

UJIAN TENGAH SEMESTER
SISTEM PENJUALAN HANDPHONE BERBASIS WEB

Dosen Pengampu: Arif Susilo, S.Kom., M.Kom.



Disusun Oleh:

Nama : Mohammad Hapiyansyah

NIM : 312210243

Kelas : TI.22.A2

PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS PELITA BANGSA

2024

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah mengubah cara bisnis beroperasi, termasuk dalam industri penjualan handphone. Penjualan handphone secara online melalui platform web semakin populer karena menawarkan kemudahan dan jangkauan yang lebih luas bagi penjual dan pembeli. Namun, banyak toko handphone yang masih mengandalkan sistem penjualan manual atau sistem yang kurang efisien. Hal ini dapat menghambat pertumbuhan bisnis dan mengurangi kepuasan pelanggan.

Oleh karena itu, dibutuhkan sistem informasi penjualan handphone berbasis web yang dapat membantu toko handphone mengelola proses penjualan secara lebih efektif dan efisien. Sistem ini diharapkan dapat meningkatkan produktivitas, mengurangi kesalahan, dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik bagi pelanggan.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan pengamatan awal dan diskusi dengan beberapa pemilik toko handphone, beberapa masalah yang sering dihadapi dalam proses penjualan handphone adalah:

- 1) **Pencatatan transaksi yang manual:** Pencatatan transaksi penjualan yang masih dilakukan secara manual rentan terhadap kesalahan dan sulit untuk dilacak.
- 2) **Pengelolaan stok yang tidak akurat:** Stok handphone yang tidak terbaru secara real-time dapat menyebabkan kehabisan stok atau kelebihan stok.
- 3) **Pelaporan penjualan yang lambat:** Proses pembuatan laporan penjualan yang memakan waktu dapat menghambat pengambilan keputusan bisnis.
- 4) **Keterbatasan informasi produk:** Informasi produk yang tidak lengkap atau sulit diakses dapat mengurangi minat pembeli.
- 5) **Proses pembayaran yang terbatas:** Opsi pembayaran yang terbatas dapat menyulitkan pelanggan untuk melakukan transaksi.

C. Kebutuhan Fungsional

Kebutuhan fungsional adalah fitur-fitur atau fungsi-fungsi spesifik yang harus dimiliki oleh sistem untuk memenuhi kebutuhan pengguna. Dalam konteks sistem penjualan handphone berbasis web, kebutuhan fungsional dapat mencakup:

1) Manajemen Produk:

- Menambahkan, mengedit, dan menghapus produk (handphone).
- Menampilkan detail produk (spesifikasi, gambar, harga).
- Mengkategorikan produk berdasarkan merek, model, atau fitur.
- Menampilkan stok produk secara real-time.

2) Manajemen Pesanan:

- Memungkinkan pelanggan untuk membuat pesanan.
- Menghitung total harga pesanan dan biaya pengiriman.
- Mengelola status pesanan (menunggu pembayaran, diproses, dikirim, selesai).
- Menghasilkan faktur atau tanda terima pesanan.

3) Manajemen Pelanggan:

- Mengelola akun pelanggan baru.
- Memungkinkan pelanggan untuk masuk dan melihat riwayat pesanan.
- Menyimpan informasi pelanggan (nama, alamat, nomor telepon, email).

4) Manajemen Pembayaran:

- Mengintegrasikan dengan berbagai metode pembayaran (transfer bank, kartu kredit, e-wallet).

- Memverifikasi pembayaran dan memperbarui status pesanan.

5) Manajemen Laporan:

- Menghasilkan laporan penjualan harian, mingguan, atau bulanan.
- Menghasilkan laporan stok produk.
- Menghasilkan laporan pelanggan.

6) Pencarian dan Filter Produk:

- Memungkinkan pelanggan untuk mencari produk berdasarkan kata kunci.
- Menyaring produk berdasarkan kategori, merek, harga, atau fitur.

7) Keranjang Belanja:

- Memungkinkan pelanggan untuk menambahkan produk ke keranjang belanja.
- Mengubah jumlah produk dalam keranjang belanja.
- Menghapus produk dari keranjang belanja.

D. Non-Fungsional

Kebutuhan non-fungsional adalah karakteristik atau kualitas yang harus dimiliki oleh sistem untuk memenuhi kebutuhan pengguna. Kebutuhan ini tidak terkait langsung dengan fungsi spesifik sistem, tetapi lebih kepada aspek-aspek seperti kinerja, keamanan, kegunaan, dan skalabilitas.

1) Kinerja:

- Sistem harus responsif dan cepat dalam memuat halaman dan memproses transaksi.

- Sistem harus mampu menangani jumlah pengguna dan transaksi yang besar secara bersamaan.

2) Keamanan:

- Sistem harus melindungi data pelanggan dan transaksi dari akses yang tidak sah.

- Sistem harus memiliki mekanisme untuk mencegah serangan keamanan.

- Sistem harus memiliki fitur backup dan recovery data.

3) Kegunaan:

- Sistem harus mudah digunakan dan dinavigasi oleh pengguna.

- Tampilan antarmuka sistem harus menarik dan intuitif.

- Sistem harus menyediakan fitur bantuan dan panduan pengguna.

4) Skalabilitas:

- Sistem harus mudah ditingkatkan atau diperluas untuk memenuhi kebutuhan bisnis yang berkembang.

- Sistem harus dapat diintegrasikan dengan sistem lain yang digunakan oleh toko.

5) Reliabilitas:

- Sistem harus dapat diandalkan dan tersedia setiap saat.

- Sistem harus memiliki mekanisme untuk menangani kesalahan dan gangguan.

6) Portabilitas:

- Sistem harus dapat diakses dari berbagai perangkat dan platform (desktop, laptop, tablet, smartphone).

- Sistem harus kompatibel dengan berbagai browser web.

E. Analisis SWOT

1) Kekuatan:

- Aksesibilitas 24/7 dan jangkauan pasar yang luas
- Efisiensi operasional dan informasi produk lengkap
- Pengalaman belanja yang lebih baik dan personalisasi
- Promosi mudah dan analisis data mendalam

2) Kelemahan:

- Rentan terhadap masalah keamanan dan kepercayaan pelanggan
- Keterbatasan interaksi langsung dan ketergantungan pada teknologi
- Persaingan ketat dan biaya pengembangan/pemeliharaan tinggi

3) Peluang:

- Pertumbuhan pasar e-commerce dan perubahan perilaku konsumen
- Pemanfaatan teknologi baru dan pemasaran digital
- Kemitraan strategis

4) Ancaman:

- Persaingan ketat dan perubahan regulasi
- Kemajuan teknologi yang cepat dan masalah keamanan yang kompleks
- Perubahan tren pasar dan preferensi konsumen

F. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam analisis kebutuhan Sistem Penjualan Handphone Berbasis Web ini adalah:

- 1) Wawancara:** Untuk mendapatkan informasi kualitatif yang mendalam dari pemilik toko, staf penjualan, dan konsumen.
- 2) Kuesioner:** Untuk mendapatkan data kuantitatif tentang preferensi dan kebutuhan konsumen.
- 3) Observasi:** Untuk mengamati secara langsung proses penjualan dan mengidentifikasi masalah yang tidak terungkap dalam wawancara dan kuesioner.
- 4) Benchmarking:** Untuk membandingkan sistem penjualan handphone berbasis web yang sudah ada dengan tujuan untuk mengidentifikasi praktik terbaik, fitur-fitur unggulan, dan potensi perbaikan.

G. Wawancara

1) Pertanyaan untuk Pemilik Toko:

- Apa saja kendala dalam proses penjualan handphone saat ini?

Jawaban: Proses pencatatan transaksi masih manual, sering terjadi kesalahan. Stok juga sulit dipantau secara real-time, kadang ada selisih antara stok di catatan dengan stok fisik.

- Apakah Anda memiliki rencana untuk memperluas jangkauan pasar?

Jawaban: Tentu, kami ingin menjangkau pelanggan yang lebih luas, tapi terkendala lokasi toko yang terbatas.

- Apa saja fitur yang Anda harapkan dari sistem informasi penjualan handphone berbasis web?

Jawaban: Saya ingin sistem yang bisa mencatat transaksi secara otomatis, mengelola stok dengan akurat, membuat laporan penjualan dengan mudah, dan tentunya bisa diakses online agar pelanggan bisa beli dari mana saja.

2) Pertanyaan untuk Staf Penjualan:

- Bagaimana proses penjualan handphone yang Anda lakukan saat ini?

Jawaban: Kami mencatat pesanan pelanggan di buku, lalu cek stok di gudang. Kalau ada, kami siapkan barangnya dan proses pembayaran. Setelah itu, baru catat transaksinya di buku besar.

- Apa saja kesulitan yang Anda hadapi dalam proses penjualan?

Jawaban: Kadang stok di buku besar tidak sesuai dengan yang ada di gudang, jadi harus bolak-balik cek. Selain itu, kalau lagi ramai, antrian panjang dan prosesnya jadi lama.

- Fitur apa yang dapat membantu Anda dalam meningkatkan kerja?

Jawaban: Saya ingin sistem yang bisa langsung cek stok saat input pesanan, hitung total harga otomatis, dan cetak struk atau invoice dengan cepat.

3) Pertanyaan untuk Konsumen:

- Bagaimana pengalaman Anda membeli handphone di toko ini?

Jawaban: Secara keseluruhan cukup baik, tapi kadang harus menunggu lama karena antrian panjang. Informasi produk juga kurang lengkap, jadi harus tanya-tanya ke petugas.

- Apa saja kesulitan yang Anda hadapi saat membeli handphone?

Jawaban: Susah cari tahu stok yang tersedia, harus datang langsung ke toko. Pilihan model juga terbatas, kadang tidak ada yang sesuai keinginan.

- Fitur apa saja yang Anda harapkan dari toko online handphone?

Jawaban: Saya ingin bisa lihat katalog produk lengkap dengan spesifikasi dan harga.

H. Kuesioner

1) Pertanyaan Umum:

- Apakah Anda pernah membeli handphone secara online? (Ya/Tidak)
- Apakah Anda tertarik untuk membeli handphone dari toko ini jika mereka memiliki toko online? (Ya/Tidak)
- Menurut Anda, apakah penting bagi toko handphone untuk memiliki toko online? (Ya/Tidak)

2) Pertanyaan Spesifik:

- Apakah Anda merasa aman melakukan transaksi pembelian handphone secara online? (Ya/Tidak)
- Apakah Anda pernah mengalami masalah saat membeli handphone secara online? (Ya/Tidak)
- Apakah Anda merasa proses pengiriman handphone yang Anda beli secara online cepat dan tepat waktu? (Ya/Tidak)

3) Pertanyaan Saran:

- Apakah Anda ingin toko ini menyediakan fitur live chat untuk berkomunikasi dengan customer service di toko online mereka? (Ya/Tidak)
- Apakah Anda ingin toko ini menyediakan opsi pembayaran yang lebih beragam di toko online mereka? (Ya/Tidak)
- Apakah Anda ingin toko ini menyediakan program loyalitas atau rewards untuk pelanggan yang sering membeli di toko online mereka? (Ya/Tidak)

I. Observasi

Observasi dapat dilakukan di toko handphone untuk mengamati secara langsung proses penjualan yang berlangsung, interaksi antara staf penjualan dan konsumen, serta kendala-kendala yang muncul.

Hasil Observasi:

- 1) Proses penjualan masih dilakukan secara manual dengan menggunakan buku catatan.
- 2) Staf penjualan kesulitan mencari informasi produk yang dibutuhkan konsumen.
- 3) Konsumen kesulitan membandingkan harga dan spesifikasi produk yang berbeda.
- 4) Antrian panjang sering terjadi di kasir.