

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Sebagai dasar dari penelitian ini, peneliti juga mempertimbangkan beberapa penelitian sebelumnya, di bawah ini merupakan beberapa penelitian sebelumnya yang dijadikan sebagai referensi untuk penelitian yang sedang berlangsung. Penelitian pertama yang dilakukan oleh Wyzer, Durachman dan Arifin 2011 yang berhasil menghasilkan sebuah aplikasi penjualan berbasis *website* [5]. Wyzer, Durachman dan Arifin berhasil membuat aplikasi penjualan berbasis *website* yang dapat membantu PT. Duta Karya Musikindo dalam melakukan transaksi penjualan maupun promosi poroduk terhadap *customer*. Mereka membuat aplikasi ini dengan menggunakan pendekatan SDLC (*System Development Life Cycle*) dengan model *waterfall*. Mereka menggunakan pendekatan SDLC dengan alasan aplikasi yang mereka kembangkan bukanlah sistem yang besar, aplikasi ini cocok untuk dikembangkan menggunakan proses sekuensial yang terstruktur.

Berikutnya merupakan penelitian yang dilakukan oleh Aris Munandar pada tahun 2016 yang berhasil membuat aplikasi penjualan berbasis *website* pada Toko Sport IPAL [6]. Aris melakukan penelitian ini menggunakan metode *iterative*. Aris membuat aplikasi ini dengan tujuan untuk membantu konsumen dalam melakukan pembelian tanpa menunggu *sales* datang. Aris juga ingin memberikan penyajian produk soprt secara lengkap melalui *website* sehingga bisa diakses oleh pelanggan kapan saja dan dimana saja asalkan terhubung dengan internet. Aris juga ingin membantu perusahaan Toko Sport IPAL dalam mengolah data pesanan dan pembuatan laporan data penjualan secara *online*.

Berikutnya merupakan penelitian yang dilakukan oleh Sandy Kosasi pada tahun 2016 [7]. Sandy berhasil membuat aplikasi penjualan berbasis *website* yang digunakan untuk memasarkan mobil bekas. Pada penelitian ini Sandy menggunakan pendekatan ICDM (*Internet Commerce Development Methodology*). Sandy melakukan penelitian ini bertujuan untuk memperluas dan meningkatkan penjualan mobil bekas tanpa adanya batas waktu dan tempat. Sandy juga ingin masyarakat agar lebih mudah dalam mendapatkan berbagai informasi mengenai spesifikasi jenis dan merk mobil bekas secara mendetil dengan hanya melakukan

penelusuran di *website*.

Berikutnya merupakan penelitian yang dilakukan oleh Fendi Nurcahyono pada tahun 2016 yang berhasil membuat aplikasi penjualan dan stok barang berbasis *website* pada toko Nuansa Elektronik Pacitan [8]. Fendi membuat aplikasi ini bertujuan untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi serta untuk mempermudah pengelolaan penjualan yang sebelumnya masih menggunakan sistem konvensional dalam pengelolaan penjualan pada toko Nuansa Elektronik Pacitan. Fendi melakukan penelitian ini menggunakan pendekatan SDLC (*System Development Life Cycle*) dengan model *waterfall*.

Berikutnya merupakan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Susilo dan Kurniati Rezeki yang berhasil membuat *website* toko online pada tahun 2018[9]. Susilo dan Kurniati berhasil membuat *website* toko online yang dapat membantu menjual aksesoris komputer dan laptop di daerah Bengkulu. Susilo dan Kurniati berhasil membuat *website* penjualan online untuk tiga toko offline dalam satu *website* penjualan online. Susilo dan Kurniati juga menambahkan fasilitas chatting pada web untuk memudahkan pelanggan berinteraksi langsung dengan pihak toko. Susilo dan Kurniati membuat *website* ini dengan tujuan dapat membantu penjualan aksesoris komputer dan laptop yang berada di wilayah Bengkulu yang sebelumnya masih melakukan penjualan menggunakan cara konvensional. Susilo dan Kurniati melakukan penelitian ini menggunakan metode *Waterfall* [9].

Berdasarkan pada perbandingan penelitian-penelitian yang sebelumnya, disimpulkan bahwa pembuatan sistem penjualan berbasis *website* ini akan sangat membantu Asosiasi Pengrajin Knalpot Purbalingga. Dengan adanya *website* ini, pengrajin knalpot yang berada di kabupaten Purbalingga akan lebih efisien dalam melakukan penjualan knalpot. Perbedaan penelitian ini dengan yang lain adalah penelitian ini peneliti lakukan untuk mawadahi asosiasi pengrajin knalpot yang berada di kabupaten Purbalingga, bukan hanya untuk satu perusahaan saja tetapi untuk seluruh pengrajin knalpot yang berasal dari kabupaten Purbalingga. Untuk kelemahan sistem penjualan berbasis *website* ini adalah transaksi hanya dapat dilakukan di daerah Purbalingga dan sekitarnya saja. Perbandingan penelitian terdahulu dapat dilihat pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Metode	Platform	Sasaran Pengguna
1	Wyzer, Durachman dan Arifin [5]	Aplikasi Penjualan Produk Alat Musik Berbasis Web	SDLC (<i>System Development Life Cycle</i>)	Website	Masyarakat
2	Aris Munandar [6]	Perancangan Aplikasi Penjualan Berbasis Web Pada Toko Sport IPAL	<i>Iterative</i>	Website	Masyarakat
3	Sandy Kosasi [7]	Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Dalam Memasarkan Mobil Bekas	ICDM (<i>Internet Commerce Development Methodology</i>)	Website	Masyarakat
4	Fendi Nurcahyono [8]	Pembangunan Aplikasi Penjualan Dan Stok Barang Pada Toko Nuansa Elektronik Pacitan	SDLC (<i>System Development Life Cycle</i>)	Website	Masyarakat
5	Muhammad Susilo dan Kurniati Rezeki [9]	Rancang Bangun Website Toko Online Menggunakan Metode <i>Waterfall</i>	<i>Waterfall</i>	Website	Masyarakat
6	Tsabit Al Banani (2020)	Pembangunan Aplikasi Penjualan Knalpot Berbasis Website di Kabupaten Purbalingga	<i>Waterfall</i>	Website	Masyarakat