

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kegiatan belajar dan bekerja merupakan sebuah kegiatan yang tidak pernah bisa lepas dari kehidupan manusia. Dari zaman nenek moyang kita dahulu, kegiatan belajar dan bekerja sudah dilakukan secara sederhana. Mereka menggunakan alat seadanya yang mereka dapat dari alam untuk melakukan kegiatan belajar dan bekerja mereka. Seperti kegiatan menulis, dahulu sebelum ada kertas dan alat tulis mereka membuatnya dengan memahat batu atau kayu.

Seiring dengan berkembangnya zaman, kegiatan belajar dan bekerja yang dilakukan manusia semakin kompleks. Manusia sudah semakin modern dan memiliki pola pikir yang lebih maju. Manusia pada saat ini dapat menghabiskan waktunya sehari hari lebih banyak ditempat belajar dan kantor mereka dibandingkan dengan tempat lainnya. Dengan kegiatan belajar dan bekerja yang semakin hari semakin kompleks, manusia pun membutuhkan alat yang dapat membantu mempermudah kegiatan belajar dan bekerja mereka. Untuk itulah alat-alat *stationery*¹ dibuat.

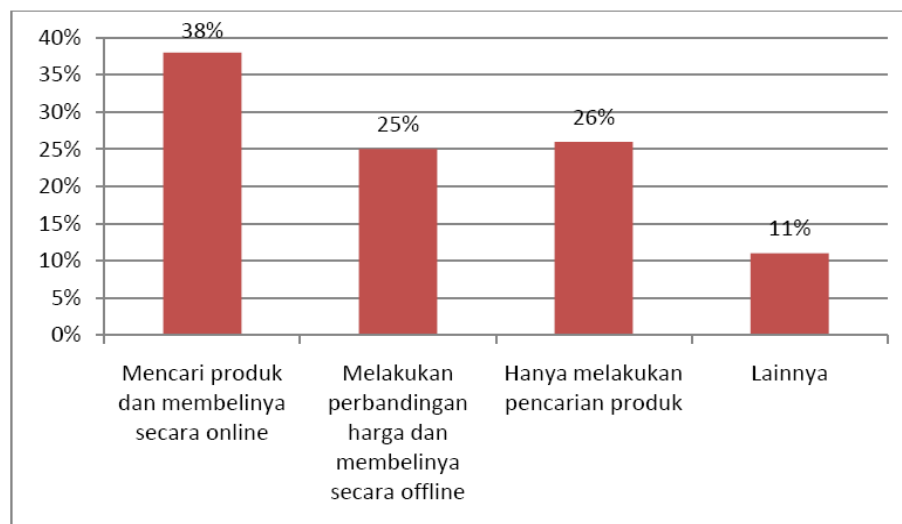
Stationery atau alat tulis kantor adalah salah satu alat yang penting untuk menunjang kegiatan perkantoran, belajar dan lainnya. Setiap orang pada saat ini pasti tidak pernah lepas dengan alat *stationery*. Seperti seorang arsitektur membutuhkan pensil, penggaris dan kertas untuk melakukan pekerjaan mereka. Dapat dibayangkan apabila seorang arsitektur tidak menggunakan pensil, penggaris dan kertas maka mereka tidak akan bekerja dengan maksimal atau bahkan tidak dapat bekerja sama sekali.

Pada zaman yang modern ini, mengubah pola pikir manusia untuk hidup lebih mudah dan lebih praktis lagi. Seperti yang kita ketahui manusia pada saat ini tidak dapat terlepas dari penggunaan teknologi. Salah satu bentuk teknologi yang tidak lepas dengan kehidupan manusia saat ini adalah internet. Hal ini dibuktikan dengan

¹ Alat tulis menulis

masyarakat yang menggunakan media internet untuk mencari segala macam informasi dan juga proses jual beli. Tercatat bahwa penggunaan internet di masyarakat semakin meningkat angkanya dari tahun ke tahun. Pertumbuhan pengguna internet dari tahun 2011 hingga tahun 2012 mencapai angka 11 juta jiwa. Banyak hal yang dapat dilakukan seseorang dengan menggunakan internet, salah satunya adalah proses jual beli atau *E-Commerce*².

E-Commerce adalah mekanisme bisnis dengan media elektronik yang berfokus pada transaksi bisnis dengan menggunakan media internet. Dengan adanya *E-Commerce*, sebuah badan usaha tidak perlu untuk bersusah payah membuat toko dan mencari pelanggan lebih banyak. *E-Commerce* bukanlah sekedar mekanisme penjualan barang atau jasa melalui media internet, tetapi juga terjadinya sebuah transformasi bisnis yang mengubah cara pandang badan usaha dalam melakukan kegiatan usahanya.



Gambar 1.1 Tingkah Laku Pengguna *E-Commerce* di Indonesia³

Gambar diatas menggambarkan pengguna *E-Commerce* di Indonesia yang dikelompokkan berdasarkan tingkah laku, yakni mencari produk dan membelinya, melakukan perbandingan harga, hanya melakukan pencarian produk dan lainnya. Berdasarkan data pada grafik dapat dilihat bahwa angka masyarakat Indonesia yang telah melakukan pembelian secara *online* sudah cukup tinggi yakni 38%. Hal ini

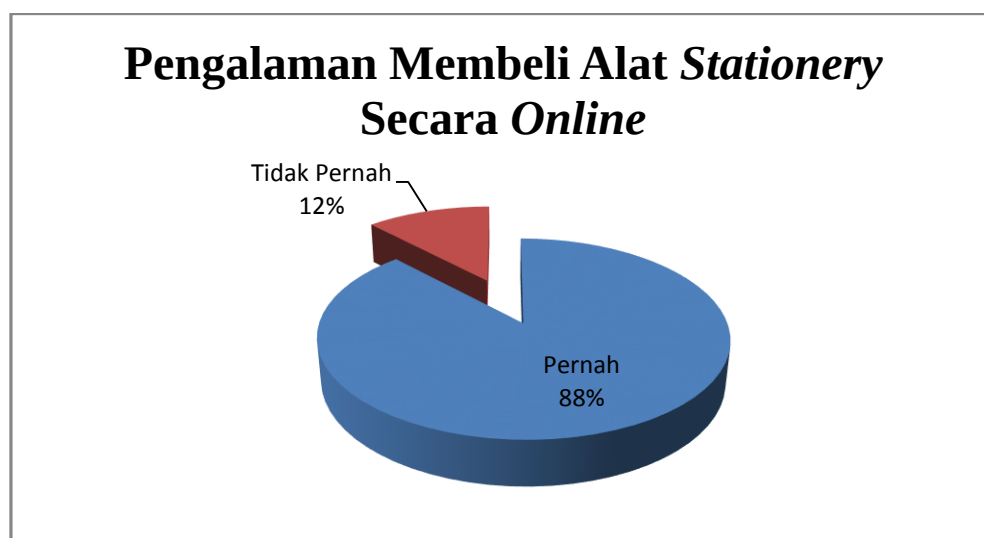
² Penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi.

³ Sumber : Research www.dailysocial.net

menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia telah banyak yang melakukan transaksi melalui media Internet termasuk untuk membeli produk *stationery*.

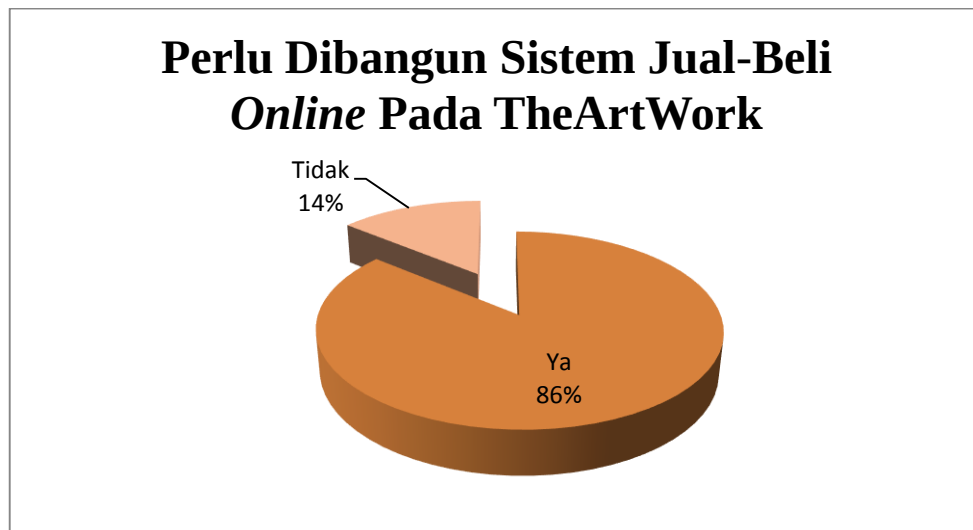
Bisnis penjualan *Stationery* saat ini belum terlalu dilirik di Indonesia. Masih sedikit sekali badan usaha yang berkecimpung dalam bisnis ini. Pada umumnya badan usaha yang ada di Indonesia saat ini hanya sebagai distributor produk *stationery*. Seperti yang kita ketahui alat *stationery* sangat dibutuhkan dalam kehidupan manusia guna membantu kegiatan belajar dan bekerja. Dengan keadaan yang seperti ini menjadikan sebuah peluang yang besar untuk membangun badan usaha yang menjual produk *stationery*. Berangkat dari latar belakang inilah TheArtWork didirikan.

Pada awal penelitian, dilakukan pencarian beberapa informasi penting mengenai ketertarikan masyarakat pada produk *stationery* dan pendapat mereka mengenai produk *stationery* dengan menyebarkan kuisioner melalui media sosial seperti facebook dan twitter. Penyebaran kuisioner ini dilakukan selama 4 hari dimulai dari tanggal 11-16 April 2013 dan didapatkan sebanyak 216 koresponden yang telah mengisi kuisioner ini. Sebagian besar yang mengisi kuisioner ini adalah Mahasiswa di daerah Bandung dan Jabodetabek dengan kisaran umur antara 17 hingga 25 Tahun. Dari hasil data yang didapatkan dari penyebaran kuisioner ini, didapatkan beberapa hal menarik yang dapat dijadikan latar belakang penelitian ini.



Gambar 1.2 Grafik Hasil Observasi Pengalaman Masyarakat Terhadap Pembelian *Stationery* Secara Online

Fakta pertama yang peneliti dapat adalah pembelian alat *Stationery* secara *online* masih sangat jarang dilakukan oleh masyarakat. Dari 215 koresponden yang mengisi kuisioner, ternyata 88% atau 190 koresponden belum pernah membeli alat *stationery* secara *online*. Fakta yang didapat ini menjadi sebuah peluang besar bagi TheArtWork untuk membuat sebuah sistem jual beli *online* yang dapat menjadi pelopor sistem jual beli produk *Stationery* di Indonesia.



Gambar 1.3 Grafik Perlu Dibangun Sistem Jual-Beli Online Pada TheArtWork

Fakta kedua yang peneliti dapat adalah sebanyak 86% atau 185 koresponden menginginkan dibangunnya sebuah sistem jual-beli online pada TheArtWork. Selain itu sebanyak 59% atau 127 koresponden tertarik untuk membeli produk TheArtWork. Dari fakta yang didapat, dapat disimpulkan bahwa membangun sebuah sistem jual-beli online pada TheArtWork merupakan sebuah solusi yang baik dikarenakan produk ini kedepannya akan terus berkembang dengan peminat yang cukup besar.

Selain mencari informasi melalui penyebaran kuisioner, peneliti juga mencoba untuk mencari pembandingan beberapa *website E-Commerce* yang menjual produk *stationery* di Indonesia. Setelah dilakukannya pencaharian maka didapatkan dua *website*⁴ yaitu www.stasionary.co.id dan www.Indostasionary.net. Dari kedua *website* ini dicari kelebihan dan kekurangan fitur yang terdapat didalamnya. Dari hasil pengamatan didapatkan data berikut :

⁴ sekumpulan halaman informasi yang disediakan melalui jalur internet sehingga bisa diakses di seluruh dunia selama terkoneksi dengan jaringan internet.

Tabel 1.1 Perbandingan Fitur Website E-Commerce Stationery

Perbandingan Website E-Commerce Stationery		
Fitur	www.stasionary.co.id	www.Indostasionary.net
Penjelasan Produk	X	X
Cara pembelian	V	V
Pembelian	V	V
Layanan Pelanggan	V	V
<i>Best Product</i>	X	X

Setelah melihat perbandingan fitur kedua *website* yang terdapat pada tabel 1.1 dapat dilihat bahwa www.stasionary.co.id dan www.Indostasionary.net memiliki fitur yang sama persis. Kedua *website* ini dapat dikatakan hanya sebagai distributor alat *stationary* dan tidak menjual produk mereka sendiri. Kekurangan yang terdapat pada kedua *website* ini adalah tidak terdapatnya fitur penjelasan produk sehingga konsumen tidak tahu spesifikasi produk secara rinci. Selain itu tidak terdapat fitur *best product*⁵ yang diharapkan dapat membantu konsumen untuk mengetahui produk terbaik pada produk yang sejenis.

Pada pelaksanaannya, TheArtWork mendapat beberapa kritik dan juga saran mengenai produk mereka. Salah satunya adalah konsumen ingin sebuah media yang lebih mempermudah mereka untuk membeli produk TheArtWork tanpa harus mendatangi toko yang bekerja sama dengan TheArtWork. Masalah lainnya adalah pihak TheArtWork tidak dapat berinteraksi langsung dengan konsumen dikarenakan produk mereka banyak terjual di toko buku besar. TheArtWork kurang mendapatkan gambaran mengenai produk mereka dari konsumen.

Berangkat dari permasalahan yang ada diatas, rekomendasi penyelesaian yang paling tepat adalah dengan membangun *website E-Commerce* TheArtWork. *Website* ini nantinya akan menyediakan layanan bagi konsumen untuk membeli produk secara online dan juga wadah bagi konsumen untuk mendapatkan pelayanan. Dengan dibangunnya *website* ini diharapkan kedepannya TheArtWork akan mendapatkan profit

⁵ Produk terbaik

lebih tinggi dan lebih dekat dengan konsumennya. TheArtWork menginginkan konsumennya mendapatkan pelayanan terbaik dari produk mereka.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang dapat dirumuskan berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana menganalisis dan merancang proses penjualan pada TheArtWork secara online guna meningkatkan penjualan dan memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian produk TheArtWork?
2. Bagaimana membangun *web E-Commerce* yang sesuai dengan proses bisnis TheArtWork dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan TheArtWork?

1.3 Tujuan

Tujuan dari pembuatan tugas akhir ini adalah sebagai berikut.

1. Merancang proses jual-beli secara *online* pada TheArtWork agar penjualan produk meningkat dan produk akan mudah didapatkan oleh konsumen.
2. Membangun *web E-Commerce* yang sesuai dengan proses bisnis TheArtWork untuk mempermudah konsumen dalam mendapatkan informasi dan melakukan pembelian produk.

1.4 Manfaat

Manfaat yang akan didapat dari pembuatan aplikasi *E-Commerce* ini adalah.

1. Manfaat Bagi Perusahaan :
 - a. Memperluas segmentasi pasar dan meningkatkan penjualan pada TheArtWork.
 - b. Lebih cepat untuk mendapatkan pelanggan dengan biaya yang minim.
 - c. Membantu pihak manajemen TheArtWork dalam merancang waktu siklus produksi produk agar tidak terjadinya kekosongan produk pada gudang.
 - d. Mengurangi biaya pembuatan, pemrosesan, pendistribusian, penyimpanan dan pencarian informasi yang menggunakan kertas.
2. Manfaat Bagi Konsumen :
 - a. Mempermudah pelanggan untuk mendapatkan informasi produk TheArtWork.
 - b. Mempermudah pelanggan untuk membeli produk TheArtWork kapan saja dan dimana saja.

1.5 Batasan Masalah

Agar pembahasan masalah pada pengerjaan tugas akhir ini lebih terarah serta permasalahan yang dihadapi tidak terlalu meluas maka batasan masalah yang akan dibahas adalah :

1. Peneliti hanya melakukan penelitian sebatas membangun aplikasi, tidak sampai tahap pemeliharaan dari aplikasi.
2. E-Commerce pada TheArtWork hanya menangani transaksi B2C (*Business to Customer*).

1.6 Sistematika Penulisan

1. BAB 1 – PENDAHULUAN

Menjelaskan mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan, batasan masalah, metodologi penyelesaian masalah dan sistematika penulisan tugas akhir.

2. BAB 2 – LANDASAN TEORI

Menjelaskan mengenai landasan teori yang berkaitan dengan topik penelitian yang dilakukan dalam tugas akhir ini, sehingga akan menjadi acuan dan referensi dalam melakukan penelitian pada topik tugas akhir ini.

3. BAB 3 – METODOLOGI PENELITIAN

Menjelaskan mengenai model konseptual dan sistematika penelitian pada penelitian tugas akhir ini. Model konseptual membahas mengenai kerangka berpikir dalam penyelesaian tugas akhir ini. Sistematika penelitian membahas mengenai tahapan penelitian dalam membangun perangkat lunak dalam penelitian tugas akhir ini.

4. BAB 4 – ANALISIS DAN PERANCANGAN

Menjelaskan dan membahas mengenai analisa dan perancangan dari web *E-Commerce* yang akan dibangun dalam penelitian tugas akhir ini. Selanjutnya pada bagian perancangan akan dibahas mengenai arsitektur, perancangan aplikasi dan perancangan basis data dari web *E-Commerce* yang dibangun.

5. BAB 5 – HASIL DAN PENGUJIAN

Menjelaskan mengenai hasil dari desain, rancangan dan juga pengujian terhadap web *E-Commerce* yang dihasilkan dari penelitian tugas akhir ini. Pada bagian pengujian dibahas mengenai pengujian yang dilakukan terhadap aplikasi yang dikembangkan, yang meliputi verifikasi dan validasi.

6. **BAB 6 – PENUTUP**

Menjelaskan mengenai kesimpulan dan saran dari penelitian yang dilakukan. Kesimpulan adalah rangkuman hasil yang dicapai dan merupakan jawaban atas perumusan masalah. Pada bagian saran akan diuraikan saran apa saja yang perlu diperhatikan berdasarkan keterbatasan yang ditemukan dan asumsi yang dibuat, termasuk saran untuk pengembangan aplikasi lebih lanjut.