

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam era digital yang semakin berkembang, munculnya berbagai toko *online* telah menjadi keberhasilan dalam dunia industri. Melalui berbagai platform *online* adalah salah satu cara untuk memudahkan transaksi jual beli, diantaranya yaitu *website*. *Website* adalah sarana media *online* yang menampilkan berbagai informasi dan menyediakan kemudahan untuk mengakses apapun guna memenuhi kebutuhan pengguna (Arafat et al., 2022).

Website juga sarana media untuk melakukan promosi bisnis yang dapat digunakan sebagai pemasaran *online* produk suatu bisnis (Arafat et al., 2022). Toko seragam UD Bharata yang merupakan bagian dari industri membutuhkan perkembangan yang sangat signifikan yaitu penjualan produk secara *online* melalui platform *website* untuk meningkatkan jumlah pelanggan secara *online*. Melalui studi kasus toko seragam UD Bharata, dapat diteliti seberapa besar pengaruh *website* dalam dunia industri. Platform *website* yang digunakan untuk jual beli *online* biasa dikatakan *e-commerce*. *E-commerce* adalah media untuk menawarkan produk atau jasa secara *online* (Gustina et al., 2022). Meskipun memiliki banyak manfaat, tetapi *e-commerce* juga memiliki banyak tantangan. Seperti membutuhkan ahli *IT* yang spesifik, biaya pengembangan dan perawatan yang mahal, dan keamanan informasi perusahaan dan pelanggan.

Tabel 1.1. Tabel Pengukuran Waktu

No	Kegiatan	Waktu
1	Pembelian produk secara <i>offline</i>	27 menit 34 detik

Toko seragam UD Bharata merupakan toko yang menjual berbagai seragam

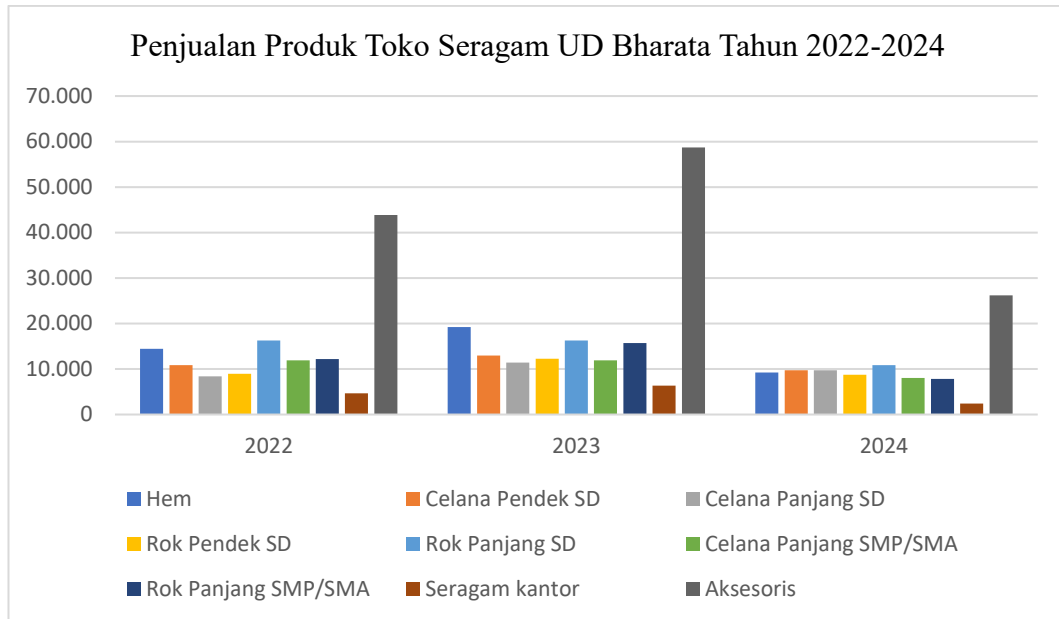
sekolah dan kantor. Memiliki toko *offline* yang berada di Surakarta, namun tidak memiliki platform *online* untuk melayani pembeli dalam pembelian produk. Jual beli adalah pertukaran barang yang memiliki suatu nilai, dan dilaksanakan oleh dua pihak yaitu penjual dan pembeli melalui kesepakatan bersama (Apandy et al., 2021). Toko seragam UD Bharata tidak memiliki *website* jual beli *online* sehingga pelanggan hanya terpaku pada itu-itu saja dikarenakan harus mendatangi *offline store* yang berada di kota Surakarta dan pendapatan penjualan menjadi menurun karena jumlah pelanggan yang tidak stabil tiap bulan. Toko seragam UD Bharata juga sedikit kesulitan menangani disaat toko sedang ramai pelanggan dikarenakan sistem penjualan masih dilakukan secara manual. Berdasarkan tabel 1.1 perhitungan menggunakan *timer*, setiap pembeli membutuhkan waktu yang lama untuk melakukan transaksi pembelian produk yang menyebabkan antrian panjang sehingga pelayanan menjadi tidak efisien. Apabila toko seragam UD Bharata memiliki platform jual beli *online* seperti *website*, dapat menunjang aktivitas bisnis tersebut. Selain itu, *website* juga memberikan berbagai informasi mengenai deskripsi produk yang lengkap kepada pelanggan sehingga membantu memberi keputusan kepada pelanggan yang terbaik, serta dapat memperluas jaringan jual beli pelanggan secara *online*. Dengan adanya *website* toko seragam UD Bharata tidak hanya sebagai tempat jual beli produk secara *online*, tetapi juga sebagai alat pemasaran yang dapat membangun nama baik UD Bharata dalam kredibel dunia *online*.

Dalam konteks toko seragam, pembuatan *website* tidak hanya digunakan untuk melakukan transaksi jual beli, tetapi juga dapat digunakan untuk meningkatkan efektivitas operasional. Jual beli *online* memiliki banyak dampak terhadap konsumen dan penjual (Salsabila et al., 2021). Jual beli *online* melalui platform *website*, toko seragam UD Bharata dapat memberikan fasilitas pembelian produk dan melakukan pembayaran secara *online*. Selain itu, pembeli tidak menguras waktu serta biaya jika melakukan pembelian produk melalui *website*, serta meminimalisir kebutuhan untuk proses manual

yang kurang efisien dan membutuhkan banyak waktu. Perlu memperhatikan beberapa hal yang dibutuhkan dalam perancangan *website* toko seragam UD Bharata seperti bagaimana proses transaksi, fitur apa saja yang dibutuhkan, dan hasil akhir *website* tersebut sampai mana. Pertanyaan tersebut sudah terjawab dalam wawancara kepada toko seragam UD Bharata yaitu proses transaksi *offline* yang tidak efisien sehingga perlu dibangun sebuah *website* toko seragam UD Bharata, membutuhkan fitur liat produk, dan transaksi pembelian produk hingga ke pembayaran.

Penelitian ini telah melakukan studi literatur pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hepy Saputra, Taufik Rachman yaitu perancangan *website e-commerce* Risty Grosir Gamis Malang disusun menggunakan metode *Waterfall*. Metode *Waterfall* metode yang digunakan untuk merancang sebuah sistem atau *software* yang disusun secara urut dan sistematis sesuai dengan alur yang ada (Saputra & Rachman, 2021). Hepy Saputra, Taufik Rachman berhasil merancang *website e-commerce* sesuai dengan permasalahan dan mampu diselesaikan dengan metode *Waterfall*.

Untuk menunjang keberhasilan perancangan *website* toko seragam UD Bharata ini didukung oleh data penjualan 2 tahun yaitu 2022-2024. Berikut data penjualan toko seragam UD Bharata dari 2022-2024 dalam bentuk diagram batang:



Gambar 1. 1. Penjualan Produk Seragam UD Bharata Tahun 2022-2024

Rincian data penjualan produk toko seragam UD Bharata tahun 2022-2024 yaitu tahun 2022 hem meliputi hem putih pendek, hem putih panjang, hem pramuka SMP/SMA Putra Putri, Hem Pramuka Siaga terjual sebanyak 14418 *item*. Celana pendek SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat terjual sebanyak 10841 *item*. Celana panjang SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat terjual sebanyak 8362 *item*. Rok pendek SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat terjual sebanyak 8931 *item*. Rok panjang SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat, keky, hijau terjual sebanyak 16255 *item*. Celana panjang SMP/SMA meliputi warna abu-abu, putih, biru, coklat, hitam terjual sebanyak 11909 *item*. Rok panjang SMP/SMA meliputi warna abu-abu, putih, biru, coklat, hitam terjual sebanyak 12199 *item*. Seragam kantor meliputi hem korpri, hem PNS putih, hem keky PNS terjual sebanyak 4692 *item*. Aksesoris meliputi kaos kaki, ikat pinggang, dasi osis, dasi hitam, topi osis, baret pramuka, boni pramuka, hasduk, kolong, tongkat pramuka, pasak, bet osis, bet pegawai, bet pramuka, peci hitam, pluit pramuka, tali pramuka, pin kopri, bendera merah putih, bendera umbul-umbul terjual sebanyak 43877 *item*. Tahun 2023 hem meliputi hem putih pendek, hem putih panjang, hem

pramuka SMP/SMA Putra Putri, Hem Pramuka Siaga terjual sebanyak 19210 *item*. Celana pendek SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat terjual sebanyak 12931 *item*. Celana panjang SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat terjual sebanyak 11382 *item*. Rok pendek SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat terjual sebanyak 12274 *item*. Rok panjang SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat, keky, hijau terjual sebanyak 16255 *item*. Celana panjang SMP/SMA meliputi warna abu-abu, putih, biru, coklat, hitam terjual sebanyak 11909 *item*. Rok panjang SMP/SMA meliputi warna abu-abu, putih, biru, coklat, hitam terjual sebanyak 15691 *item*. Seragam kantor meliputi hem korpri, hem PNS putih, hem keky PNS terjual sebanyak 6337 *item*. Aksesoris meliputi kaos kaki, ikat pinggang, dasi osis, dasi hitam, topi osis, baret pramuka, boni pramuka, hasduk, kolong, tongkat pramuka, pasak, bet osis, bet pegawai, bet pramuka, peci hitam, pluit pramuka, tali pramuka, pin kopri, bendera merah putih, bendera umbul-umbul terjual sebanyak 58732 *item*. Tahun 2024 hem meliputi hem putih pendek, hem putih panjang, hem pramuka SMP/SMA Putra Putri, Hem Pramuka Siaga terjual sebanyak 9234 *item*. Celana pendek SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat terjual sebanyak 9740 *item*. Celana panjang SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat terjual sebanyak 9698 *item*. Rok pendek SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat terjual sebanyak 8708 *item*. Rok panjang SD meliputi warna merah, putih, hitam, coklat, keky, hijau terjual sebanyak 10832 *item*. Celana panjang SMP/SMA meliputi warna abu-abu, putih, biru, coklat, hitam terjual sebanyak 8058 *item*. Rok panjang SMP/SMA meliputi warna abu-abu, putih, biru, coklat, hitam terjual sebanyak 7806 *item*. Seragam kantor meliputi hem korpri, hem PNS putih, hem keky PNS terjual sebanyak 2418 *item*. Aksesoris meliputi kaos kaki, ikat pinggang, dasi osis, dasi hitam, topi osis, baret pramuka, boni pramuka, hasduk, kolong, tongkat pramuka, pasak, bet osis, bet pegawai, bet pramuka, peci hitam, pluit pramuka, tali pramuka, pin kopri, bendera merah putih, bendera umbul-umbul terjual sebanyak 26208 *item*.

Oleh karena itu, berdasarkan permasalahan pada latar belakang diatas muncul ide penelitian yang berjudul “Rancang Bangun Website *E-Commerce* Toko Seragam UD.Bharata Menggunakan Metode Waterfall”. Dengan demikian, penelitian ini akan membuat sebuah *website* yang digunakan untuk jual beli *online* serta dapat meningkatkan kinerja bisnis toko seragam UD Bharata.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, muncul sebuah rumusan masalah pelayanan pembeli yang kurang efisien sehingga pembeli tidak terlayani secara baik pada saat pembeli melakukan transaksi langsung ke toko.

1.3. Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan penelitian ini adalah meningkatkan pelayanan pembeli dalam bertransaksi pembelian produk dan pembeli dapat terlayani dengan baik dan efisien.

1.4. Manfaat Tugas Akhir

Penelitian ini melalui beberapa tahap, mulai perencanaan hingga pengujian *website*. Sehingga memberikan beberapa manfaat yang signifikan bagi pelanggan dan penjual toko seragam UD Bharata. Penelitian ini memberikan pemahaman secara keseluruhan tentang integrasi *website*, faktor tantangan, serta strategi menghadapi faktor tantangan tersebut. Selain itu, penelitian ini tidak hanya bermanfaat pada toko seragam UD Bharata saja. Namun, dapat memberikan manfaat kepada toko seragam lainnya yang ingin berkembang melalui platform *online* seperti *website*. Penelitian ini juga memiliki manfaat yang berguna untuk dunia industri secara keseluruhan dengan meningkatkan pengetahuan akan pentingnya situs *online* untuk mengikuti jaman yang terus berkembang. Oleh karena itu, penelitian ini tidak hanya bermanfaat secara umum namun juga bermanfaat secara spesifik dalam dunia industri yang dapat meningkatkan perkembangan khususnya dalam industri seragam.

1.5. Batasan dan Asumsi Tugas Akhir

Dalam penelitian ini, memiliki batasan dalam pembuatan website antara lain:

- a. *Website* ini memiliki 3 *user* yaitu pembeli, *administrator*, dan kasir.

- b. *Website* ini menggunakan pengujian *Blackbox Testing*, *Sistem Usability Scale*.
- c. Akhir dari *website* ini adalah pelanggan dapat melakukan pembelian produk melalui *website*.

1.6. Sistematika Laporan

Laporan tugas akhir ini disusun melalui sistematika penulisan yang jelas dan terstruktur agar memudahkan pembaca dalam memahami analisis, perancangan, proses, hasil, dan evaluasi dari laporan tugas akhir ini. Berikut enam bagian utama penulisan penyusunan tugas akhir:

a. BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini memuat garis besar permasalahan seperti latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, batasan dan asumsi, dan sistematika laporan tugas akhir.

b. BAB II LANDASAN TEORI

Bagian ini memuat literatur yang berisi identifikasi dari beberapa teori yang terkait dengan tugas akhir dan pemilihan metode / kerangka kerja yang berisi teori yang relevan dengan permasalahan tugas akhir.

c. BAB III METODE PENYELESAIAN MASALAH

Bagian ini memuat sistematika penyelesaian masalah berisi metode penyelesaian masalah yang digunakan untuk mencari jawaban dan solusi dari permasalahan tugas akhir guna mencapai tujuan tugas akhir.

d. BAB IV PENYELESAIAN PERMASALAHAN

Bagian ini memuat pengumpulan dan analisis data, perancangan sistem, pengembangan sistem dari permasalahan tugas akhir. Pengumpulan data digunakan untuk mendapatkan informasi untuk menyelesaikan permasalahan tugas akhir.

e. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini memuat kesimpulan dan saran. Kesimpulan disusun untuk menunjukkan tujuan tugas akhir dan hasil dari tugas akhir. Saran disusun untuk membangun bagi penulis.