukan oleh *Member*
- 2. Rancangan fitur yang ada di *Back End* atau halaman *Administrator* terdiri dari:
 - Rancangan *Dashboard*: pemberitahuan (pesan baru, produk *view*), *Member* baru, pesanan, hasil penjualan.
 - Rancangan Katalog produk, kategori, harga, jenis produk
 - Rancangan Promosi
 - Rancangan pembayaran : konfirmasi pembayaran
 - Rancangan Pengiriman: jasa pengiriman, pengaturan
 - Rancangan Administrasi: Admin, hak akses
- 3. Rancangan fitur pemesanan, berisi antara lain:
 - Rancangan *Member* dapat melakukan pemesanan barang
 - Rancangan *Member* dapat melakukan pembatalan pemesanan
 - Rancangan keranjang belanja yang data pesannya dapat diupdate oleh pengunjung dan *Member*
- 4. Rancangan pembuatan laporan, untuk menghasilkan laporan yang berkaitan dengan pemesanan seperti:
 - Laporan *Member*
 - Laporan Penjualan

1.4 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dari tugas akhir ini adalah untuk menganalisis dan merancang sebuah *website* yang memadai untuk penjualan secara *online* pada toko RDN Fashion.

Adapun manfaat yang diperoleh dari tugas akhir ini yaitu:

1. Memberikan gambaran kepada pemilik tentang rancangan *website* yang dapat membantu pemilik mencatat pendapatan setiap bulan.
2. memberikan gambaran kepada pemilik tentang rancangan *website* yang dapat membantu pemilik yang kekurangan dana dalam pemasaran untuk memperluas jangkauan pemasaran toko hingga keluar kota Medan.

1.5 Metodologi Penelitian

Metodologi pengembangan sistem yang digunakan pada tugas akhir ini mengacu pada pendekatan *Rapid Application Development* (RAD), namun karena keterbatasan kemampuan dan waktu yang dimiliki, maka penulis membatasi tahapan ini sampai ke tahap *workshop design* saja. Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan penulis untuk perancangan *website* pada RDN Fashion 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:

1. Anazhar Online Shop (<http://www.anazhar.com/>)
2. Zarifa House (<http://www.Zarifahouse.com/>)
3. HIJABENKA (<http://www.HIJABENKA.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:

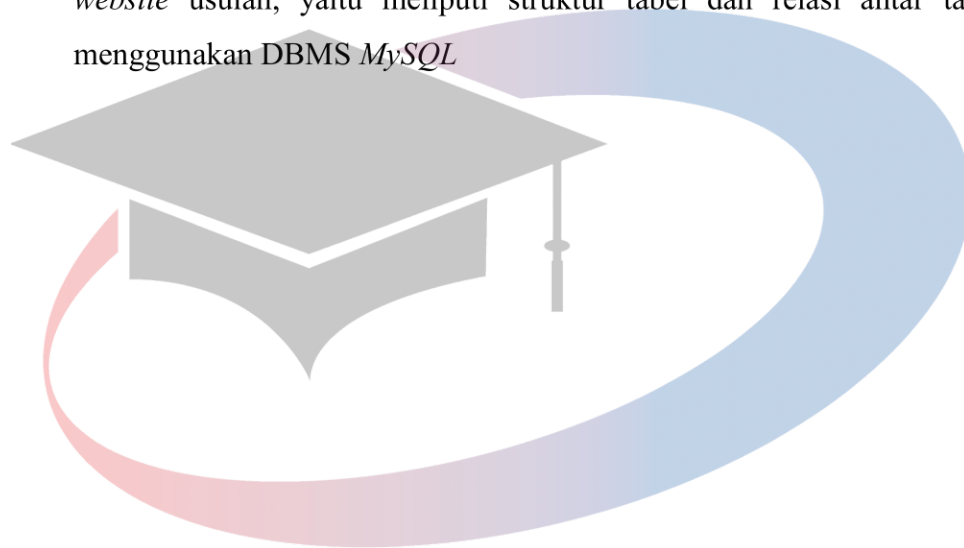
a. Membuat Rancangan *User Interface*

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 aplikasi *Adobe xd*

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*



UNIVERSITAS
MIKROSKIL