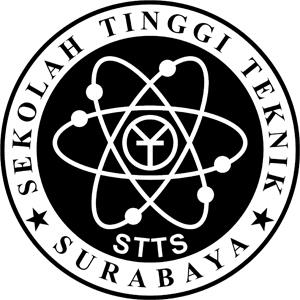
**PROPOSAL**

**Software Development Project**



**221116935 - Aldi Afendiyanto**

**221116936 - Alvin Bernard Wiyono**

**221116947 - Darrell Fiko Alexander**

**221116958 - Geovann Chandra**

**INSTITUT SAINS TERAPAN DAN TEKNOLOGI SURABAYA**

**SEPTEMBER 2023**

**Proposal Untuk Project Mata Kuliah Software Developer Project Dengan Studi Kasus Website Perusahaan Distributor Barang Primer**

# Latar Belakang

Website adalah salah satu sumber utama informasi di era digital. Manusia mengandalkan internet dan website untuk mencari berbagai informasi, mulai dari pengetahuan umum, berita terbaru, panduan, tutorial, hingga penelitian akademis. Ini membantu meningkatkan pengetahuan dan pemahaman manusia tentang berbagai topik. Salah satu penggunaan website terbesar saat ini adalah di bidang bisnis dan populer.

Studi kasus yang kami lakukan yaitu terlibat pada salah satu perusahaan distributor bahan primer. Kami melakukan beberapa penelitian terhadap sistem pada perusahaan tersebut dengan fokus kepada penggunaan teknologi. Saat ini perusahaan tersebut menggunakan sistem berupa aplikasi yang dikeluhkan karena belum dapat mencakup beberapa aspek kebutuhan, namun kami juga menemukan beberapa aktor dalam perusahaan tersebut masih belum menggunakan sistem aplikasi yang dapat memicu ekosistem perusahaan menjadi lebih baik dan efisien. Hal itu membuat perusahaan tersebut meminta kami untuk melakukan beberapa perubahan dan menambahkan fitur-fitur yang mencakup semua aspek dan bertujuan untuk memudahkan pengontrolan aktivitas baik saat ini ataupun di masa mendatang.

Perusahaan ini memiliki 3 aktor yang memiliki tugas dan fungsinya masing-masing. Terdapat manager sales, sales, dan juga admin yang masih memiliki kekurangan masing-masing. Manager sales dinilai cukup penting karena memiliki sistem yang terhubung dengan sales mengenai target dan realisasi. Masalah manager sales yaitu tidak dapat memberikan target dan pengawasan secara up to date terhadap kinerja salesnya karena masih belum menggunakan aplikasi ataupun website. Untuk sales sendiri bertugas melakukan transaksi jual beli dengan konsumen dimana sales tidak mengetahui stok yang tersedia karena masih menggunakan kertas sebagai informasi barang dan tidak bersifat up to date. Selain itu kami menilai sistem kerja pada bagian admin juga memiliki kekurangan dimana pesanan yang dilakukan sales tidak dapat diproses dengan cepat karena sistem sebelumnya yang cukup merepotkan dan tidak efisien.

Setelah melakukan penelitian di sistem perusahaan tersebut kami memberikan beberapa solusi terhadap 3 aktor utama yang kami harap dapat mengatasi permasalahan tersebut. Kami berencana memberikan akses penuh terhadap 3 aktor tersebut agar manager sales dapat memantau aktivitas sales, sales dapat melihat data yang up to date dan melakukan transaksi secara online dengan dengan konsumen melalui website, dan admin mendapat akses untuk melakukan manipulasi data dalam proses transaksi masuk dan yang lainnya. Semua perubahan sistem kerja tersebut membuat kami memilih website sebagai solusi. Kami menilai jika aplikasi membutuhkan lebih banyak komponen yang menurut kami kurang tepat sehingga sistem dalam bentuk website akan lebih cocok karena sistem berbentuk website dapat diakses dan awasi lebih mudah, selebihnya juga memudahkan proses update sistem pada website tersebut yang digunakan di berbagai device.

# Tujuan Penelitian

Kami memiliki beberapa tujuan dengan sistem yang baru antara lain:

1. Menciptakan sistem baru yang lebih efisien untuk meningkatkan kinerja dan produktivitas aktor yang lebih efisien.
2. Menghubungkan semua aktor yang sistematis sehingga lebih mudah untuk diawasi segala aktivitasnya.
3. Mengembangkan penjualan perusahaan dengan mengakomodasi dan memfasilitasi aktor yang saling terhubung dalam ekosistem.
4. **Ruang Lingkup**
5. Arsitektur system
6. Bahasa Pemprograman

* Front end : React js, Html, JavaScript
* Back end : MySql

1. Library

* Tailwind
* Bootstrap
* Jquery

1. Api

-

1. Fitur -fitur
2. Manager Sales :

* Register Manager Sales: Manager sales akan menginputkan data diri untuk mendaftar.
* Login Manager Sales: Manager sales akan menginputkan username dan password untuk melakukan login
* Manage Sales : Add Sales (Manager sales dapat menambahkan sales dengan memasukkan data diri sales dan nantinya akan dibuatkan akun untuk sales), Dan Sales (Manager sales dapat menonaktifkan sales yang sudah tidak bekerja atau terkena masalah tertentu), Cek Sales (Manager dapat mengecek data sales baik data diri ataupun target yang akan diberikan kepada sales), Edit Sales (Manager dapat mengedit atau menambahkan target dan memberikan evaluasi terhadap sales tertentu)
* Cek Profil : Manager sales dapat melihat profilnya sendiri

1. Sales :

* Login Sales : Akun sales didapat dari dari manager sales yang telah melakukan add sales
* Cek Profil : Sales dapat melakukan cek profil dan dapat mengganti password akunnya
* Cek Target : Sales dapat melihat target kinerja tiap bulan yang diberikan oleh manajer sales
* Transaksi : Sales akan melakukan proses transaksi dengan konsumen dengan menginputkan data transaksi (tanggal transaksi, barang transaksi, dll)
* Retur : Sales dapat melakukan proses retur barang dengan menginputkan data retur (id transaksi, tanggal retur, barang retur, dll)

1. Admin :

* Manage Data (CRUD) : Admin dapat melihat, mengedit, dan menonaktifkan data yang ada
* Extract Data : Admin dapat mengextract data yang ada

1. Batasan

* Website untuk layar 11 inch
* Minimum Storage 32Gb
* Website tidak mendukung multi bahasa

1. **Pembagian Tugas**

* 221116935 - Aldi Afendiyanto (Project Manager, Front end)
* 221116936 - Alvin Bernard Wiyono (Back end)
* 221116947 - Darrell Fiko Alexander (Back end)
* 221116958 - Geovann Chandra (Front end)

1. **Daftar Pustaka**
2. Rian, R. (2023). Mengapa Website Begitu Penting di Era Digital. https://www.softwareseni.co.id/blog/manfaat-website-yang-menguntungkan-bisnis