

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Kini teknologi telah berkembang dengan sangat signifikan dan berdampak untuk masyarakat khususnya pada sektor perekonomian. Internet dan teknologi digital telah mengubah cara bisnis, termasuk dalam hal mempublikasikan produk perusahaan kepada masyarakat. Internet juga telah mengubah paradigma pemasaran tradisional, di mana sekarang ini perusahaan dapat memanfaatkan internet sebagai alat untuk mempublikasikan dan mempromosikan produk mereka kepada khalayak yang lebih luas secara global [1]. Dampak dari perkembangan ini terlihat pada perilaku pebisnis dan lingkungan bisnis, di mana teknologi informasi memungkinkan pebisnis untuk lebih dekat dengan pelanggan dengan mempersingkat jarak dan waktu antara permintaan dan pemenuhan kebutuhan [2]. Melalui perubahan-perubahan yang dapat dilakukan oleh pelaku bisnis dengan teknologi yang dapat melakukan semua hal yang dibutuhkan, maka pengambilan keputusan untuk meningkatkan manajemen dapat dilakukan secara efisien.

Diikuti dengan perkembangan teknologi yang semakin pesat, mendorong perusahaan-perusahaan dari berbagai ukuran untuk memanfaatkan teknologi yang lebih canggih menjadi senjata yang penting untuk tetap bersaing dan meraih kesuksesan. Dalam hal ini, teknologi di internet memainkan peran kunci dalam memberikan kemampuan kepada perusahaan untuk memasuki pasar dengan cara yang mudah, terjangkau, dan tanpa terkendala oleh batasan geografis. Fenomena ini sering disebut sebagai ruang maya. Dalam ruang maya ini, perusahaan bersaing dengan pelaku bisnis lainnya secara *virtual* [3].

Teknologi diharapkan memberikan manfaat signifikan dalam lingkungan bisnis yang penuh dengan kompetisi. Perusahaan-perusahaan yang dapat bertahan dan sukses dalam persaingan ini adalah mereka yang mampu mengintegrasikan teknologi dalam operasional mereka. Salah satu strategi

yang efektif dalam mengadopsi teknologi untuk meningkatkan daya saing bisnis adalah melalui penggunaan *electronic commerce* atau *e-commerce* [3].

*E-commerce* adalah proses perdagangan di mana penjual dan pembeli melakukan transaksi melalui media internet. Kemajuan teknologi telah mempermudah dan memungkinkan *e-commerce* menjadi pilihan perdagangan yang efektif dan efisien, menghemat waktu, energi, dan biaya yang diperlukan [4]. Melalui toko *online*, pelanggan yang ingin membeli produk atau jasa dari toko *online* dapat dengan mudah melihat produk atau jasa yang ditawarkan melalui *website* yang disediakan [5].

*E-commerce* atau perdagangan elektronik telah menjadi tren yang terus berkembang pada zaman yang serba digital ini. *E-commerce* telah memungkinkan bisnis untuk mengakses pasar global dan meningkatkan aksesibilitas konsumen terhadap produk. Salah satu keuntungan *e-commerce* adalah kemampuan untuk mengurangi biaya produksi, pengiriman, dan penyimpanan, serta jangkauan dalam pemasaran produk yang diperlukan dalam bisnis tradisional [6].

Penelitian ini mengambil studi kasus pada UKM (Usaha Kecil dan Menengah) D&J Cookies. D&J Cookies merupakan UKM di Magelang yang bergerak dalam bidang makanan yaitu pada produksi kue kering. UKM ini hingga saat ini telah berkembang dengan pesat. Perkembangan itu sendiri diikuti dengan semakin banyaknya kegiatan produksi yang dilakukan untuk memenuhi permintaan konsumen. Namun, dengan perkembangan yang ada tersebut, usaha ini masih terbilang konvensional dalam menjalankan usahanya, khususnya pada sistem penjualannya, serta dalam mempromosikan produk masih dengan cara konvensional.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, permasalahan yang ada pada kegiatan penjualan di UKM ini yaitu jangkauan pasar belum luas, sistem pembelian masih melalui whatsapp, sistem pembayaran secara transfer masih dilakukan pengecekan manual, pencatatan laporan penjualan masih manual, pengelolaan produk masih manual.

Dari permasalahan yang ada tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan membutuhkan sistem *e-commerce* penjualan yang dapat digunakan oleh konsumen untuk melakukan pembelian pada produk D&J Cookies dan dapat digunakan penjual untuk memudahkan dalam pengelolaan produk, dan pengelolaan pesanan. Sistem ini akan diimplementasikan dalam bentuk aplikasi berbasis *website*. Selain itu juga terdapat fitur *payment gateway* untuk memudahkan dalam melakukan pembayaran dengan aman dan cepat. Untuk memudahkan dalam menganalisis penjualan juga akan diimplementasikan pembuatan laporan penjualan yang dapat dicetak oleh penjual. Dengan bantuan sistem ini diharapkan dapat memudahkan dalam penjualan dan pemesanan produk, memudahkan dalam melakukan promosi produk kepada pelanggan, meningkatkan jangkauan pemasaran produk D&J Cookies, meningkatkan efisiensi operasional, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana membangun sistem *e-commerce* berbasis *website* yang dapat membantu dalam proses penjualan, pemesanan, pembayaran, dan pengelolaan produk di D&J Cookies yang mudah dan efisien?

## **C. Batasan Masalah**

Batasan masalah dalam sistem yang akan dibuat adalah sebagai berikut:

1. Pembangunan sistem digunakan untuk konsumen dan pengelola D&J Cookies.
2. Pembangunan sistem ini dibuat berbasis *website* dengan menggunakan *framework* Laravel dan MySQL untuk basis data.
3. Fitur pembayaran *payment gateway* dilakukan secara simulasi
4. Sistem tidak memiliki fitur untuk menangani komplain produk setelah produk diterima

#### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah membangun sistem *e-commerce* berbasis *website* dengan fitur-fitur yang dapat membantu dalam proses penjualan, pemesanan, pembayaran, dan pengelolaan produk di D&J Cookies yang mudah dan efisien.

#### **E. Metode Penelitian**

Metode penelitian dari pembuatan *e-commerce* untuk UKM D&J Cookies ini antara lain sebagai berikut.

##### **A. Wawancara**

Proses wawancara dilakukan saat pertemuan dengan pemilik usaha produksi kue D&J Cookies bernama ibu Maria Dwi Kurnianingtyas. Tujuan dilakukan wawancara ini yaitu memperoleh rincian permasalahan dan fitur-fitur yang nanti akan direalisasikan agar mempermudah dan menaikkan produktivitas. Dengan melibatkan wawancara, analisis spesifikasi kebutuhan sistem informasi yang akan dikembangkan dapat dilakukan.

##### **B. Studi Literatur**

Studi literatur ini dilakukan dengan melakukan literasi beberapa studi pustaka yang telah diteliti oleh berbagai pihak yang bersumber dari internet. Dalam studi literatur ini dilakukan analisis beberapa jurnal dan buku yang membahas topik serupa dengan yang dikembangkan dalam penelitian ini. Melakukan studi dan mempelajari sistem yang sudah diteliti dan dibangun sebelumnya melalui jurnal adalah tujuan awal dari studi literatur ini. Selain mempelajari hal ini dilakukan agar pembangunan sistem baru dapat sesuai dengan tujuan awal dan meminimalkan kesalahan pada fitur yang ada pada sistem.

##### **C. Analisis Kebutuhan**

Analisis kebutuhan ini dilakukan dari hasil wawancara serta studi literatur dari beberapa jurnal pustaka. Hasil dari analisis ini bertujuan untuk memudahkan pembuatan rancangan *database* mulai dari pembuatan *use case* hingga ERD. Rancangan *database* tersebut yang nantinya akan memudahkan dalam proses eksekusi pengkodean sistem serta implementasi yang jelas saat membuat bagian *backend* dari sistem. *Database* yang digunakan menggunakan MySQL.

#### **D. Perancangan Sistem**

Pada proses perancangan sistem ini akan dibuat perancangan arsitektur sistem dan perancangan antarmuka atau *mockup*. Proses ini dilakukan sambil menyesuaikan kebutuhan pada syarat yang ada.

#### **E. Pengkodean**

Untuk pengkodean dapat menggunakan template *frontend* yang sudah ada dan dimodifikasi sesuai kebutuhan, kemudian untuk pemrograman sendiri dilakukan dengan *Framework* Laravel. Pengkodean dilakukan dari pembuatan tampilan terlebih dahulu atau *frontend* terlebih dahulu, kemudian dilakukan perancangan *backend* dengan konsep MVC (Model View Controller), Hasil akhir dari tahap pengkodean ini yaitu Sistem *E-commerce* Penjualan berbasis *Website*.

#### **F. Pengujian Sistem**

Pengujian sistem dilakukan dengan serangkaian langkah untuk memastikan bahwa sistem berfungsi sesuai dengan kebutuhan dan spesifikasinya. Pengujian ini dilakukan dengan menguji seluruh fungsionalitas sistem, dalam kasus ini termasuk dalam pemesanan produk, pembayaran, dan manajemen pemesanan. Hal ini dilakukan agar sistem dapat berjalan dengan baik sebelum akhirnya digunakan oleh konsumen. Pengujian sistem dilakukan menggunakan metode *blackbox*, dimana

metode pengujian ini dilakukan dengan menguji seluruh fungsionalitas yang ada pada sistem namun tanpa memperhatikan struktur dari kode program.

## **F. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan yang digunakan untuk menyusun tugas akhir adalah sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisikan mengenai latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan laporan penelitian tugas akhir ini.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini, terdapat pembahasan mengenai penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya mengenai topik yang serupa dengan penelitian yang dilakukan dan menjadikan penelitian tersebut sebagai bahan pembandingan maupun referensi bagi penelitian yang sedang dilakukan.

### **BAB III LANDASAN TEORI**

Pada bab ini, terdapat pembahasan mengenai landasan teori yang digunakan pada penelitian ini. Landasan teori ini berisikan teori-teori digunakan untuk mendukung penelitian mengenai topik yang diangkat pada tugas akhir ini.

### **BAB IV ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM**

Pada bab ini berisikan penjelasan mengenai tahap analisis dan perancangan dari sistem yang dibuat dalam penelitian ini.

### **BAB V IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN SISTEM**

Pada bab ini, terdapat pembahasan mengenai implementasi dan pengujian dari sistem yang sudah dibangun dalam penelitian ini.

## **BAB VI PENUTUP**

Pada bab ini, terdapat kesimpulan dan saran untuk penelitian yang sudah dilakukan dan diselesaikan sehingga dapat dikembangkan menjadi lebih baik dan lebih berguna bagi UKM D&J Cookies ataupun dapat digunakan bagi UKM-UKM lainnya di masa yang akan datang.

