

Hide sidebars

ourse dashboard

sbor > Kelasku > STSI4202.42 > Sesi 2 > Diskusi.2

Beranda situs

Course dashboard

iskusi.2

Lakukan: Kirim balasan: 1

Jatuh tempo: Minggu, 26 Oktober 2025, 23:59

menampilkan balasan dalam bentuk bertingkat

Setelan v

#### Diskusi.2

Rabu, 28 Mei 2025, 10:22

Selamat datang di diskusi Sesi 2! Kali ini, kita akan menghadapi sebuah studi kasus menarik yang sering terjadi di dunia nyata, terutama dalam bidang Software Engineering.

Studi Kasus:

Seorang pemilik usaha souvenir ingin mengembangkan platform penjualan online untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualannya. Namun, ada satu kendala besar yaitu ia tidak memiliki latar belakang IT dan masih bingung tentang fitur-fitur apa saja yang harus ada dalam sistemnya.

Sebagai pengembang perangkat lunak, kita bertanggung jawab untuk membantu klien ini mengidentifikasi kebutuhan bisnisnya dan merancang sistem yang tepat. Namun, tanpa pemahaman yang jelas dari klien, bagaimana kita bisa menentukan fitur yang harus dikembangkan?

Pertanyaan Diskusi:

- 1. Bagaimana pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT?
- 2. Fitur apa saja yang sebaiknya ada dalam sistem penjualan souvenir online agar dapat bersaing di pasar digital?
- 3. Bagaimana kita bisa memastikan bahwa sistem yang kita bangun mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi?

Mari kita berdiskusi dan berbagi ide kreatif untuk menyusun solusi terbaik bagi klien ini.

Catatan: Saya sarankan, teman-teman mahasiswa menjawab langsung pada tempat yang disediakan, TIDAK mengupload jawaban berupa file, termasuk TIDAK mengupload jawaban dengan GAMBAR ya. Terima kasih!

Tautan permanen Balas



oleh AHMAD MINAN NAJIB 050480425 - Senin, 13 Oktober 2025, 10:07

Assalamualaikum wr wb

Izin menjawab pertanyaan diskusi 2

Haloo bapak tutor dan teman-teman

Untuk membantu klien pemilik usaha souvenir yang tidak memiliki latar belakang IT dalam mengembangkan platform penjualan online, diperlukan pendekatan yang tepat agar kebutuhan bisnisnya dapat dipahami dengan baik dan sistem yang dirancang efektif serta mudah digunakan.

- 1. Pendekatan Terbaik untuk Memahami Kebutuhan Bisnis Klien yang Tidak Punya Latar Belakang IT Komunikasi yang empati dan terstruktur adalah kunci utama, karena klien seperti ini sering kali kesulitan mengungkapkan ide mereka. Maka dari itu hindari langsung membahas "database" atau "API"; fokuslah pada bahasa sehari-hari yang mereka pahami. Ada beberapa pendekatan yang bias kita gunakan antara lain:
- Melakukan wawancara dengan bahasa sederhana dan pertanyaan terbuka untuk memahami tujuan bisnis, target pasar, dan cara klien selama ini berjualan.
- Menggunakan pendekatan studi kasus dan contoh platform serupa agar klien dapat memilih fitur yang dianggap penting.
- Membuat prototipe awal atau wireframe sederhana untuk menggambarkan gambaran visual sistem sehingga klien dapat memberikan masukan langsung.
- Melibatkan observasi bisnis klien dan sesi diskusi rutin untuk memastikan kebutuhan relevan dan sesuai.
- Menggunakan metode user story untuk mencatat kebutuhan berdasarkan peran dan aktivitas bisnis klien.
- 2. Fitur Esensial dalam Sistem Penjualan Souvenir Online untuk Bersaing di Pasar Digital

Platform e-commerce untuk souvenir harus fokus pada pengalaman pelanggan yang menyenangkan dan personal, karena souvenir sering kali melibatkan emosi dan kenangan. Di pasar digital yang kompetitif (seperti Tokopedia atau Shopee), sistem harus cepat, aman, dan unik agar standout. Berikut beberapa fiturnya:

- Fitur Dasar
- Katalog Produk yang Menarik: Tampilkan foto high-resolution dari berbagai sudut, deskripsi singkat, dan filter pencarian .
- Keranjang Belanja dan Checkout Sederhana: Pelanggan bisa tambah barang, lihat total, dan pilih jasa pengiriman dan sertakan opsi pembayaran digital seperti transfer bank, e-wallet, atau kartu kredit untuk kemudahan.
- Manajemen Inventori Dasar: Klien bisa edit stok dari dashboard sederhana, dengan notifikasi otomatis jika barang hampir habis untuk mencegah kehilangan penjualan.
- Fitur Lanjutan untuk Keunggulan Kompetitif:
- Kustomisasi Souvenir: Biarkan pelanggan personalisasi, seperti tambah nama atau desain khusus.
- Integrasi Media Sosial dan Pemasaran: Tombol share ke Instagram, facebook, whatsapp untuk promo flash sale. Tambahkan analitik sederhana agar klien tahu produk mana yang laris.
- Keamanan dan Responsivitas: Sertifikasi SSL untuk data aman, desain mobile-first, dan SEO dasar agar muncul di pencarian Google.

Dengan fitur ini, platform tidak hanya fungsional tapi juga bisa bersaing dengan menawarkan sentuhan lokal yang autentik.

3. Memastikan Sistem Mudah Digunakan Klien Non-Teknis

Kemudahan penggunaan atau usability adalah prioritas utama, karena klien non-IT bisa frustrasi jika sistem terlalu rumit. Tujuannya buat seperti aplikasi sehari-hari yang naluri, sehingga klien merasa seperti mengelola toko fisiknya saja.berikut beberapa caranya:

- Desain UI/UX yang Minimalis: Gunakan layout sederhana dengan ikon besar, warna cerah, dan navigasi satu-klik. Hindari menu tersembunyi, serta lakukan user testing awal dengan klien dan tanyakan kemudahannya dalam menggunakannya.
- Panduan dan Dukungan Terintegrasi: Sertakan video tutprial pendek di dashboard, dan tambahkan chatbot sederhana atau helpdesk untuk pertanyaan cepat.
- Iterasi Berdasarkan Feedback: Bangun sistem secara bertahap dan kumpulkan masukan dari klien, kemudian perbaiki. Gunakan tools seperti no-code/low-code untuk prototipe cepat, yang lebih mudah dipelajari daripada coding dari nol.

Kesimpulan

Dengan pendekatan berorientasi kebutuhan bisnis secara langsung dan fokus pada pengalaman klien, platform penjualan souvenir online dapat dikembangkan dengan fitur yang tepat dan mudah digunakan oleh pemilik usaha yang awam terhadap teknologi.

Terimaksih

Referensi:

Materi pembelajaran sesi 2

Modul 2 MSIM4303

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Senin, 13 Oktober 2025, 16:57

Sangat baik! Kamu memahami bahwa edukasi klien juga penting dalam proyek TI. Terus asah pemahaman ini ya!

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh VEYSTI DICNORYA BERNANTI 052338378 - Senin, 13 Oktober 2025, 15:54

Selamat Sore

Izin menjawab diskusi

1. Ketika klien tidak memiliki latar belakang IT, pendekatan yang paling efektif adalah menggunakan metode requirement elicitation yang komunikatif dan visual. Menurut Sommerville (2016) dalam Software Engineering (10th Edition), keberhasilan proyek perangkat lunak sangat bergantung pada seberapa baik pengembang memahami kebutuhan pengguna.

Beberapa langkah praktis yang bisa dilakukan adalah

- a. Wawancara dan Observasi : Lakukan wawancara sederhana menggunakan bahasa non-teknis, dan amati langsung bagaimana bisnis souvenir berjalan (proses pemesanan, stok, pengiriman).
- b. Use Case dan Storyboard : Gunakan contoh visual seperti mockup, flowchart, atau storyboard agar klien lebih mudah memahami gambaran sistem.
- c. Prototyping Iteratif: Buat prototipe sederhana agar klien bisa memberi umpan balik secara langsung. Pendekatan ini termasuk dalam metode Agile yang fleksibel terhadap perubahan kebutuhan.
- d. Pendampingan dan Edukasi: Berikan penjelasan singkat tentang istilah atau konsep digital agar klien merasa nyaman dan lebih percaya diri berpartisipasi dalam proses pengembangan.
- 2. Agar sistem penjualan souvenir online dapat bersaing di pasar digital, fitur-fitur yang sebaiknya ada dalam sistem penjualan souvenir online yaitu :
- a. Katalog Produk (gambar, deskripsi, harga), Keranjang Belanja dan Sistem Pembayaran Online (integrasi e-wallet, transfer bank) fitur ini memberi pengalaman belanja yang mudah dan aman.
- b. Dashboard Penjual, Stok Otomatis dan Laporan Penjualan Harian/Bulanan. Fitur ini membantu pemilik usaha memantau performa bisnis.
- c. Pencarian dan Filter Produk, Fitur Ulasan dan Rating dan Rekomendasi Produk. fitur ini meningkatkan kenyamanan dan loyalitas pelanggan.
- d. Diskon, Voucher, dan Kupon, Integrasi Media Sosial (Instagram, WhatsApp), Email/Chat Notifikasi untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan.
- e. Keamanan Data (SSL, verifikasi akun) dan Layanan Pelanggan (chatbot / kontak admin), Layanan Pelanggan (chatbot / kontak admin) untuk meningkatkan kepercayaan pengguna terhadap platform.
- 3. Agar sistem mudah digunakan oleh pemilik usaha yang tidak familiar dengan teknologi, maka desain sistem harus mengedepankan prinsip User-Centered Design (UCD). Menurut Nielsen (2012), prinsip usability dalam desain meliputi:
- Simplicity, tampilkan hanya informasi penting di layar.
- Consistency, gunakan tata letak, warna, dan ikon yang konsisten.
- Feedback, berikan konfirmasi visual setelah setiap tindakan (misalnya "Pesanan berhasil dibuat").
- Help & Support, sediakan panduan interaktif (help button atau tutorial video).

Selain itu, tim pengembang juga dapat menyediakan dashboard yang sederhana, dengan ikon besar dan teks jelas. Menambahkan fitur panduan langkah demi langkah (wizard) untuk pengelolaan produk dan pesanan. Memberikan pelatihan singkat dan dokumentasi berbasis video agar klien cepat memahami cara mengelola sistem.

Sumber Referensi:

Rosa Ariani Sukamto (2025). Rekayasa Perangkat Lunak Modul 2. Universitas Terbuka

Sommerville, I. (2016). Software Engineering (10th Edition). Pearson Education.

Artikel Kompas.com (2023). UMKM Go Digital: Strategi Sukses Bisnis Online di Indonesia.

Wawancara TechinAsia (2021): Bagaimana Sociolla Meningkatkan Penjualan Lewat UX Design yang Ramah

Pengguna.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Senin, 13 Oktober 2025, 16:55

Jawaban kamu sangat bagus! Kamu sudah memahami pentingnya komunikasi efektif dengan klien non-TI. Terus pertahankan cara berpikirmu yang terstruktur

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>054416248 PANDU WIJAYA</u> - Senin, 13 Oktober 2025, 21:21

- 1. Pendekatan Terbaik untuk Memahami Kebutuhan Bisnis Klien Non-IT
- a. Lakukan Wawancara Mendalam (User Interview)

Gunakan bahasa sehari-hari, bukan istilah teknis. Ajukan pertanyaan seperti:

- -Bagaimana proses penjualan saat ini?
- -Apa tantangan terbesar saat melayani pelanggan?
- -Apa yang diharapkan dari sistem online? (contoh: lebih banyak pesanan, manajemen stok, dll.)
- b. Gunakan Teknik Observasi

Amati langsung bagaimana klien mengelola usahanya sehari-hari. Ini membantu memahami kebutuhan yang tidak terucap (latent needs).

c. Buat User Personal & Customer Journey

Susun personal klien dan pelanggannya agar sistem yang dirancang benar-benar relevan dan mudah digunakan.

d. Gunakan Prototyping & Mockup

Alih-alih langsung membahas fitur, tunjukkan mockup atau wireframe. Ini memudahkan klien memahami fungsionalitas secara visual.

e. Iterasi & Validasi Berkala

Bangun komunikasi dua arah yang rutin, lakukan validasi setiap fase. Klien bisa memberi masukan dan mengoreksi bila ada miskomunikasi

2. Fitur yang Sebaiknya Ada di Sistem Penjualan Souvenir Online

Agar kompetitif, sistem sebaiknya mencakup fitur minimum berikut:

- a. Fitur E-Commerce Dasar
- -Halaman katalog produk dengan filter kategori
- -Deskripsi produk + galeri foto
- -Keranjang belanja
- -Checkout dan pilihan pembayaran (transfer bank, e-wallet, COD)
- -Integrasi ongkos kirim otomatis (misalnya API dari JNE, J&T, dll)

Course dashboard

- b. Manajemen Admin yang Sederhana
- -Tambah/edit/hapus produk
- -Pantau status pesanan
- -Laporan penjualan sederhana
- -Manajemen stok
- c. Responsif & Mobile-Friendly

Karena mayoritas pengguna mengakses lewat HP

d. Chat atau Kontak Langsung

Integrasi WhatsApp atau chat support sangat penting untuk bisnis kecil

e. Testimoni / Ulasan Produk

Meningkatkan kepercayaan calon pembeli

f. Promosi & Diskon

Sistem voucher, diskon musiman, atau flash sale

- 3. Cara Memastikan Sistem Mudah Digunakan oleh Klien Non-Teknologi
- a. Desain Antarmuka yang Sederhana (UI/UX Friendly)
- -Gunakan ikon dan bahasa yang familiar
- -Minimalkan klik untuk menyelesaikan tugas
- b. Berikan Panduan Penggunaan (Onboarding Tutorial)
- -Video tutorial singkat
- -Buku manual bergambar atau PDF langkah-langkah
- c. Lakukan Pelatihan Langsung
- -Latih klien dan stafnya secara langsung atau lewat Zoom
- -Sediakan sesi tanya jawab berkala
- d. Uji Coba User Acceptance Test (UAT)

Ajak klien langsung mencoba versi beta sistem, lalu kumpulkan feedback.

- e. Sediakan Dukungan Teknis (After Sales Support)
- -Garansi pemeliharaan awal
- -Layanan bantuan saat error atau kesulitan teknis
- Kesimpulan

Membuat sistem untuk klien non-IT memerlukan pendekatan yang berorientasi pada empathy dan komunikasi dua arah. Dengan mendalami proses bisnis klien, membuat fitur yang esensial, dan menyajikannya dalam bentuk yang ramah pengguna, sistem yang dibangun akan benar-benar bermanfaat dan digunakan secara optimal.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 07:43

Analisis kamu komprehensif. Terus pertahankan gaya berpikir menyeluruh seperti ini! tambahakan juga referensinya

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



Re: Diskusi.2

oleh 053883097 SYAHRUL HASANUDIN - Senin, 13 Oktober 2025, 22:38

Nama: Syahrul Hasanudin

NIM: 053883097 UPBJJ: Jakarta Timur

Assalamualaikum bapak tutor dan teman - teman semua..

Izinkan saya meberikan tanggapan untuk menjawab pertanyaan diskusi pada tuton sesi 2 ini.

- 1. Memahami kebutuhan bisnis customer yang tidak memiliki latar belakang IT memerlukan pendekatan yang sangat komunikatif, adaptif, dan sitematis agar pengembang perangkat lunak dapat menggali informasi yang relevan secara efektif. Dalam kasus seperti ini, langkah awal yang penting adalah melakukan proses analisis kebutuhan secara mendalam dengan menggunakan teknik wawancara yang terstuktur dan terbuka. Dengan wawancara, pengembang dapat mengajukan pertanyaan yang sederhana dan mudah dipahami, serta menggali secara bertahap apa yang sebenarnya diinginkan oleh customer, termasuk tujuan bisnis, rintangan yang dihadapi, dan harapan kepada sistem yang akan dibuat.
- 2. Untuk sebuah sistem penjualan souvenir online agara bisa bersaing di pasar digital harus dirancang dengan memperhatikan tren dan teknologi terkini yang berkembang di dunia e-commerce agar bisa menarik dan mempertahankan customer dalam jangka panjang. Salah satu fitur yang harus ada adalah fitur yang memudahkan customer dalam proses pencarian dan pemilihan produk. Sistem harus menyediakan katalog produk yang lengkap dengan deskripsi yang jelas, gambar yang berkualitas tinggi, dan fitur pencarian yang canggih, termasuk filter berdasarkan kategori, harga, dan best seller.

Selain itu harus terdapat fitur pembayaran yang aman dan beragam juga sangat penting dalam sistem penjualan online. Fitur metode pembayaran yang fleksibel, mulai dari transfer bank, QR code, dan kartu kredit yang dapat menjadi pilihan customer sehingga memudahkan proses pembayarannya secara online. Pastikan juga keamanan transaksi harus dijamin melalui penggunaan teknologi enkripsi dan protokol keamanan yang mutakhir agar data customer terlindungi dari ancaman kejahatan cyber.

Kemudian adakan juga fitur live shopping dan fitur promosi. Dengan adanya kedua fitur ini, penjual dapat mengenalkan dan mempromosikan secara langsung kepada para customer tentang produknya yang dijual, bisa menjawab pertanyaan customer secara real-time, dan memberikan demo produk dapat meningkatkan keterlibatan customer secara signifikan. Sistem juga harus bisa mengelola berbagai jenis promo seperti diskon, cashback, dan voucher.

3. Untuk memastikan sistem mudah digunakan oleh customer yang kurang familiar dengan teknologi, fokus pada desain yang berpusat pada manusia (human-centered design), membuat antarmuka yang jelas dan logis, serta memberikan dukungan yang memadai.

# 1) Desain yang Berpusat pada Manusia

- Melibatkan pengguna sejak awal.
- Merancang berbagai skenario

# 2) Buat Antarmuka yang Jelas dan Logis

- Sistem yang efisien.
- Antarmuka yang intuitif.
- Menghindari jargon teknis.

# 3) Berikan Dukungan yang Memadai

- Adanya dukungan pelanggan.
- Menyediakan panduan dan tutorial.
- Menawarkan pelatihan yang efektif.

Sumber Referensi: https://id.scribd.com/document/856802666/Diskusi-2-Rekayasa-Perangkat-Lunak-Msim4303

Course dashboard



#### Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Jumat, 17 Oktober 2025, 07:43

Sangat baik! Kamu berhasil menggabungkan aspek teknis dan non-teknis dalam satu penjelasan yang harmonis. Teruskan semangat belajar dan kreativitasmu!

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh TRIANA PUTRI WAHYUNI 053839459 - Senin, 13 Oktober 2025, 23:24

Untuk memahami kebutuhan bisnis dari klien yang tidak memiliki latar belakang IT, cara terbaik adalah dengan berbicara langsung menggunakan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami. Sebagai pengembang, kita tidak boleh langsung menanyakan istilah teknis seperti "fitur API" atau "dashboard admin", karena hal itu bisa membuat klien bingung. Sebaliknya, kita bisa mulai dengan menanyakan tentang cara mereka berjualan saat ini, siapa pelanggan mereka, bagaimana proses transaksi dilakukan, serta kendala apa yang sering dihadapi. Dari cerita dan kebiasaan klien inilah kita bisa memahami kebutuhan bisnisnya dan mengubahnya menjadi rancangan sistem yang sesuai.

Dalam sistem penjualan souvenir online, beberapa fitur penting perlu disediakan agar bisa bersaing di pasar digital. Misalnya, adanya tampilan katalog produk dengan gambar dan harga yang jelas, fitur keranjang belanja, sistem pembayaran online yang aman, serta fitur pengiriman dengan pilihan jasa ekspedisi. Selain itu, penting juga menambahkan fitur ulasan pelanggan agar pembeli lain bisa melihat pengalaman orang lain sebelum membeli. Jika memungkinkan, bisa juga ditambahkan fitur promo atau diskon agar menarik perhatian calon pembeli baru. Agar sistem mudah digunakan oleh klien yang tidak terbiasa dengan teknologi, tampilan antarmuka harus dibuat sederhana dan tidak membingungkan. Gunakan ikon dan tombol yang mudah dipahami, seperti "Tambah Produk", "Lihat Pesanan", atau "Cek Pembayaran". Selain itu, berikan panduan singkat atau video tutorial untuk membantu klien belajar menggunakan sistem. Jika memungkinkan, kita juga bisa menyediakan layanan bantuan atau customer support yang siap membantu ketika klien mengalami kesulitan. Dengan pendekatan seperti ini, sistem yang dibuat tidak hanya bermanfaat tetapi juga benar-benar bisa digunakan dengan nyaman oleh pemilik usaha tersebut.

Arvis. (2024, November 20). 10 kunci sukses membangun aplikasi user-friendly. https://arvis.id/insight/kunci-suksesmembangun-aplikasi-user-friendly/

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



# Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 07:44

Kamu sudah memahami pentingnya user-friendly interface. Coba tambahkan juga strategi edukasi klien pasca implementas

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh 053929596 FEIZA RAHMAH ASSYIFA - Senin, 13 Oktober 2025, 23:25

Nama: Feiza Rahmah Assyifa

NIM: 053929596 Prodi: Sistem Informasi

Selamat malam bapak Ajay Supriadi, S.Kom., M.Kom. Izinkan saya memberikan tanggapan atas soal pada diskusi sesi 2 ini.

Pertanyaan Diskusi:

1. Bagaimana pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT?

- Langkah awal yang perlu dilakukan adalah meminta klien untuk menguraikan secara sistematis proses bisnis yang saat ini dijalankan, mulai dari kegiatan penjualan, penerimaan pesanan, pengelolaan stok, hingga pengiriman barang kepada pelanggan. Pemahaman terhadap alur kerja tersebut menjadi dasar penting dalam mengidentifikasi kebutuhan sistem dan menentukan bagian-bagian yang dapat diproses secara otomatis guna meningkatkan efisiensi operasional
- Menggunakan teknik wawancara serta melakukan observasi dari hasil jawaban wawancara kepada klien dengan mewawacara klien mengenai "Fitur apa saja yang dibutuhkan" atau "Apa yang klien ingin capai dengan platform online ini?"
- Selain melalui wawancara, pengembang juga dapat membantu pemahaman klien dengan menyajikan contoh
  visual berupa sketsa atau prototipe awal dari sistem yang akan dikembangkan. Pendekatan ini bertujuan untuk
  membantu klien yang tidak memiliki latar belakang teknis agar lebih mudah membayangkan alur dan fungsi
  sistem secara konkret.
- 2. Fitur apa saja yang sebaiknya ada dalam sistem penjualan souvenir online agar dapat bersaing di pasar digital? Untuk bisa bersaing di pasar online, ada beberapa fitur dasar yang sangat penting:
- Halaman katalog produk: tempat menampilkan produk dengan foto, harga, dan deskripsi.
- Keranjang belanja & checkout: agar pelanggan bisa belanja dengan mudah.
- Pembayaran online: seperti transfer bank, e-wallet, atau pembayaran lewat marketplace.
- Manajemen stok: supaya klien tahu berapa jumlah barang yang tersedia.
- Riwayat pesanan: agar klien bisa melacak pesanan dan status pengiriman.
- Notifikasi otomatis: misalnya saat ada pesanan masuk atau stok menipis.
- Chat langsung (misalnya WhatsApp): untuk komunikasi cepat dengan pelanggan.

Tambahan fitur seperti promo diskon, ulasan produk, atau integrasi dengan ekspedisi juga bisa sangat membantu agar terlihat lebih profesional dan menarik.

3. Bagaimana kita bisa memastikan bahwa sistem yang kita bangun mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi?

Untuk memastikan sistem mudah digunakan oleh klien yang kurang menguasai teknologi, desain sistem harus sederhana dan mudah dipahami. Tampilan harus jelas dan arahan dibuat mudah agar pengguna tidak kesulitan saat mengoperasikan. Selain itu, perlu disediakan panduan penggunaan dalam bentuk tulisan atau video yang dapat membantu klien belajar menggunakan sistem dengan baik.

Penting juga untuk melibatkan klien dalam pengujian sistem sejak tahap awal agar dapat memperoleh masukan dan melakukan perbaikan sesuai kebutuhan pengguna. Pelatihan langsung juga dapat dilakukan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang cara kerja sistem.

Kesimpulannya keberhasilan pengembangan sistem untuk klien tanpa latar belakang IT sangat bergantung pada pemahaman mendalam terhadap kebutuhan bisnis dan kemampuan pengguna. Pendekatan yang berfokus pada kemudahan penggunaan dan komunikasi yang jelas akan memastikan solusi yang dikembangkan dapat diterima dan digunakan secara efektif. Selain itu, keterlibatan klien secara aktif dalam setiap tahap pengembangan sangat penting agar hasil akhir benar-benar sesuai dengan harapan dan mampu mendukung pertumbuhan usaha mereka.

## Referensi:

- Rosa Ariani Sukamto. BMP Rekayasa Perangkat Lunak. MSIM430301. Tanggerang Selatan: Universitas Terbuka.
- Materi Inisiasi
- Dewi Irmawati. (2011). PEMANFAATAN E-COMMERCE DALAM DUNIA BISNIS. Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis. 6(2) 97-111.
- Rosayustitia. 2009. Pengembangan Sistem E-commerce Dengan Teknologi Komponen Dan Framework Berorientasi Obyek. <a href="https://rosayustitia.wordpress.com/2009/05/26/jurnal-2/">https://rosayustitia.wordpress.com/2009/05/26/jurnal-2/</a>. Diakses tanggal 13 Oktober 2025.
- Runchise. Agustus 08, 2023. Mengenal Fitur dalam Aplikasi Penjualan yang Memudahkan Bisnis. <a href="https://www.runchise.com/blog/aplikasi-penjualan">https://www.runchise.com/blog/aplikasi-penjualan</a>. Diakses tanggal 13 Oktober 2025.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 07:45

Kamu sudah memahami pentingnya pendekatan komunikasi sederhana. Pertahankan gaya berpikirmu yang empatik!

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>SUPRIYADI 050127551</u> - Selasa, 14 Oktober 2025, 09:25

Selamat Pagi Ijin Menjawab Diskusi 2

- 1. Pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT. Pendekatan yang paling efektif adalah pendekatan berbasis komunikasi dan observasi kebutuhan bisnis (Business
- Analysis Approach), dengan langkah-langkah berikut:

• a. Wawancara dan Diskusi Terarah (Interview & Requirement Elicitation):

Ajukan pertanyaan sederhana untuk memahami proses bisnis, target pelanggan, dan tantangan yang dihadapi klien. Gunakan bahasa non-teknis agar klien dapat menjelaskan kebutuhannya tanpa merasa kesulitan.

• b. Observasi Lapangan (Field Observation):

Amati bagaimana klien menjalankan bisnis sehari-hari untuk menemukan kebutuhan yang tidak selalu bisa diungkapkan secara verbal.

• c. Pembuatan Prototipe (Prototyping):

Tunjukkan contoh tampilan antarmuka sederhana atau mock-up agar klien lebih mudah memahami sistem yang akan dibuat dan memberikan umpan balik.

• d. Analisis Kebutuhan Fungsional dan Non-Fungsional:

Terjemahkan hasil komunikasi menjadi daftar kebutuhan sistem yang terukur dan dapat diimplementasikan oleh tim pengembang.

2. Fitur yang sebaiknya ada dalam sistem penjualan souvenir online agar dapat bersaing di pasar digital.

Untuk bersaing di pasar digital, sistem penjualan online perlu memiliki fitur-fitur berikut:

Kategori Fitur Utama Penjelasan Singkat

- 1. Manajemen Produk Katalog produk, stok otomatis, kategori produk Memudahkan pelanggan mencari dan memilih produk.
- 2. Sistem Pembayaran Integrasi e-wallet, transfer bank, COD Menyediakan berbagai metode pembayaran yang aman dan mudah.
- 3. Pengiriman dan Pelacakan Integrasi dengan jasa ekspedisi Memudahkan pelanggan melacak status pengiriman.
- 4. Manajemen Pelanggan (CRM) Riwayat pembelian, ulasan pelanggan, rekomendasi produk Meningkatkan loyalitas pelanggan dan personalisasi.
- 5. Dashboard Penjual Laporan penjualan, stok, dan performa produk Membantu pemilik usaha memantau performa bisnisnya.
- 6. Optimasi Pemasaran SEO, integrasi media sosial, promo dan diskon Membantu memperluas jangkauan pasar dan menarik pelanggan baru.
- 7. Keamanan Sistem SSL, enkripsi data, otentikasi pengguna Menjaga keamanan data pelanggan dan transaksi.
- 3. Cara memastikan sistem mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi.

Agar sistem dapat digunakan dengan mudah, prinsip User Experience (UX) dan User Interface (UI) Design harus diterapkan. Langkah-langkahnya:

• a. Desain Antarmuka Sederhana dan Intuitif:

Gunakan ikon dan bahasa yang mudah dipahami, hindari istilah teknis, dan buat navigasi jelas (misalnya menu "Produk", "Pesanan", "Laporan").

• b. Lakukan Uji Coba Pengguna (User Testing):

Libatkan klien dalam tahap uji coba untuk melihat bagian mana yang sulit digunakan dan lakukan penyempurnaan.

• c. Panduan dan Pelatihan Pengguna:

Sediakan tutorial singkat, video panduan, atau sesi pelatihan agar klien merasa percaya diri menggunakan sistem.

• d. Dukungan Teknis (After-Sales Support):

Sediakan layanan bantuan (misalnya chat support atau panduan FAQ) untuk membantu jika klien mengalami kesulitan.

## Sumber Referensi:

- Sommerville, I. (2016). Software Engineering (10th Edition). Pearson Education.
- Podeswa, H. (2010). The Business Analyst's Handbook. Course Technology.
- Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2022). E-commerce: Business, Technology, Society (16th Edition). Pearson.
- Chaffey, D. (2015). Digital Business and E-Commerce Management. Pearson Education.
- Nielsen, J. (1993). Usability Engineering. Morgan Kaufmann.
- Sharp, H., Rogers, Y., & Preece, J. (2019). Interaction Design: Beyond Human-Computer Interaction (5th Edition). Wiley.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Jumat, 17 Oktober 2025, 07:46

Penjelasanmu runtut dan praktis. Mungkin bisa diperkuat dengan contoh platform e-commerce sederhana

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh 054276582 MUHAMMAD RIFKI ARSAH - Selasa, 14 Oktober 2025, 16:07

1.Pendekatan terbaik adalah dengan melakukan wawancara terperinci untuk memahami alur bisnis klien secara keseluruhan, mengidentifikasi tujuannya, dan menggunakan analogi sederhana untuk menjelaskan konsep teknis. Fitur penting untuk sistem penjualan souvenir online termasuk katalog produk dengan foto dan deskripsi, keranjang belanja, sistem pembayaran yang aman, manajemen pesanan, dan integrasi media sosial. Untuk memastikan kemudahan penggunaan, sistem harus dirancang dengan antarmuka visual yang intuitif, menawarkan tutorial dan dukungan pengguna, serta menyediakan panduan langkah demi langkah yang jelas untuk setiap proses. Pendekatan untuk memahami kebutuhan bisnis klien yaitu sebagai berikut:

- Wawancara mendalam: Lakukan sesi wawancara terstruktur untuk memahami alur kerja klien saat ini, mulai dari pengelolaan stok, proses penjualan di toko fisik, hingga cara melayani pelanggan,
- Fokus pada tujuan bisnis: Fokus pada "apa" yang ingin dicapai klien (misalnya, "menjangkau pelanggan baru," "meningkatkan pendapatan," "memudahkan proses pesanan") daripada "bagaimana" secara teknis,
- Gunakan analogi sederhana: Jelaskan konsep teknis menggunakan analogi yang mudah dipahami.

# 2. Fitur yang perlu ada dalam sistem penjualan online yaitu:

- Katalog produk: Katalog yang terorganisir dengan kategori produk. Halaman detail produk yang menarik dengan deskripsi lengkap dan foto berkualitas tinggi dari berbagai sudut.
- Fungsi keranjang belanja: keranjang belanja yang mudah digunakan untuk menambah, menghapus, dan memperbarui item.
- Sistem pembayaran: Integrasi dengan berbagai metode pembayaran yang populer dan aman, seperti transfer bank, e-wallet, dan kartu kredit.
- Manajemen pesanan: sistem yang membantu klien melacak pesanan, mengelola status pesanan (misalnya, "menunggu pembayaran," "diproses," "dikirim"), dan mengirimkan notifikasi kepada pelanggan.
- Fitur pemasaran:Opsi untuk membuat diskon atau kupon. Daftar tunggu untuk produk yang habis.

# 3. Memastikan sistem mudah digunakan dengan cara :

- Desain antarmuka (UI) yang intuitif: Gunakan tata letak yang bersih, menu yang jelas, dan ikon standar yang familiar. Hindari penggunaan istilah teknis yang rumit di antarmuka pengguna.
- Panduan dan tutorial: Sediakan panduan pengguna yang lengkap dan mudah diakses, termasuk tutorial video singkat yang menjelaskan cara melakukan tugas-tugas umum, seperti menambah produk baru atau memproses pesanan.
- Dukungan pelanggan yang responsif: Pastikan ada jalur komunikasi yang mudah untuk klien menghubungi tim dukungan jika menghadapi masalah. Dukungan bisa berupa chat, email, atau telepon.

- Pengujian pengguna: Libatkan klien dalam proses pengujian sebelum peluncuran resmi. Minta mereka untuk mencoba menggunakan sistem secara langsung dan berikan umpan balik tentang area yang sulit atau membingungkan.
- Simplifikasi alur kerja: Rancang sistem agar tugas-tugas penting dapat diselesaikan dalam beberapa langkah sederhana saja. Contohnya, proses menambahkan produk baru sebaiknya tidak terlalu banyak langkah.

Sumber:

https://lib.ui.ac.id/file?file=digital/old28/20307883-T30774-Strategi%

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 07:46

Analisis kamu menunjukkan kemampuan problem-solving yang kuat.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh <u>053149469 TAUFIK HIDAYAT</u> - Rabu, 15 Oktober 2025, 10:33

Assalamualaikum wr wb

Izin menjawab pertanyaan Diskusi 2

Pendekatan Terbaik untuk Memahami Kebutuhan Bisnis Klien Non-IT Karena klien ini nggak punya latar belakang IT, pendekatan yang kita pakai harus lebih sederhana, dan berbasis kebutuhan nyata di lapangan. Kita nggak bisa langsung ngomongin soal fitur teknis atau coding, karena itu bukan dunia mereka. Yang perlu kita lakukan adalah mengajak klien ngobrol santai tapi terarah untuk gali informasi

- 1. Pertama Lakukan Sesi Tanya Jawab Sederhana Interview Tanyakan hal-hal ini: Biasanya gimana cara Ibu/Bapak jualan sekarang?,Apa aja yang sering ditanyain sama pembeli?,Ada kendala apa yang paling bikin repot waktu jualan? Tujuannya supaya kita ngerti alur bisnis dan titik sakit (pain point) dari sisi mereka.
- 2. Gunakan Bahasa sederhana, Hindari istilah kayak API, atau cloud hosting. Gantilah dengan analogi: Misal, Websitenya nanti bisa seperti etalase toko online Ibu, di mana pembeli bisa lihat-lihat barang dan langsung pesan.
- 3. Observasi Proses Bisnis Saat Ini Kalau memungkinkan, kita lihat langsung bagaimana mereka melayani pembeli: dari promosi, catat pesanan, kirim barang, sampai follow-up.

Dengan begitu, kita bisa menyusun sistem yang benar-benar nyambung sama alur kerja mereka.

4. Buat Prototype Sederhana (Mockup atau Wireframe): Tampilkan contoh antarmuka (UI) yang simpel agar klien bisa "melihat" dan kasih masukan langsung.

Jawaban No 2 Fitur yang Sebaiknya Ada di Sistem Penjualan Souvenir Online

Supaya bisa bersaing di pasar digital, sistem ini harus efisien, menarik, dan memudahkan pembeli maupun penjual. Berikut daftar fitur yang ideal:

- 1. Halaman Katalog Produk, Bisa dikelompokkan berdasarkan kategori (misal: pernikahan, wisuda, ulang tahun) Ada gambar, harga, deskripsi singkat, dan stok
- 2. Keranjang Belanja & Checkout Otomatis, Pembeli bisa pilih beberapa produk sekaligus Bisa masukin data pengiriman + pilih metode pembayaran
- 3. Integrasi Pembayaran Digital Dukungan transfer bank, e-wallet (OVO, DANA, ShopeePay), atau QRIS
- 4. Notifikasi Pesanan Email/WhatsApp otomatis saat pesanan masuk, sedang diproses, atau dikirim
- 5. Dashboard Admin yang Simpel Untuk si pemilik usaha: lihat pesanan masuk, stok barang, laporan penjualan Bisa nambah/edit produk sendiri dengan mudah
- 6. Testimoni atau Review Pelanggan Meningkatkan kepercayaan calon pembeli baru

7. Fitur Promo/Kupon Diskon Supaya penjualan bisa meningkat saat event tertentu

Jwaban No 3. Cara Bikin Sistemnya Mudah Digunakan oleh Klien yang Kurang familiar Teknologi

1. Desain Antarmuka yang Intuitif dan Bersih, Gunakan ikon dan tombol yang jelas Hindari istilah teknis di tampilan ganti submit form" jadi "Kirim

- 2. Tutorial Langkah Demi Langkah Bisa berupa video pendek, panduan PDF, atau bahkan onboarding saat pertama kali login
- 3. Berikan Akses Demo Biarkan klien mencoba dummy sistem tanpa takut merusak data Kita bisa duduk bareng saat mereka coba sistem untuk lihat di mana mereka bingung
- 4. Berikan Layanan Support Siapkan waktu untuk sesi tanya jawab setelah sistem jadi

Atau siapkan dokumentasi troubleshooting dalam bahasa sederhana

Kesimpulan Sebagai Mahasiswa Sebagai pengembang, tugas kita bukan cuma bikin sistem yang canggih, tapi sistem yang tepat guna. Kita harus bisa menjembatani dunia teknologi dengan dunia bisnis klien yang mungkin masih sangat manual. Dengan pendekatan yang komunikatif, empatik, dan iteratif, kita bisa bantu klien yang awam teknologi untuk naik kelas ke pasar digital tanpa bikin mereka kewalahan.

Intinya: jangan paksa klien menyesuaikan diri dengan teknologi. Kita yang harus sesuaikan teknologi dengan kenyamanan dan kebutuhan mereka.

Terima Kasih

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Jumat, 17 Oktober 2025, 07:47

Sangat baik! Kamu mampu melihat hubungan antara teknologi dan kebutuhan bisnis. tambahkan juga referensinya

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>HAMDI 053837115</u> - Rabu, 15 Oktober 2025, 10:49

1. Pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT

Pendekatan terbaik adalah menggunakan metode komunikasi berbasis non-teknis dan visual, seperti:

Melakukan wawancara dan observasi langsung terhadap proses bisnis klien untuk memahami alur kerja dan permasalahan nyata yang dihadapi.

Membuat business process mapping agar klien bisa melihat gambaran alur penjualan dan area yang bisa ditingkatkan melalui sistem digital.

Menggunakan prototype atau mockup sederhana agar klien dapat melihat contoh tampilan sistem dan memberi masukan tanpa harus memahami istilah teknis.

Pendekatan kolaboratif (co-creation), yaitu melibatkan klien secara aktif dalam setiap tahap perencanaan agar sistem yang dibuat benar-benar sesuai kebutuhan.

2. Fitur yang sebaiknya ada dalam sistem penjualan souvenir online

Agar dapat bersaing di pasar digital, sistem penjualan souvenir online sebaiknya memiliki fitur berikut:

Halaman katalog produk lengkap dengan deskripsi, foto, dan harga.

Keranjang belanja dan sistem checkout yang mudah digunakan.

Metode pembayaran online terintegrasi (transfer bank, e-wallet, kartu kredit).

Manajemen stok otomatis untuk memantau ketersediaan barang.

Sistem pelacakan pesanan (tracking order) agar pelanggan tahu status pengiriman.

Fitur promosi dan diskon untuk meningkatkan penjualan.

Testimoni dan ulasan pelanggan guna membangun kepercayaan pembeli baru.

Dashboard analitik penjualan agar pemilik usaha dapat memantau performa bisnis.

Optimasi SEO dan integrasi media sosial agar produk mudah ditemukan secara online.

3. Cara memastikan sistem mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi

Desain antarmuka yang sederhana dan intuitif — gunakan bahasa yang mudah dipahami dan navigasi yang jelas.

Berikan panduan pengguna (user manual) berupa teks, video tutorial, atau infografis.

Adakan sesi pelatihan atau demo langsung agar klien memahami cara menggunakan sistem.

Gunakan simbol dan ikon familiar, hindari istilah teknis yang rumit.

Sediakan fitur bantuan (help center atau live chat) agar klien bisa bertanya langsung bila ada kesulitan.

Uji coba sistem (user testing) bersama klien sebelum peluncuran untuk memastikan kenyamanan penggunaannya.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 07:59

Analisis kamu sudah cukup lengkap. Tambahkan contoh tools kolaboratif seperti Trello atau Miro untuk komunikasi dengan klien.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



# Re: Diskusi.2

oleh <u>054518659 DHAFFA NIZHAR ADINDHA PUTRA</u> - Rabu, 15 Oktober 2025, 13:22

Nama: Dhaffa Nizhar Adindha Putra

Nim: 054518659

- 1. Komunikasi yang sederhana dan berfokus pada proses bisnis adalah cara terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT. Pengembang harus menggunakan bahasa non-teknis, melakukan wawancara yang diperlukan, dan memberikan rancangan sistem dalam bentuk prototype yang mudah dipahami. Pemetaan proses bisnis juga membantu menjelaskan alur kerja yang akan didukung oleh sistem.
- 2. Beberapa fitur utama yang harus dimiliki oleh sistem penjualan souvenir online adalah sebagai berikut: katalog produk, keranjang belanja, sistem pembayaran digital, pengelolaan stok otomatis, dan sistem notifikasi pesanan agar dapat bersaing di pasar digital. Untuk meningkatkan daya tarik pelanggan, elemen pendukung seperti ulasan pelanggan, promosi, integrasi media sosial, dan rekomendasi produk sangat penting. Selain itu, untuk menjaga kepercayaan pelanggan, data harus dilindungi dengan enkripsi dan otentikasi ganda.
- 3. Desain antarmuka harus konsisten, sederhana, dan mudah dipahami agar sistem mudah digunakan oleh pengguna yang kurang familiar dengan teknologi. Sistem harus menyediakan dokumentasi singkat, pesan kesalahan yang jelas, dan instruksi langkah demi langkah. Pengembang juga harus melakukan uji coba pengguna untuk mengidentifikasi masalah pelanggan dan solusi. Pendekatan berorientasi pengguna akan membuat sistem lebih ramah pengguna, efektif, dan mudah digunakan.

Course dashboard

sumber referensi

Modul 2 MSIM4303 rekayasa perangkat lunak

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 07:59

Analisis kamu sudah cukup lengkap. Tambahkan contoh tools kolaboratif seperti Trello atau Miro untuk komunikasi dengan klien.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh ILHAN RAHARJA NALANKO 051475472 - Rabu, 15 Oktober 2025, 14:29

Assalamualaikum wr.wb

Izin memberikan Jawaban bapak tutor untuk studi kasus di atas

- 1.Memahami kebutuhan bisnis dari klien yang tidak memiliki latar belakang teknologi informasi memang menjadi tantangan tersendiri bagi seorang pengembang perangkat lunak.pendekatan terbaik untuk kondisi seperti ini adalah melalui proses **rekayasa kebutuhan (requirement engineering)** yang menekankan pada komunikasi dan pemahaman konteks bisnis klien. Dalam hal ini, pengembang dapat melakukan **wawancara**, **observasi langsung**, dan **prototyping**. Melalui wawancara dan observasi, kita bisa memahami bagaimana proses bisnis souvenir berjalan sehari-hari dan di mana letak permasalahan yang dihadapi. Sedangkan melalui prototyping, klien bisa melihat contoh rancangan sistem secara visual, sehingga lebih mudah memahami dan memberikan umpan balik tanpa harus paham istilah teknis
- 2.Untuk sistem penjualan souvenir online, beberapa fitur utama yang harus dikembangkan adalah katalog produk dengan foto dan deskripsi panjang, keranjang belanja, fitur pembayaran online dengan transfer bank, e-wallet, kartu kredit, dll., Manajemen stok dan pemesanan.Pelacakan pengiriman, akun pelanggan sehingga pengguna bisa melihat dan memperhatikan riwayat pembelianmereka.Fitur tambahan termasuk ulasan dan rating produk yang hanya dapat meningkatkan rasapercayadiridari pelanggan untuktokoAnda, integrasi media sosial yang membantu dengan iklan yang memberiAnda jangkauan lebih luas untuk pasar.
- 3.Agar sistem mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi, pengembang perlu memperhatikan aspek **usability** atau kemudahan penggunaan.desain antarmuka harus sederhana, navigasi jelas, dan menggunakan bahasa yang mudah dipahami. Pengembang juga sebaiknya memberikan **pelatihan singkat** serta **panduan pengguna** untuk membantu klien dalam mengoperasikan sistem. Selain itu, dilakukan pula **uji coba pengguna** (**User Acceptance Test**) agar sistem benar-benar sesuai kebutuhan dan mudah dijalankan.

Sekian Dari pendapat saya jika ada kekurangan nya mohon di berikan tambahan nya Bapak/ibu Tutor Terimakasih.

Sumber refrensi:

Universitas Terbuka. (2020). *Modul MSIM4303 – Rekayasa Perangkat Lunak*. Jakarta: Universitas Terbuka. Modul 2 Analisi Dan Desain Sistem.

https://www.bigcommerce.com/blog/ecommerce-usability/?

https://teachingagile.com/sdlc/requirement-analysis/effective-requirements-gathering-techniques-and-tips?

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 08:00

Penjelasan kamu menunjukkan pemikiran analitis yang baik. Mungkin bisa dilengkapi dengan contoh alur proses

pemesanan barang.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh MUHAMAD SATRIA RIZKY 051464226 - Rabu, 15 Oktober 2025, 14:38

Menurut saya, kalau klien tidak punya latar belakang IT, cara terbaik untuk memahami kebutuhannya adalah dengan berkomunikasi menggunakan bahasa yang sederhana. Kita bisa tanya langsung tentang apa yang diinginkan lewat wawancara, atau tunjukkan contoh tampilan (prototipe) supaya klien lebih mudah membayangkan sistem yang dia butuhkan. Pendekatan seperti ini penting supaya pengembang dan klien punya pemahaman yang sama.

Untuk fitur, sistem penjualan souvenir online sebaiknya punya katalog produk, keranjang belanja, pembayaran online, manajemen stok, dan fitur ulasan pelanggan. Tambahan seperti notifikasi pesanan, chat dengan penjual, dan integrasi media sosial juga bisa membantu meningkatkan daya tarik dan kepercayaan pembeli.

Agar sistemnya mudah digunakan, tampilannya harus sederhana dan jelas, dengan tombol dan menu yang mudah dipahami. Kita juga bisa buat panduan singkat untuk klien dan lakukan uji coba bersama sebelum sistem dirilis. Dengan begitu, meskipun klien kurang paham teknologi, dia tetap bisa menggunakan sistem dengan lancar.

#### Referensi:

Universitas Terbuka. (2021). Rekayasa Perangkat Lunak (CSFJ4202). Penerbit Universitas Terbuka. Tangerang Selatan.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 08:00

Tanggapanmu realistis dan kontekstual. Coba tambahkan solusi berbasis cloud agar data lebih mudah diakses.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh RIANDI SOLIHIN 051676705 - Rabu, 15 Oktober 2025, 18:31

Izin menjawab diskusi tutor

1. Pendekatan untuk memahami kebutuhan bisnis klien non-IT:

Gunakan pendekatan komunikasi berbasis kebutuhan bisnis (business-oriented approach), seperti wawancara mendalam, observasi proses bisnis, dan membuat use case sederhana. Gunakan bahasa awam, bukan teknis. Teknik seperti requirement elicitation (misalnya interview, questionnaire, prototyping, dan storyboard) dapat membantu klien memahami ide visual sistem.

- 2. Fitur penting dalam sistem penjualan souvenir online:
- Katalog produk (dengan foto, deskripsi, dan harga)
- Keranjang belanja & pembayaran online
- Manajemen stok dan pesanan
- Sistem promosi & diskon
- Ulasan pelanggan
- Integrasi pengiriman (tracking)
- Dashboard admin sederhana untuk pemilik usaha memantau penjualan.
- 3. Cara memastikan sistem mudah digunakan:

Gunakan prinsip User-Centered Design (UCD) — desain berdasarkan kebutuhan dan kemampuan pengguna. Langkah-langkahnya:

- Gunakan antarmuka sederhana dan intuitif
- · Lakukan pengujian usability dengan klien langsung
- Sediakan panduan atau tutorial interaktif.

Referensi:

- 1. Sommerville, I. (2016). Software Engineering (10th Edition). Pearson.
- 2. Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2021). E-commerce 2021: Business, Technology, and Society.
- 3. Nielsen, J. (2012). Usability 101: Introduction to Usability. Nielsen Norman Group.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 08:01

Sangat baik! Kamu menunjukkan kesadaran pentingnya user training Terus kembangkan ide seperti ini.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh <u>054820368 ANANDA DJAFAR SAPUTRA</u> - Rabu, 15 Oktober 2025, 20:15

Pendekatan yang bisa dilakukan:

a. Wawancara dan observasi langsung:

Dengarkan cerita klien tentang bagaimana mereka menjalankan bisnis sehari-hari. Gunakan bahasa non-teknis dan hindari istilah IT.

b. Gunakan pendekatan storytelling dan use case sederhana:

Minta klien menjelaskan proses dari sudut pandang mereka ("Bagaimana pelanggan biasanya membeli souvenir?").

c. Buat visual aids seperti diagram alur atau mockup:

Gambar lebih mudah dipahami daripada spesifikasi teknis. Contohnya: alur pemesanan barang, pembayaran, dan pengiriman.

d. Validasi kebutuhan secara bertahap:

Tunjukkan hasil sementara (prototype) agar mereka bisa memberi masukan lebih awal.

e. Gunakan bahasa bisnis, bukan bahasa teknologi:

Misalnya, jangan katakan "database relasional," tapi katakan "tempat menyimpan data pelanggan dan pesanan agar mudah dicari kembali.

2. Fitur penting untuk sistem penjualan souvenir online agar bersaing di pasar digital

Untuk bersaing, sistem harus memiliki kombinasi fitur fungsional + nilai tambah. Berikut fitur utamanya:

- 🔧 Fitur utama (core features):
- 1. Katalog produk interaktif lengkap dengan foto, deskripsi, stok, dan harga.
- 2. Keranjang belanja & sistem checkout yang mudah.
- 3. Integrasi pembayaran online (e-wallet, transfer, kartu kredit).
- 4. Pengaturan pengiriman otomatis (integrasi ekspedisi).
- 5. Manajemen pesanan & stok barang.

3. Cara memastikan sistem mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi

Fokusnya di sini adalah user experience (UX) dan user interface (UI) yang ramah pemula.

Strategi yang bisa diterapkan:

a. Desain antarmuka sederhana dan intuitif:

Tombol besar, label jelas, warna konsisten, dan navigasi mudah dipahami.

b. Gunakan istilah sehari-hari:

Misal "Lihat Pesanan" lebih mudah dipahami daripada "Manage Orders".

c. Berikan panduan dan tooltip interaktif:

Misalnya, saat pertama kali login, muncul tutorial singkat "Langkah-langkah membuat produk baru".

d. Uji coba langsung bersama klien (user testing):

Lihat bagian mana yang membuat mereka bingung, lalu perbaiki.

- e. Berikan dokumentasi atau video tutorial singkat.
- f. Responsif di semua perangkat:

Karena banyak pengguna awam lebih nyaman pakai ponsel.

Fitur nilai tambah (competitive advantage):

- 1. Personalisasi produk (custom nama/logo pada souvenir).
- 2. Fitur promo & kupon diskon otomatis.
- 3. Ulasan dan rating pelanggan.
- 4. Analitik penjualan (laporan harian/mingguan).
- 5. Integrasi media sosial (Instagram, TikTok Shop, dsb.).
- 6. Optimasi SEO dan tampilan mobile-friendly.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 08:02

Ide kamu bagus tentang membuat tampilan sederhana. Coba tambahkan pertimbangan user experience (UX) agar lebih kuat

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh MARTO 055035643 - Rabu, 15 Oktober 2025, 20:40

Assalamu'alaikum

mohon izin memberikan tanggapan diskusi sesi ini

1. Untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT, pendekatan terbaik adalah yang berpusat pada pengguna dan komunikasi yang sederhana, terstruktur, serta empatik. Tujuannya adalah untuk menerjemahkan proses dan tujuan bisnis sehari-hari mereka menjadi persyaratan fungsional sistem. Berikut cara pendekatannya:

- Teknik wawancara

Yaitu dengan cara pendekatan kepada client dengan bahasa komunikasi sehari-hari, seperti bagaimana alur penjualan, mangsa pasar, dan sampai tujuan.

- Teknik observasi

Yaitu dengan mengumpulkan data hasil dari wawancara dan menyiapkan perangkat lunak yang sesuai dengan kebutuhan client.

- Teknik kuesioner

Yaitu dengan cara mengumpulkan data dengan kuesioner yang disesuaikan perangkat lunak standar penjualan.

2. setelah memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT, langkah selanjutnya adalah menentukan fitur sistem. Untuk bersaing di pasar digital, sistem penjualan souvenir online harus berfokus pada kemudahan penggunaan dan pengelolaan pesanan massal yang efisien.

Fitur yang yang sebaiknya ada adalah Esensial Sistem Penjualan Souvenir Online, yang didalamnya terdapat fitur-fitur penjualan, seperti fitur katalog produk digital, fitur varian produk, fitur keranjang belanja dan checkout, fitur kalkulator ongkir otomatis, fitur pilihan pembayaran, fitur dashboard admin, dan fitur-fitur lainnya, serta fitur yang bisa LIVE penjualan.

3. Memastikan sistem mudah digunakan oleh client dan baik adalah kunci sukses, terutama untuk klien yang tidak memiliki latar belakang IT. Kita perlu menerapkan prinsip-prinsip Desain Berpusat pada Pengguna dengan fokus pada kesederhanaan dan kejelasan.

 $Berikut\ langkah-langkah\ untuk\ membantu\ clien\ agar\ mudah\ mengunakan\ sistem\ penjualannya:$ 

- Pastikan sistem menggunakan bahasa yang mudah dipahami.
- Pastikan alur sistemnya tidak berantakan / harus terstruktur dan tampilan fitur rapi
- Sebelum go publik, harus ada pelatihan khusus bagi clien atau menyediakan video tutorial yang mudah dipahami. referensi : Modul MSIM4303 REKAYASA PERANGKAT LUNAK Rosa Ariani Sukamto

Terima kasih

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 08:03

Sangat baik! Kamu memahami bahwa edukasi klien juga penting dalam proyek TI. Terus asah pemahaman ini ya!

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



# Re: Diskusi.2

oleh <u>TRI WAHYU WIDIARTONO 052401701</u> - Rabu, 15 Oktober 2025, 21:52

Bagaimana pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belaka

Pendekatan yang paling tepat untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT adalah pendekatan User Centered Design (UCD). Pendekatan ini menempatkan pengguna sebagai pusat dari seluruh proses perancangan, mulai dari perencanaan, identifikasi kebutuhan, pembuatan solusi desain, hingga evaluasi. Dalam

konteks kasus pemilik usaha souvenir, pendekatan UCD membantu pengembang menggali kebutuhan secara mendalam tanpa mengandalkan istilah teknis yang sulit dipahami klien. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, penyebaran kuesioner-kuesionernya, dan studi literatur untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif mengenai kebutuhan pengguna. Melalui observasi, wawancara, dan prototyping, pengembang dapat memahami konteks bisnis dan kebutuhan pengguna secara nyata. Penerapan metode UCD memungkinkan pengembang memahami kebutuhan dan preferensi pengguna dengan lebih mendalam, merancang solusi yang tepat sasaran, serta mengevaluasi desain untuk memastikan pengalaman pengguna yang optimal.

# 2. Fitur apa saja yang sebaiknya ada dalam sistem penjualan souvenir online agar dapat bersaing di pasar digital?

Untuk memastikan aplikasi dapat memenuhi kebutuhan pengguna dengan optimal, fitur pencatatan produk secara digital harus dirancang secara komprehensif. Beberapa fitur yang harus ada diantaranya:

- Mobile friendly, fitur ini memungkinkan pengguna dapat mengakses toko online pada semua perangkat baik pada perangkat mobile smartphone maupun desktop.
- Customer login, fitur ini berfungsi untuk merekap data yang berhubungan dengan pelanggan.
- Pecarian produk, fitur ini berguna untuk mempermudah pelanggan dalam mencari produk yang mereka butuhkan.
- Deskripsi produk, memberikan gambaran produk secara detail, mulai dari tampilan, spesifikasi, hingga manfaat dari produk yang dijual.
- Keranjang belanja, memudahkan pelanggan untuk menyimpan barang-barang yang ingin dibeli sebelum melakukan pembayaran.
- Rating dan review pembeli, keberadaan fitur ini dapat meyakinkan calon pembeli untuk memutuskan pembelian.
- Halaman promo, dengan fitur ini mendorong calon pembeli untuk melakukan pembelian dengan harga spesial.
- Payment gateway, memudahkan transaksi antara penjual dan pembeli.
- Live chat, pembeli bisa berkomunikasi langsung dengan pemilik toko online jika memiliki pertanyaan, kendala, bertanya seputar produk, ataupun lainnya.

# 3. Bagaimana kita bisa memastikan bahwa sistem yang kita bangun mudah digunakan oleh klien

Pendekatan UCD terbukti mampu menciptakan antarmuka yang intuitif, efisien, dan mudah digunakan bahkan oleh pengguna yang kurang familier dengan teknologi. Pendekatan ini menekankan pentingnya perancangan User Interface dan User Experience yang sederhana, konsisten serta mudah dinavigasi oleh pengguna. Untuk mencapai hal tersebut dilakukan evaluasi dan pengujian kegunaan untuk melakukan penyesuaian dan perbaikan desain sehingga sistem benar-benar selaras dengan perilaku dan kebutuhan pengguna.

Sumber referensi

Hutabarat, R. S., & Sudaryana, K. (2024). User-Centered Design pada User Interface (UI) / User Experience (UX) Prototyping Aplikasimu E-Commerce. *Jurnal Penelitian Teknologi Informasi dan Sains*, 2(4), 88-89.

Jagoan Hosting. (2022). 14 Fitur Toko Online Wajib Ada, Bikin Penjualan Meningkatkan. Diakses pada 15 Oktober 2025, dari <a href="https://www.jagoanhosting.com/blog/fitur-toko-online/">https://www.jagoanhosting.com/blog/fitur-toko-online/</a>

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Jumat, 17 Oktober 2025, 08:04

Kamu sudah menekankan pentingnya komunikasi dengan klien. Coba tambahkan bagaimana dokumentasi kebutuhan dapat membantu proses pengembangan.



Re: Diskusi.2

oleh <u>052471106 MUHAMAD FUJI SUBEKTI</u> - Rabu, 15 Oktober 2025, 22:37

Nama: Muhamad Fuji subekti

NIM: 052471106 Ijin menanggapi

1. Memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT memerlukan pendekatan yang sangat komunikatif, adaptif, dan sistematis agar pengembangan perangkat lunak dapat menggali informassi yang relevan secara efektif. Dalam situasi seperti ini, langkah awal yang penting adalah melakukan proses analisis kebutuhan secara mendalam dengan dengan menggunakan teknik wawancara yang terstruktur dan terbuka. Melalui wawancara, pengembang dapat mengajukan pertanyaan yang sederhana dan mudah dipahami, serta menggali secara bertahap apa yang sebenarnya diinginkan oleh klien, termasuk tujuan bisnis, kendala yang dihadapi, dan harapan terhadap sistem yang akan dibangun. Karena klien mungkin tidak dapat mengungkapkan kebutuhan teknis secara langsung, pengembang harus mampu menafsirkan dan memberikan contoh atau saran fitur yang relevan agar klien dapat memberikan umpan balik yang lebih konkret.

Selain wawancara, observasi langsung terhadap proses bisnis yang berjalan juga sangat membantu dalam memahami kebutuhan klien. Dengan mengamati bagaimana klien menjalankan usahanya sehari-hari, pengembang dapat melihat secara nyata aktivitas, alur kerja, serta tantangan yang dihadapi dalam operasional bisnis tersebut. Observasi ini memberikan gambaran yang lebih jelas tentang kebutuhan fungsional sistem dan bagaimana sistem tersebut nantinya dapat mendukung proses bisnis secara optimal. Teknik ini juga memungkinkan pengembang untuk menemukan kebutuhan yang mungkin tidak disadari atau tidak dapat diungkapkan secara verbal poleh klien. Penggunaan kuesioner atau survei juga dapat menjadi alat bantu yang efektif, terutama jika sistem akan melayani banyak oengguna atau pelanggan. Dengan mengumpulkan data dari calon pengguna atau pelanggan target, pengembang dapat memperoleh gambaran kebutuhan dan preferensi yang lebih luas dan objektif. Data ini dapat digunakan untuk memprioritaskan fitur-fitur yang paling penting dan bernilai tinggi bagi pengguna akhir. Dalam proses ini model pengembangan perangkat lunak yang bersifat iteratif dan inkremental seperti Ahile sangat dianjurkan. Model ini memungkinkan pengembang untuk mengembangkan sistem secara bertahap dalam siklussiklus pendek, kemudian mendapatkan umpan balik langsung dari klien pada setiap tahapnya. Dengan cara ini, ketidakjelasan kebutuhan yang awalnya ada dapat diperbaiki dan disesuaikan secara berkelanjutan sehingga produk akhir benar-benar sesuai dengan kebutuhan bisnis klien. Pendekatan ini juga mendorong kolaborasi dan komunikasi yang intens antara pengembang dan klien, sehingga membangun pemahaman bersama yang lebih baik. Selain itu, pengembang harus mampu menjelaskan konsep-konsep teknis dengan bahasa yang sederhana dan mudah dimengerti oleh klien tanpa latar belakang IT. Memberikan contoh visual, prototipe awal, atau simulasi fitur dapat membantu klien memahami bagaimana sistem akan bekerja dan apa manfaatnya bagi bisnis mereka. Dengan demikian, klien dapat memberikan masukan yang lebih tepat dan terarah.

Secara keseluruhan, pendektanan terbaik untuk memahami kebiutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT adalah dengan menggabungkan teknik wawancara yang mendalam, observasi langsung, penggunaan kuesioner, serta penerapan model pengembangan yang iteratif dan kolaboratif. Pendekatan ini memungkinkan pengembang untuk menggali kebutuhan secara komprehensif, mengatasi ketidakjelasan, dan memsatikan bahwa sistem yang dirancang benar-benar dapat mendukung tujuan bisnis klien secara efektif dan efisien.

2. Untuk sebuah sistem penjualan souvenir online agar dapat bersaing di pasar digital yang semakin kompetitif, diperlukan fitur-fitur yang tidak hanya memenuhi kebutuhan dasar transaksi, tetapi juga mampu memberikan pengalaman berbelanja yang menarik, aman dan efisien bagi pelanggan. Sistem tersebut harus dirancang dengan memperhatikan tren dan tekonologi terkini yang berkembang di dunia e-commerce agar dapat menarik dan mempertahankan pelanggan dalam jangka panjang.

Salah satu fitur utama yang harus ada adalah kemudahan dalam proses pencarian dan pemilihan produk. Sistem perlu menyediakan katalog produk yang lengkap dengan deskripsi yang jelas, gambar berkualitas tinggi, dan fitur pencarian yang canggih, termasuk filter berdasarkan kategori, harga, dan popularitas. Hal ini akan membantu pelanggan menemukan produk yang mereka inginkan dengan cepat dan nyaman. Selain itu, sistem harus mampu memberikan rekomendasi produk yang produk yang dipersonalisasi berdasarkan riwayat pencarian dan pembelian pelanggan, menggunakan teknologi kecerdasan buatan (AI). Personalisasi ini dapat meningkatkan kepuasan

pelanggan dan mendorong peningkatan penjualan.

Fitur pembayaran yang aman dan beragam juga sangat penting dalam sistem penjualan online. Pelanggan harus diberikan pilihan metode pembayaran yang fleksibel, mulai dari transfer bank, kartu kredit, dompet digital, hingga metode pembayaran tanpa kontak seperti QR code dan NFC. Keamanan yang mutakhir agar data pelanggan terlindungi dari ancaman siber. Integrasi dengan layanan pembayaran digital yang terpecaya akan meningkatkan kepercayaan pelanggan dan memperlancar proses transaksi.

Pengalman berbelanja yang interaktif juga menjadi faktor pembeda di pasar digital saat ini. Fitur live shopping yang memungkinkan penjual melakukan siaran langsung untuk memperkenalkan produk, menjawab pertanyaan pelanggan secara real-time, dan memberikan demo produk dapat meningkatkan keterlinbatan pelanggan secara signifikan. Selain itu, penggunaan teknologi augmented reality (AR) dapat memberikan pengalaman visualisasi produk secara virtual, sehingga pelanggan dapat "mencoba" produk souvenir yang memiliki nilai estetika tinggi. Sistem juga harus menyediakan layanan pelanggan yang responsif dan mudah diakses, seperti chatbot berbasis Al yang dapat memberikan jawaban cepat 24/7, serta fitur live chat dengan staf customer service untuk menangani pertanyaan atau keluhan yang lebih kompleks. Layanan purna jual seperti pelacakan pengiriman secara real-time dan kebijakan pengembalian barang yang jelas juga akan meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan. Selain itu, fitur promosi dan pemasaran digital yang terintegrasi dalam sistem sangat penting untuk menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan penjualan. Sistem harus mampu mengelola berbagai jenis promo seperti diskon, cashback, voucher, dan bundling produk. Fitur gamifikasi yang mengajak pelanggan untuk berinteraksi melalui permainan atau tantangan dengan hadiah tertentu juga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan frekuensi transaksi. Integrasi dengan media sosial sebagai saluran penjualan dan promosi, seperti kemampuan untuk melakukan posting produk yang dapat langsung dibeli (shoppable posts) dan memanfaatkan influencer atau konten kreator, akan memperluas jangkauan pasar.

Dari sisi operasional, sistem harus mendukung pengelolaan stok secara real-time agar informasi ketersediaan produk selalu akurat dan mencegah kekecewaan pelanggan akibat produk habis. Integrasi dengan layanan logistik yang handal dan efisien juga sangat penting untuk memastikan pengiriman tepat waktu dan memudahkan pelanggan dalam melacak status pengiriman.

Terakhir, aspek keberlanjutan dan etika bisnis mulai menjadi perhatian konsumen modern. Oleh karena itu, sistem dapat menampilkan informasi mengenai kemasan ramah lingkungan atau produk yang diproduksi secara etis, sehingga dapat menarik segmen pasar yang peduli terhadap isu-isu tersebut.

Dengan Menggabungkan fitur-fitur tersebut, sistem penjualan souvenir online tidak hanya akan mampu memenuhi kebutuhan dasar transaksi, tetapi juga memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan, aman, dan personal. Hal ini akan menjadi kunci untuk bersaing dan berkembang di pasar digital yang dinamis dan penuh tantangan saat ini.

3. Memastikan bahwa sistem yang dibangun mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi memerlukan pendekatan desain yang berpusat pada pengguna dan berorientasi pada kemudahan penggunaan. Pendekatan ini menempatkan kebutuhan, kemampuan, dan konteks pengguna sebagai fokus utama dalam proses perancangan antarmuka sistem. Dengan demikian, sistem tidak hanya memenuhi fungsi teknis, tetapi juga dapat dioperasikan dengan intuitif oleh pengguna yang memiliki latar belakang teknis terbatas.

Salah satu langka awal yang penting adalah menerapkan prinsip Human-Centered Design (HCD), yaitu pendekatan yang mengutamakan interaksi manusia dengan sistem secara alami dan menyenangkan. Dalam proses ini, pengembang harus memahami siapa pengguna akhir sistem, bagaimana kebiasaan dan keterbatasan mereka dalam menggunakan teknologi, serta konteks di mana sistem akan digunakan. Dengan pemahaman ini, desain antarmuka dapat disesuaikan agar sesuai dengan kemampuan pengguna, misalnya dengan menggunakan bahasa yang sederhana, ikon yang mudah dimengerti, dan tata letak yang logis serta konsisten. Desain yang konsisten memungkinkan pengguna untuk belajar dan mengingat cara penggunaan sistem dengan cepat, sehingga mengurangi kebingungan dan kesalahan dalam pengoperasian.

Kemudian navigasi menjadi aspek krusial dalam memastikan sistem mudah digunakan. Menu dan tombol harus ditempatkan secara strategis sehingga pengguna dapat dengan mudah menemukan fitur yang mereka butuhkan tanpa harus melakukan banyak langkah yang membingungkan struktur informasi yang jelas dan hierarki visual yang baik membantu pengguna memahami alur kerja dalam sistem dan menyelesaikan tugas dengan efisien. Selain itu, penggunaan elemen visual yang fimiliar dan interaksi yang responsif akan memberikan umpan balik langsung kepada pengguna, sehingga mereka meras yakin bahwa tindakan mereka berhasil dilakukan.

Penggunaan prototipe dan uji coba dengan pengguna sesungguhnya juga sangat penting dalam memastikan

kemudahan penggunaan sistem. Melalui metode evaluiasi seperti usability testing atau cognitive walkthrough, pengembang dapat mengamati bagaimana pengguna berinteraksi dengan sistem, mengidentifikasi hambatan yang mereka alami, serta mengumpulkan masukan langsung untuk perbaikan. Proses iterative ini memungkinkan pengembang melakukan penyesuaian desain secara berkelanjutan berdasarkan pengalaman nyata pengguna, sehingga menghasilkan antarmuka yang benar-benar user-friendly dan sesuai dengan kebutuhan klien. Selain itu, sistem harus dirancang dengan tampilan yang sederhana dan tidak berlebihan. Pengguna yang kurang familiar dengan teknologi cenderung merasa kewalahan jika dihadapkan pada antarmuka yang dengan elemen yang tidak perlu atau fitur yang rumit. Oleh karena itu, penyederhanaan antarmuka dengan hanya menampilkan fungusfungsi utama yang esensial dapat membantu penggunaan Bahasa yang mudah dipahami, instruksi yang jelas, serta bantuan kontekstual seperti tooltip atau panduan Langkah demi Langkah juga sangat membantu dalam meningkatkan kenyamanan pengguna.

Faktor lain yang tidak kalah penting Adalah memastikan sistem responsive dan dapat diakses melalui berbagai perangkat, termasuk ponsel pintar, karena peng guna dengan latar belakang teknis terbatas seringkali lebih nyaman menggunakan perangkat yang familiar bagi mereka. Desain responsive memastikan bahwa tampilan dan fungsi sistem tetap optimal dan mudah digunakan di berbagai ukuran layer dan platform.

Secara keseluruhan, memastikan kemudahan penggunaan sistem bagi klien yang kurang familiar dengan teknologi membutuhkan pendekatan yang holistic dan berpusat pada pengguna. Dengan memahami karakteristik pengguna, menerapkan prinsip desain yang sederhana, konsisten, dan intuitif, serta melakukan evaluasi dan perbaikan berkelanjutan melalui uji coba pengguna, pengembang dapat menciptakan sistem yang tidak hanya fungsional tetapi juga mudah dioperasikan. Pendekatan ini akan meningkatkan kepuasan klien, mempercepat adopsi sistem, dan meminimalkan kebutuhan pelatihan tambahan, sehingga sistem dapat memberikan manfaat opetimal bagi bisnis klien.

Sumber Referensi:

BMP MSIM4303

https://j-pttik.ub.ac.id/index.php.j-ptik/article/download/11440/5065/80875

https;//univ45sby.ac.id/ejournal/index.php/informatia/article/download/473/403/

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



# Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Jumat, 17 Oktober 2025, 08:05

Analisis yang kamu berikan sangat logis. Tambahkan juga bagaimana cara membangun antarmuka yang sederhana bagi pengguna awam.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



# Re: Diskusi.2

oleh RATIH NIKEN PRATIWI RAMADHANI 053714635 - Kamis, 16 Oktober 2025, 02:25

Izinkan saya menjawab diskusi 2 ini,jika ada kesalahanmohon di koreksi, Terima Kasih.

Jawaban saya berupa file dibawah ini.



REKAYASA PERANGKAT DISKUSI 2 LUNAK ,RATIH.docx

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 07:41

Saya sarankan, teman-teman mahasiswa menjawab langsung pada tempat yang disediakan, TIDAK mengupload jawaban berupa file, termasuk TIDAK mengupload jawaban dengan GAMBAR ya. Terima kasih!

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>054453816 ACH. RIYANTO</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 15:49

Sebagai mahasiswa Sistem Informasi dalam pengembang perangkat lunak, saya akan memberikan panduan untuk mengatasi tantangan dalam mengembangkan platform penjualan *online* bagi klien yang tidak memiliki latar belakang IT.

## 1. Pendekatan memahami kebutuhan bisnis klien

Pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang non-IT harus **mengutamakan komunikasi yang** sederhana, terstruktur, dan berfokus pada proses bisnis eksisting klien.

## Pengumpulan data

Teknik Wawancara, melakukan wawancara terstruktur dan semi-terstruktur.

- Fokus pada "Apa" dan "Mengapa": Jangan tanyakan tentang fitur teknis, tetapi tanyakan tentang proses bisnis saat ini. Contoh: "Bagaimana Anda saat ini menerima pesanan?" atau "Apa masalah terbesar dalam mengelola inventaris Anda saat ini?"
  - **Gunakan Bahasa Sehari-hari**: Hindari jargon IT (misalnya, *database*, *API*, *server*). Ganti dengan istilah yang klien pahami (misalnya, "tempat penyimpanan data", "penghubung", "pusat sistem").
- **Teknik observasi,** amati proses bisnis klien secara langsung, seperti cara mereka menerima pesanan, mengelola stok, dan melakukan pengiriman.
  - o Ini membantu mengidentifikasi kebutuhan implisit yang mungkin tidak disadari atau terlewatkan oleh klien.
- **Teknik kuesioner**, meskipun kurang interaktif, kuesioner singkat dengan pertanyaan tertutup dapat digunakan untuk memvalidasi pemahaman atau mengumpulkan data spesifik dari proses yang sudah ada.

#### Memetakan Proses Bisnis

Gunakan hasil wawancara dan observasi untuk **membuat diagram alur (workflow)** dari proses penjualan souvenir saat ini.

- Tunjukkan diagram ini kepada klien. Visualisasi membantu klien melihat bagaimana bisnisnya berjalan dan di mana sistem *online* akan masuk, sehingga mereka dapat memberikan koreksi dan umpan balik yang lebih konkret.
- Setelah proses bisnis dipahami, kelompokkan kebutuhan (requirement) yang dikumpulkan.
  - **Kebutuhan Fungsional** (*Functional Requirement*): Apa yang harus dilakukan sistem (misalnya, menerima pesanan, menampilkan produk, menghitung ongkos kirim).
  - **Kebutuhan Kinerja** (*Performance Requirement*): Seberapa cepat dan efisien sistem harus bekerja (misalnya, website harus cepat dimuat, pemrosesan pembayaran harus instan).

# 2. Fitur kunci dalam sistem penjualan souvenir online

Untuk dapat bersaing di pasar digital, sistem penjualan *online* souvenir idealnya mencakup **fitur dasar** *e-commerce* yang diperkuat dengan **elemen visual dan manajemen yang efisien**.

## Kebutuhan Fungsional Inti (Tampilan Pelanggan)

Fitur	Deskripsi
Katalog Produk & Galeri	Menampilkan produk souvenir dengan detail lengkap (deskripsi, harga, dimensi). Wajib memiliki <b>galeri foto berkualitas tinggi</b> atau bahkan video, mengingat produk souvenir sangat mengandalkan visual.
Pencarian dan Filter	Memungkinkan pelanggan mencari produk berdasarkan kategori (misalnya, pernikahan, ulang tahun), harga, bahan, atau warna.
Keranjang Belanja & Checkout	Proses penambahan produk ke keranjang, peninjauan ulang, dan proses pembayaran yang cepat dan minim langkah ( <i>seamless</i> ).

141		Diskusi.2 i Eleatining o i
	Fitur	Deskripsi
	Integrasi Pembayaran	Mendukung berbagai metode pembayaran (transfer bank, dompet digital, kartu kredit) yang aman.
	Perhitungan Ongkos Kirim Otomatis	Terintegrasi dengan layanan kurir lokal untuk menghitung biaya pengiriman berdasarkan lokasi pelanggan dan berat produk.
	Ulasan dan Rating Produk	Fitur untuk pelanggan memberikan ulasan dan nilai, yang membangun kepercayaan ( <i>trust</i> ) calon pelanggan lain.
	Notifikasi Pesanan	Konfirmasi pesanan dan <i>update</i> status pengiriman (nomor resi) melalui email atau SMS.

## Kebutuhan Fungsional Inti (Tampilan Admin/Klien)

- Manajemen Produk: Interface yang mudah digunakan untuk menambah, mengedit, atau menghapus produk, termasuk mengunggah foto.
- Manajemen Inventaris/Stok: Pelacakan stok secara real-time untuk mencegah penjualan produk yang sudah habis (over-selling).
- Manajemen Pesanan: Dashboard untuk melihat semua pesanan masuk, mengubah status pesanan (diproses, dikirim, selesai), dan melihat detail pelanggan.

## 3. Memastikan sistem yang mudah digunakan (Usability)

Memastikan sistem yang dibangun mudah digunakan oleh klien non-IT dan juga oleh pelanggan adalah hal krusial, berfokus pada Kualitas Perangkat Lunak yang dinilai dari segi kepuasan pengguna.

## Desain User Interface (UI) dan User Experience (UX)

- Sederhanakan Alur Kerja (Workflow): Desain sistem admin (untuk klien) agar workflow-nya sangat linier dan intuitif, meminimalkan jumlah klik yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas penting (misalnya, memproses
- Gunakan Ikon dan Label yang Jelas: Hindari ikon yang ambigu. Gunakan label tombol dan menu yang jelas dan sesuai dengan bahasa bisnis sehari-hari (misalnya, "Daftar Pesanan Baru" daripada "Query Order Table").
- Minimalisir Input Data Manual: Otomatiskan sebanyak mungkin proses (misalnya, perhitungan total harga, penomoran pesanan), yang juga meminimalkan potensi kesalahan.

## Dokumentasi dan Pelatihan

Mengingat klien tidak memiliki latar belakang IT, Kebutuhan Dokumentasi (Documentation Requirement) dan Kebutuhan Pendukung (Support Requirement) menjadi sangat penting.

- Dokumentasi Produk (Product Documentation): Buat panduan pengguna yang berbasis visual (banyak screenshot atau video tutorial singkat). Panduan ini harus menjelaskan cara menggunakan setiap fitur admin.
- Pelatihan yang Intensif: Lakukan sesi pelatihan tatap muka (atau online).
  - o Fokus pada skenario kasus nyata (use case): Latih klien langkah demi langkah untuk melakukan tugas-tugas harian (misalnya, "memproses pesanan fiktif pertama").
  - o Berikan support paska-implementasi awal (misalnya, jalur komunikasi cepat untuk pertanyaan dalam 1-2 bulan pertama).

# Uji Coba Pengguna (User Testing)

Libatkan klien dalam tahap uji coba menggunakan prototipe atau versi beta sistem.

- Uji Coba oleh Klien: Minta klien mencoba menjalankan tugas-tugas bisnis harian di sistem. Amati di mana mereka bingung atau kesulitan, lalu perbaiki desain berdasarkan umpan balik tersebut. Ini adalah cara terbaik untuk memastikan bahwa sistem benar-benar memenuhi kebutuhannya dan mudah ia gunakan.
- Iterasi: Kembangkan sistem secara bertahap (iterative development), agar klien dapat beradaptasi dan memberikan feedback secara berkala.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Minggu, 19 Oktober 2025, 07:10

Tanggapan kamu terarah dan realistis. Pertahankan cara berpikirmu yang solutif seperti ini! tambahakan referensi biar lebih ilmiah

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh RISKI SEPTIADI MURTI WAHYU 052218499 - Jumat, 17 Oktober 2025, 18:54

1. Pendekatan untuk Memahami Kebutuhan Bisnis Klien yang Tidak Memiliki Latar Belakang IT

Pertama kali dalam membuat perangkat lunak adalah memahami apa yang dibutuhkan oleh klien. Untuk klien yang tidak tahu banyak tentang teknologi, cara terbaik adalah berkomunikasi dengan cara yang mudah dan bisa diikuti, seperti:

- a) Berbicara langsung dan diskusi santai: Menggunakan kalimat sehari-hari, tidak rumit, agar klien bisa menjelaskan kebutuhannya dengan lebih nyaman.
- b) Mengamati cara kerja bisnis klien secara langsung: Misalnya, melihat bagaimana proses penjualan dilakukan, pelanggan memesan barang, serta hambatan yang sering muncul.
- c) Membuat contoh tampilan sederhana: Tunjukkan bentuk awal dari sistem dalam bentuk gambar atau tampilan sederhana agar klien lebih mudah memahami tanpa harus mengerti istilah teknis.
- d) Menggambarkan alur proses bisnis: Misalnya, menggambar bagaimana pembelian souvenir dilakukan, untuk memastikan klien menyetujui bahwa alur tersebut sesuai dengan kebutuhan mereka.
- 2. Fitur yang Perlu Ada dalam Sistem Penjualan Souvenir Online

Menurut prinsip perangkat lunak dan kebutuhan bisnis online, sistem jual beli souvenir secara digital sebaiknya dilengkapi dengan fitur berikut:

- a) Keranjang Belanja: Pembeli bisa memilih produk terlebih dahulu sebelum melakukan pembayaran.
- b) Sistem Pemesanan dan Pembayaran Online: Terhubung dengan metode pembayaran digital seperti transfer bank, dompet elektronik, atau kartu kredit.
- c) Testimoni dan Rating: Membantu membangun kepercayaan bagi pembeli baru dengan ulasan dari pelanggan sebelumnya.
- d) Manajemen Stok dan Produk: Pemilik bisnis dapat mengupdate stok barang dan menambahkan produk baru secara mudah
- e) Laporan dan Analisis Penjualan: Memberikan data terkait penjualan harian, bulanan, serta produk yang paling banyak dibeli.
- 3. Cara Memastikan Sistem Mudah Digunakan oleh Klien yang Tidak Terlalu Paham Teknologi

Agar sistem bisa digunakan dengan lancar oleh klien yang bukan ahli teknologi, para pengembang harus menerapkan prinsip-prinsip kegunaan (usability) dan desain berbasis pengguna (user-centered design), yaitu:

- a) Antarmuka yang sederhana dan mudah dipahami: Gunakan ikon-ikon yang sudah dikenal, kata-kata yang gampang dipahami, serta cara berpindah di dalam sistem yang jelas.
- b) Memberikan pelatihan singkat dan panduan penggunaan: Sediakan panduan berupa teks, video, atau pelatihan langsung untuk membantu pengguna memahami cara mengoperasikan sistem.
- c) Menggunakan bahasa bisnis, bukan istilah teknis: Misalnya, gunakan frasa "Tambahkan Produk" daripada "Input

Data Barang."

- d) Menyediakan umpan balik yang jelas dari system: Misalnya, ketika transaksi berhasil, muncul pesan seperti "Pesanan Telah Terkirim."
- e) Lakukan uji coba bersama pengguna: Undang klien untuk mencoba versi awal sistem agar pengembang bisa memperbaiki bagian yang kurang mudah digunakan.

## Sumber:

- 1. Modul Universitas Terbuka, BMP STSI4202 Rekayasa Perangkat Lunak, Edisi 1.,
- 2. Afiff, Faisal. "Pilar-PilarEkonomiKreatif" <a href="http://www.feb.unpad.ac.id/id/arsip-fakultas-">http://www.feb.unpad.ac.id/id/arsip-fakultas-</a> ekonomi-unpad/opini/2198-pilar-pilar-ekonomi-kreatif (akses 28 Mei 2016).,
- 3. Leksono, Afif, Purbayu Budi Santosa. "Faktor-faktor yang mempengaruhi PendapatanIndustri Kreatif di Indonesia (Tahun 2002-2008)," Diponegoro Journal of Economic, Volume 3, Nomor 1 (2014), halaman 1-7.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Minggu, 19 Oktober 2025, 07:11

Kamu sudah memahami konsep requirement elicitation. Tambahkan metode wawancara semi-terstruktur untuk memperdalam hasil analisis.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh <u>I NYOMAN ARYA YUDIHARTA 052254338</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 22:37

Ijin Menjawab,

## Pendekatan dan Perancangan Sistem Penjualan Online untuk Klien Non-IT

Model perancangan sistem ini didasarkan pada prinsip Desain Berpusat pada Pengguna (User-Centered Design) dan Elicitasi Kebutuhan yang efektif untuk menjembatani kesenjangan antara bisnis klien dan solusi teknologi.

## I. Pendekatan untuk Memahami Kebutuhan Bisnis

Strategi komunikasi harus menghindari jargon teknis dan berfokus pada proses bisnis klien.

- 1. Elicitasi Berbasis Aktivitas (Sommerville, 2016):
- Fokus Wawancara: Pengembang harus melakukan wawancara dengan berfokus pada alur kerja harian dan masalah operasional (misalnya, kesulitan melacak stok atau menghitung ongkos kirim) daripada bertanya langsung tentang nama-nama fitur teknologi.
- Observasi Langsung: Mengamati kegiatan operasional klien secara langsung untuk memetakan proses bisnis yang sebenarnya dan mengidentifikasi pain points (titik kesulitan).
- 2. Visualisasi dan Validasi:
- User Stories: Menyusun kebutuhan dalam format "Sebagai [Pengguna], saya ingin [Tujuan], agar [Manfaat Bisnis]" untuk memudahkan klien memvalidasi relevansi fitur.
- Prototyping Sederhana: Menggunakan wireframe atau mockup visual awal. Hal ini esensial untuk menjembatani komunikasi, karena klien non-IT lebih mudah memahami sistem dalam bentuk visual yang konkret.

# II. Fitur Utama Sistem Penjualan Souvenir Online

Fitur dibagi menjadi tiga kategori utama untuk memastikan fungsionalitas dan daya saing pasar (Laudon & Laudon, 2020).

## Kategori Fitur

- 1. Transaksi & Pembelian
  - a. Fitur Kunci yang Harus Ada:
  - Katalog Produk: Foto berkualitas, deskripsi detail.
  - Keranjang Belanja & Checkout: Proses pembelian cepat.
  - Pembayaran Online: Integrasi E-Wallet, Virtual Account (VA), dan Transfer Bank.
  - b. Tujuan Bisnis: Memudahkan pelanggan menyelesaikan pembelian.
- 2. Operasional Inti
  - a. Fitur Kunci yang Harus Ada:
  - Manajemen Stok Otomatis: Mengurangi stok secara otomatis setelah penjualan.

- Manajemen Pesanan: Dashboard terpusat untuk memproses status (Pending, Shipped, dll.).
- Pelacakan Pengiriman: Integrasi real-time dengan jasa ekspedisi.
- b. Tujuan Bisnis: Meningkatkan efisiensi kerja dan mengurangi kesalahan manual.
- 3. Daya Saing Pasar
- a. Fitur Kunci yang Harus Ada:
- Ulasan Pelanggan: Membangun kredibilitas (social proof).
- Fitur Promosi: Kupon, diskon bundling.
- Tampilan Responsif Mobile: Memastikan akses mudah dari perangkat seluler.
- b. Tujuan Bisnis: Memungkinkan platform bersaing dan meningkatkan konversi penjualan.

## III. Strategi Memastikan Usability untuk Klien Non-TI

Sistem harus dirancang berdasarkan prinsip user-friendly untuk memastikan klien dapat mengoperasikan sistem tanpa rasa takut atau kesulitan teknis (Pressman & Maxim, 2020).

- 1. Desain Antarmuka Administratif:
- Jelas dan Sederhana: Menggunakan ikon intuitif dan istilah sehari-hari (common terms), bukan jargon TI (misalnya, ganti "Entri Data" menjadi "Tambah Produk Baru").
- Alur Kerja Linier: Memastikan setiap tugas penting (seperti memproses pesanan) memiliki alur yang jelas, langkah demi langkah.
- 2. Dukungan dan Pelatihan:
- Contextual Help: Menyediakan tooltip atau ikon bantuan (?) di samping fitur-fitur penting yang memberikan panduan instan.
- Panduan Visual: Membuat video tutorial pendek dan panduan visual sederhana (lebih disukai daripada manual teks yang panjang).
- User Acceptance Test (UAT): Melakukan uji coba dengan klien sebagai pengguna akhir untuk memastikan sistem tidak hanya memenuhi spesifikasi tetapi juga sesuai dengan kemampuan dan kenyamanan pengguna.
  - Pendampingan: Menyediakan pelatihan langsung yang fokus pada skenario operasional harian.

#### Sumber Referensi

Sukamto, R. A. (2021). Rekayasa perangkat lunak. Universitas Terbuka.

Pressman, R. S., & Maxim, B. R. (2020). Software engineering: A practitioner's approach (9th ed.). McGraw-Hill Education.

Sommerville, I. (2016). Software engineering (10th ed.). Pearson Education.

Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2020). Management information systems: Managing the digital firm (16th ed.). Pearson.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Minggu, 19 Oktober 2025, 07:12

Sangat baik! Kamu mampu melihat hubungan antara teknologi dan kebutuhan bisnis.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>MUHAMMAD HAIDAR ALESSANDRO ABROR 050757557</u> - Jumat, 17 Oktober 2025, 22:46

pendekatan dan perancangan sistem penjualan online untuk klien non it dilakukan dengan komunikasi sederhana tanpa istilah teknis, pengembang perlu melakukan wawancara santai untuk memahami alur kerja harian seperti cara mencatat pesanan atau menghitung ongkos kirim, observasi langsung di tempat usaha untuk mengetahui masalah nyata dalam operasional, serta menggambarkannya dalam bentuk visual seperti flowchart atau user stories agar klien mudah memahami

setelah kebutuhan dipahami pengembang membuat prototyping sederhana berupa wireframe atau mockup agar klien bisa melihat bentuk sistem tanpa harus mengerti bahasa pemrograman, proses validasi lebih mudah karena klien bisa memberikan masukan dari tampilan nyata bukan dari penjelasan abstrak

fitur utama sistem penjualan souvenir online meliputi katalog produk dengan foto dan deskripsi, keranjang belanja

dan checkout cepat, pembayaran online melalui e wallet atau transfer bank, manajemen stok otomatis agar berkurang setelah penjualan, dashboard pesanan dengan status pending hingga dikirim, pelacakan pengiriman otomatis terhubung ekspedisi, ulasan pelanggan sebagai bukti sosial, serta fitur promosi seperti kupon atau diskon

agar mudah digunakan oleh klien non it sistem harus memiliki tampilan sederhana menggunakan istilah sehari hari seperti tambah produk bukan entri data, setiap alur kerja harus jelas langkah demi langkah, sistem memberi umpan balik seperti pesanan berhasil dikirim agar pengguna merasa yakin

untuk mendukung penggunaan jangka panjang diperlukan panduan seperti tooltip bantuan di setiap fitur, video tutorial singkat, serta pelatihan langsung jika diperlukan, uji coba bersama pengguna atau user acceptance test dilakukan agar pengembang bisa memperbaiki bagian yang masih membingungkan

dengan pendekatan ini klien yang tidak paham teknologi tetap bisa mengoperasikan sistem secara mandiri, bisnis mereka lebih efisien, dan mampu bersaing di pasar digital

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Minggu, 19 Oktober 2025, 07:13

Analisis kamu menunjukkan kemampuan problem-solving yang kuat. Tambahkan ide promosi digital dalam sistem tersebut. tambahkan juga referensinya ya

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh MUHAMMAD FERDIANSYAH 053535258 - Sabtu, 18 Oktober 2025, 11:18

- 1. Untuk membantu pemilik usaha souvenir yang tidak memiliki latar belakang IT dalam mengembangkan platform penjualan online, pendekatan terbaik adalah melakukan komunikasi yang sederhana dan visual, menggunakan bahasa sehari-hari untuk menggali kebutuhan bisnisnya. Cara ini membantu menggali kebutuhan tanpa membingungkan klien dengan istilah teknis. Misalnya, menyajikan contoh proses pemesanan atau alur pelanggan secara gambar bisa sangat membantu dalam mendapatkan gambaran yang jelas dari klien.
- 2. Fitur penting dalam sistem penjualan souvenir online yang kompetitif:
- Katalog produk lengkap dengan foto jelas dan deskripsi detail.
- Fitur customisasi desain souvenir supaya pelanggan bisa menyesuaikan produk (misal cetak logo atau nama event).
- Sistem pemesanan dan pembayaran mudah dengan berbagai metode (transfer bank, e-wallet, kartu kredit).
- Pengelolaan inventaris real-time agar stok tidak habis secara tiba-tiba.
- Fitur pengiriman cepat dan pelacakan pesanan.
- Customer service atau chat support untuk konsultasi pelanggan.
- Sistem manajemen stok dan laporan penjualan untuk memudahkan pemilik usaha memantau bisnisnya
- 3. Menjamin sistem mudah dipakai oleh klien kurang familiar teknologi:
  - Desain antarmuka pengguna (UI) yang sederhana, tanpa menampilkan banyak menu yang kompleks
  - Memberikan tutorial singkat atau panduan pengguna yang jelas dalam bahasa yang mudah dipahami
  - Fitur otomatisasi yang mengurangi input manual dari klien.
  - Melakukan uji coba dan mendapatkan feedback dari klien secara langsung untuk memastikan kemudahan penggunaan sebelum peluncuran penuh
  - Memberikan dukungan pelanggan yang siap membantu jika ada kendala teknis. Pendekatan ini mengutamakan aspek kemudahan dan kenyamanan klien sebagai pengguna utama sistem.

Kesimpulannya, untuk membantu klien non-IT, komunikasi sederhana dan penggunaan visual sangat penting dalam memahami kebutuhan mereka. Sistem penjualan online souvenir ideal harus lengkap mulai dari katalog, customisasi, pembayaran, hingga pengiriman dan dukungan pelanggan. Desain sistem harus mudah digunakan dan disertai

bantuan agar klien yang awam teknologi dapat operasikan dengan lancar.

## Sumber referensi:

- Pendapat sendiri
- MSIM 4303 / Modul 2

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Minggu, 19 Oktober 2025, 07:14

Penjelasan kamu tentang pendekatan komunikasi dengan klien sangat bagus. Tambahkan juga bagaimana hasilnya bisa didokumentasikan

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh <u>054313301 ADISTI MELANI DIVARA MAHARANI</u> - Sabtu, 18 Oktober 2025, 20:34

Nama : Adisti Melani Divara Maharani

NIM: 054313301 UPBJJ: Surabaya

Selamat malam, izin menjawab pertanyaan – pertanyaan diskusi 2 diatas

## Studi Kasus:

Seorang pemilik usaha souvenir ingin mengembangkan platform penjualan online untuk menjangkau lebih banyak le

Sebagai pengembang perangkat lunak, kita bertanggung jawab untuk membantu klien ini mengidentifikasi kebutuk

## Pertanyaan Diskusi:

- 1.Bagaimana pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT? Selebum merencanakan fitur teknik, kita perlu memastikan bahwa kita benar benar memahami apa yang dibutuhkan klien seperti :
- Melakukan wawancara mendalam bertanya bukan hanya apa yang dilakukan, tapi bagaimana mereka sekarang melakukan proses penjualan, pemesanan, pembayran, pengiriman stok, promosi, dan masalah apa saja yang sering muncul
- Observasi, mengikuti klien saat mereka menerima pesanan, memeriksa stok, paket, kurir, promosi
- Bentuk personal pengguna dan skenario agar kita mengetahui fitur apa yang benar benar berguna
- Uji protipe dengan pengguna nyata untuk melihat bagian yang membingungkan.
- 2. Fitur apa saja yang sebaiknya ada dalam sistem penjualan souvenir online agar dapat bersaing di pasar digital? Untuk menentukan fitur sistem penjualan online yang tepat bagi klien, mulailah dengan wawancara mendalam untuk memahami tujuan bisnisnya, target pasar, dan proses kerja yang sudah ada.
- Fitur untuk pengguna (klien dan pelanggan)
- a. *Katalog Produk yang Jelas:* Gambar berkualitas tinggi dengan beberapa sudut pandang, Deskripsi detail dan spesifikasi (ukuran, bahan, dll.).
- b. *Kerjanjang Belanja dan Daftar Keinginan :* Kemudahan menambah, menghapus, dan memperbarui item, Kemampuan untuk menyimpan item untuk nanti (daftar keinginan).
- c. *Proses Checkout yang Mudah :* Opsi pengiriman yang beragam, Integrasi dengan berbagai metode pembayaran (transfer bank, dompet digital, kartu kredit/debit).
- d. *Ulasan Produk :* Fitur untuk pembeli memberikan ulasan dan rating p[roduk, Memperkuat kepercayaan calon pembeli .

- Fitur untuk administrasi (pemilik toko)
- Manajemen Produk: Mudah menambah, mengedit, dan menghapus produk, Manajemen stok secara otomatis.
- Manajemen Pesanan: Melacak status pesanan (baru, diproses, dikirim, selesai), Mencetak faktur.
- Manajemen Pelanggan : Melihat daftar pelanggan dan riwayat pembelian mereka.
- Analitik dan Laporan : Laporan penjualan, produk terlaris, tren pembeli, Data ini penting untuk strategi bisnis ke depan.
- Promosi dan Diskon: Membuat kode kupon atau program diskon.
- 3. Bagaimana kita bisa memastikan bahwa sistem yang kita bangun mudah digunakan oleh klien yang kurang famil

Untuk memastikan bahwa sistem yang dibangun mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi, diperlukan pendekatan berorientasi pada pengguna melalui beberapa langkah berikut:

- Analisis Kebutuhan Pengguna (User Reserch)

Sebelum merancang sistem, lakukan wawancara atau survei terhadap calon pengguna untuk memahami kemampuan teknologi, kebiasaan, dan kebutuhan mereka.

- Desain Antarmuka yang Sederhana dan Intuitif (User Interface Design)

Gunakan tampilan yang bersih, ikon yang mudah dikenali, serta bahasa yang sederhana. Hindari istilah teknis yang rumit dan gunakan panduan visual (seperti ikon, warna, dan tombol besar) untuk memudahkan navigasi.

- Penerapan Prinsip UX (User Experience)

Fokus pada alur penggunaan yang logis dan mudah diikuti. Misalnya, meminimalkan jumlah langkah dalam setiap proses, menyediakan pesan bantuan (tooltips), serta memberi umpan balik yang jelas saat pengguna melakukan tindakan.

- Uji Coba Langsung dengan Pengguna (User Testing)

Sebelum sistem diluncurkan, lakukan pengujian langsung bersama calon pengguna non-teknis untuk melihat bagian mana yang membingungkan.

#### Sumber Referensi:

- Kusnadi, D. (2020). *Rekayasa Perangkat Lunak: Konsep dan Penerapan dalam Pengembangan Aplikasi.* Yogyakarta: Deepublish.
- Prahasti, R. (2019). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi. Bandung: Informatika.
- Sugiarto, A., & Nugroho, A. (2021). Manajemen Proyek Teknologi Informasi. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wahyudi, D. (2022). Pemrograman Aplikasi Berbasis Framework. Yogyakarta: ANDI.
- Sutopo, A. H. (2021). Rekayasa Perangkat Lunak Berorientasi Objek. Yogyakarta: Andi.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



# Re: Diskusi.2

oleh <u>AJAY SUPRIADI 04001670</u> - Minggu, 19 Oktober 2025, 07:16

Penjelasan kamu menunjukkan pemahaman mendalam terhadap peran pengembang. Sangat baik!

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh <u>054546411 AIMAN YUSUF WICAKSONO</u> - Minggu, 19 Oktober 2025, 11:57

- 1. Pendekatan terbaik untuk memahami klien yang tidak memiliki background IT menurut saya dapat diawali dengan beberapa cara berikut:
  - Melakukan wawancara langsung: Dengan melakukan wawancara langsung, klien dapat menjelaskan kebutuhan, harapan, dan proses bisnis mereka secara langsung, sementara kita (pengembang) dapat mengedukasi dasardasar tentang software yang akan atau sedang dibangun. Cara ini adalah yang terbaik menurut saya untuk melakukan pendekatan secara langsung kepada klien tanpa background IT. Melalui interaksi ini, klien akan mendapatkan edukasi dasar tentang IT, membuat mereka menjadi lebih paham tentang konsep dasar software dan proses pembuatannya.
  - Pembuatan dokumentasi: Pembuatan dokumentasi sangatlah penting, karena baik klien dengan background IT maupun non-IT akan sangat terbantu oleh adanya dokumen formal. BRD (Business Requirement Document)

adalah salah satu dokumen yang sangat penting sebelum pengembangan aplikasi dilakukan. Di dalam dokumentasi ini akan dijelaskan banyak hal secara lebih lengkap, mulai dari fitur hingga panduan cara menggunakan aplikasi.

- 2. Fitur yang sebaiknya ada dalam sebuah sistem penjualan souvenir:
  - Katalog Produk: Ini dapat memudahkan *customer* untuk mencari produk yang akan dibeli. Pertimbangkan desain dan informasi yang ada pada katalog untuk menunjang performa penjualan.
  - Tautan Pembelian Langsung (Redirect): Fitur ini akan sangat diperlukan untuk aplikasi skala sederhana yang tidak mengintegrasikan fitur penjualan langsung. Fitur ini akan langsung mengarahkan *customer* ke platform penjualan secara langsung, bisa berupa *e-commerce* atau aplikasi *chat* seperti WhatsApp.
  - SEO (Search Engine Optimization): Fitur ini sangat penting karena merupakan kunci agar produk klien dapat ditemukan secara mudah oleh customer melalui search engine. Implementasinya dapat berupa penambahan elemen untuk indexing data seperti title, price, content, dan lainnya.
- 3. Buat sistem sesimpel mungkin. Klien dengan *background* non-IT akan mengalami kesulitan jika kita secara langsung memberikan sistem penjualan yang kompleks. Oleh karena itu, rancanglah sistem semudah mungkin untuk klien dengan memprioritaskan beberapa fitur dasar yang memang sangat dibutuhkan untuk mengatasi masalahnya.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Senin, 20 Oktober 2025, 16:15

Analisis kamu realistis dan terfokus pada kebutuhan utama. Terus kembangkan pemikiran aplikatif seperti ini. tambahkan referensi agar jawaban lebih ilmiah

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



# Re: Diskusi.2

oleh MUHAMMAD RIZQI PRATAMA 053580633 - Minggu, 19 Oktober 2025, 19:38

1. Pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis untuk klien non IT, lakukan pendekatan Teknik Wawancara dan Observasi, gunakan bahasa komunikasi yang lebih umum agar mudah dimengerti oleh klien dengan background non IT dan tidak menggunakan istilah-istilah IT. Fokus pada pembicaraan perkerjaan mereka sehari-hari yang mudah dipahami. Mengapa melakukan pendekatan Teknik Wawancara dan Observasi?

Teknik Wawancara dan Observasi,

dengan teknik wawancara kita dapat menggali informasi lebih dalam dan dapat informasi langsung dari narasumber/klien. Teknik ini juga dapat menggali kebutuhan klien secara lebih bebas dan klien juga dapat lebih mudah mengungkapkan kebutuhan secara lebih bebas. Setelah wawancara lakukan teknik observasi bisnis melihat bagaimana alur proses bisnis dari sisi klien dan sisi pengguna dari mulai hingga akhir.

- 2. Fitur yang ada untuk sistem penjualan souvenir online agar dapat bersaing di pasar digital,
- -Halaman produk seperti: gambar, deskripsi souvenir, harga, jenis, warna/ukuran, stok barang.
- -Keranjang untuk checkout

Pengguna data memasukan barang yang diinginkan ke dalam keranjang sehingga mereka bisa dapat informasi biaya yang harus dikeluarkan

-Sistem pembayaran

agar dapat bersaing di pasar digital, dipastikan pembayaran harus terintegrasi dengan E-wallet, Transferbank, dan lain-lain, untuk menjangkau pembeli/pengguna dari luar wilayah maupun luar negeri.

-Responsif disemua perangkat,

Mayoritas pengguna biasanya pengguna Mobile tetapi tidak menutup kemungkinan dari perangkat lain. Pastikan tampilan sistem responsif terhadap semua perangkat.

-Notifikasi

misal Emal/Whatsapp otomatis ke pemilik atau pelanggan saat terdapat order diterima/dikirim

-Fitur Diskon/ Voucher

Fitur ini sangat penting untuk menarik para calon pembeli.

- 3. Untuk memastikan bahwa sistem yang dibangun mudah untuk klien yang kurang familiar dengan teknologi, gunakan pendekatan desain yang berpusat pada pengguna seperti:
- -Tampilan sistem harus simple dan konsisten seperti Ikon yang jelas, tombol yang besar, tidak banyak menu yang membingungkan.
- -Buat panduan dan dukungan

Pastikan sediakan panduan yang jelas, seperti video tutorial, alur penggunaan, atau FAQ. Berikan dukungan yang responsif misal fitur help desk atau fitur chat yang terintegrasi dengan AI sehingga dapat menjawab dengan cepat. Kemudian berikan dukungan berupa Pelatihan atau workshop Penggunaan sistem.

-Lakukan Uji penggunaan sistem

Uji sistem secara langsung agar dapat mengidentifikasi kebingungan atau kesulitan saat digunakan, sehingga hasil uji sistem untuk menyempurnakan desain dan fungsi dalam sistem yang telah dibuat.

Sumber:

BMP Rekayasa Perangkat Lunak MSIM430301

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Senin, 20 Oktober 2025, 16:15

Kamu sudah menekankan pentingnya komunikasi dengan klien. Coba tambahkan bagaimana dokumentasi kebutuhan dapat membantu proses pengembangan.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



# Diskusi.2

oleh <u>MIA AULIA 051618649</u> - Minggu, 19 Oktober 2025, 21:28

Assalamualaikum selamat malam pak, Izin saya melampirkan jawaban diskusi 2

1. Bagaimana pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT?

Dalam berinteraksi dengan klien yang tidak memiliki latar belakang IT, pendekatan yang paling efektif adalah membangun komunikasi yang jelas, lugas, dan penuh empati. Penting untuk menghindari penggunaan istilah teknis yang rumit atau penjelasan yang berbelit-belit, karena hal itu dapat menghambat pemahaman dan menciptakan jarak. Sebaliknya, fokuslah pada kebutuhan nyata bisnis mereka dan bagaimana solusi yang ditawarkan dapat menjawab tantangan tersebut secara konkret.

Sebagai mitra bisnis, kita perlu memposisikan diri bukan sebagai teknisi semata, melainkan sebagai konsultan yang mampu memahami dinamika usaha klien dan membantu mereka mengambil keputusan teknologi yang tepat. Pendekatan ini tidak hanya membangun kepercayaan, tetapi juga mendorong kolaborasi yang efektif sehingga solusi yang dihadirkan benar-benar relevan dan memberi nilai tambah bagi perkembangan bisnis klien. Komunikasi yang sederhana dan berorientasi pada manfaat praktis akan memperkuat hubungan profesional dan memastikan keberhasilan implementasi IT sesuai dengan tujuan bisnis.

Memahami kebutuhan klien yang tidak memiliki latar belakang IT memerlukan pendekatan yang mendalam dan berkelanjutan, bukan hanya sekadar pertemuan sekali atau pengisian formulir standar. Proses ini harus melibatkan sesi diskusi atau wawancara informal yang bersifat eksploratif, di mana kita membuka ruang bagi klien untuk berbagi pengalaman dan tantangan mereka secara lebih leluasa.

Dari diskusi atau wawancara informal, kita bisa mengurai kebutuhan secara alami, kemudian menerjemahkannya ke dalam solusi digital. Proses ini sering disebut sebagai pendekatan user-centered design atau design thinking, di mana fokusnya adalah pada pengalaman pengguna, bukan pada fitur semata.

2. Bagaimana pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT?

Dalam merancang fitur sistem penjualan souvenir online, penting untuk mempertimbangkan kebutuhan dari dua perspektif utama: pelanggan dan pemilik usaha.

Dari sisi pelanggan

- Kemudahan mencari dan menemukan produk souvenir yang diinginkan dengan fitur pencarian dan kategori yang jelas.
- Tampilan visual yang menarik dan estetis, karena souvenir bukan produk kebutuhan pokok, sehingga desain dan foto yang memikat sangat menentukan keputusan beli.
- Sistem checkout yang sederhana dan cepat agar proses pembelian tidak membingungkan atau menyulitkan.
- Metode pembayaran yang beragam dan mudah diakses, seperti transfer bank, e-wallet, dan pembayaran melalui kartu kredit/debit.

Dari sisi pemilik usaha

- Dashboard yang user-friendly untuk mengelola produk, memantau dan memproses pesanan, serta mengatur stok secara efisien.
- Fungsi dasar yang cukup sederhana di tahap awal agar pemilik usaha tidak kewalahan mengoperasikan sistem.
- Fitur tambahan seperti analitik penjualan, laporan keuangan, dan pengelolaan promosi dapat dikembangkan secara bertahap sesuai dengan perkembangan dan kebutuhan bisnis.

Pendekatan ini membantu memastikan sistem penjualan souvenir online berfungsi optimal, mudah digunakan oleh semua pihak, dan siap berkembang seiring waktu.

3. Bagaimana kita bisa memastikan bahwa sistem yang kita bangun mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi?

Mendesain sistem yang mudah digunakan oleh klien non-teknis menuntut kita untuk benar-benar memposisikan diri sebagai pengguna awam. UI/UX harus dibuat sesederhana dan seintuitif mungkin, dengan bahasa yang mudah dipahami dan tanpa istilah teknis yang membingungkan. Proses atau alur kerja dalam sistem perlu diminimalkan sehingga setiap tugas dapat diselesaikan dalam beberapa langkah mudah saja.

Untuk membantu adaptasi pengguna, penggunaan tutorial interaktif, tooltips yang muncul saat pengguna membutuhkan penjelasan, atau video singkat sebagai panduan akan sangat efektif. Pendekatan ini tidak hanya mempercepat pemahaman, tetapi juga meningkatkan kenyamanan dalam mengoperasikan sistem.

Selain aspek desain, membangun hubungan jangka panjang dengan klien juga sangat penting. Menyediakan layanan dukungan pasca-launching serta pelatihan singkat secara berkala akan menumbuhkan rasa percaya diri klien dalam menggunakan sistem secara mandiri. Dengan begitu, sistem tidak hanya berfungsi secara teknis, tetapi juga memberikan nilai tambah nyata bagi pengguna non-teknis.

Keberhasilan sebuah proyek tidak semata-mata ditentukan oleh kecanggihan teknologi yang dikembangkan, melainkan lebih ditentukan oleh sejauh mana teknologi tersebut relevan dan mudah digunakan oleh orang-orang yang menjadi penggunanya. Teknologi yang hebat sekalipun akan kehilangan makna jika tidak mampu menjawab kebutuhan nyata dan tidak ramah bagi pengguna. Oleh karena itu, fokus utama haruslah pada penciptaan solusi yang sederhana, praktis, dan mampu memberikan manfaat langsung bagi pengguna dalam konteks sehari-hari mereka.

## Sumber:

- BMP MSIM4203 Rekayasa Perangkat Lunak Modul 2
- Norman, D. A. (2013). The Design of Everyday Things. Basic Books.
- Cooper, A., Reimann, R., & Cronin, D. (2007). About Face 3: The Essentials of Interaction Design. Wiley.
- IDEO.org. (2015). The Field Guide to Human-Centered Design.
- Sukamto. R.A. (2018). Rekayasa Perangkat lunak terstruktur dan berorientasi objek. Bandung: Informatika

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Senin, 20 Oktober 2025, 16:16

Sangat baik! Kamu memahami bahwa edukasi klien juga penting dalam proyek TI. Terus asah pemahaman ini ya!

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh ELVIRA CITRA PARDENY 051115567 - Minggu, 19 Oktober 2025, 22:24

Sebagai pengembang perangkat lunak, kita harus mengambil peran sebagai Analis Bisnis untuk menjembatani kesenjangan antara kebutuhan klien non-TI dan solusi teknis, menggunakan strategi terstruktur untuk mengungkap kebutuhan yang tidak terartikulasi. Strategi ini meliputi mengubah fokus komunikasi menjadi penggalian tujuan dan pain points bisnis klien; memvisualisasikan alur kerja klien secara non-teknis untuk mengidentifikasi proses yang perlu diotomatisasi (yang kemudian menjadi fitur inti); membuat Prioritas Kebutuhan dengan mengkategorikan fitur sebagai Must-Have untuk membangun MVP (Minimum Viable Product); dan terakhir, melakukan Validasi Visual Awal menggunakan Wireframe atau Mockup agar desain yang intuitif dan bernilai bisnis dapat dipastikan sebelum coding

1. Bagaimana cara terbaik memahami kebutuhan klien yang tidak mengerti teknologi?

Cara terbaik adalah berbicara menggunakan bahasa bisnis, bukan bahasa teknis, dan banyak menggunakan gambar.

Hindari Istilah Sulit (Jargon TI): Jangan gunakan kata-kata seperti "server," "database," atau "integrasi API." Ganti dengan fokus pada masalah sehari-hari mereka, misalnya: "Bagaimana cara memastikan stok tidak habis saat ada banyak pesanan?"

Gambarkan Alur Kerja: Minta klien menceritakan langkah demi langkah bagaimana mereka bekerja saat ini. Lalu, gambarkan prosesnya di kertas atau papan tulis (seperti membuat komik alur kerja). Setiap bagian yang bisa dibuat otomatis akan menjadi fitur.

Buat Contoh Tampilan Sederhana (Mockup): Gambarlah cepat di kertas atau komputer tentang bagaimana tampilan sistem nantinya. Ini jauh lebih mudah dipahami klien daripada dokumen Panjang.

2. Fitur apa yang harus ada di sistem jualan souvenir online agar laris?

Agar sistem jualan souvenir bisa bersaing, fiturnya harus menonjolkan keunikan produk dan memudahkan pembeli.

Fitur Kunci Sistem Penjualan Souvenir Online Agar Laris:

Pameran & Showcase Produk

Tampilan Visual Berkualitas Tinggi: Mendukung foto beresolusi tinggi, fitur zoom, dan idealnya tampilan 360 derajat (untuk melihat detail souvenir dari berbagai sisi).

Fitur Kustomisasi Real-time: Pelanggan bisa melihat pratinjau langsung di layar ketika menambahkan nama atau desain kustom pada souvenir.

Pencarian dan Filter Canggih: Memungkinkan pembeli memfilter berdasarkan Tema (Pernikahan, Kantor), Bahan (Kayu, Keramik), atau Warna, bukan hanya harga.

Transaksi & Pembayaran

4.Keranjang Belanja dan Checkout Cepat: Proses pembelian yang singkat (maksimal 3-4 langkah) untuk mengurangi pembatalan.

5.Integrasi Multi-Payment Gateway: Menerima berbagai metode pembayaran: transfer bank otomatis, e-wallet (Dana, GoPay, OVO), dan kartu kredit.

Logistik & Pengiriman

6.Kalkulator Ongkir Otomatis (Real-time): Terintegrasi langsung dengan berbagai jasa kurir untuk menghitung biaya kirim secara akurat saat pelanggan memasukkan alamat.

7.Pelacakan Pesanan Otomatis: Sistem mengirimkan update status pengiriman dan nomor resi secara otomatis melalui WhatsApp atau email kepada pembeli.

Pemasaran & Kepercayaan

8.Ulasan (Review) dan Rating Produk: Fitur untuk menampilkan ulasan dan bintang dari pelanggan yang sudah membeli (Social Proof).

9. Fitur Kupon dan Bundle: Kemampuan untuk membuat kode diskon dan menawarkan diskon otomatis untuk pembelian paket atau jumlah besar.

10.Integrasi Media Sosial: Tombol share yang mudah ke platform media sosial dan opsi login menggunakan akun Google/Facebook.

3. Cara memastikan sistem mudah dipakai oleh klien yang kurang paham teknologi?

Kuncinya adalah desain yang sangat sederhana, jelas, dan selalu memberi petunjuk.

Desain "Bersih": Jangan penuhi layar dengan banyak tombol dan tulisan. Tampilkan hanya hal-hal penting. Tombol harus besar dan jelas.

Umpan Balik (Feedback) Jelas: Setelah klien melakukan sesuatu (misalnya, menekan tombol "Simpan"), sistem harus langsung memberi tahu, "Data berhasil disimpan!" dengan tanda centang hijau. Jangan biarkan klien bingung apakah aksinya berhasil.

Mencegah Kesalahan: Buat sistem yang sulit untuk salah. Misalnya, jika kolom hanya boleh diisi angka (seperti harga), pastikan klien tidak bisa memasukkan huruf.

Uji Coba Langsung: Sebelum sistem dipakai, minta klien mencobanya sendiri untuk menyelesaikan tugas sederhana (misalnya, "Coba tambahkan 3 produk baru"). Amati di mana mereka bingung. Titik kebingungan itulah yang harus diperbaiki.

Bantuan Instan: Sediakan ikon bantuan (?) di sebelah fitur yang rumit. Jika diklik, langsung muncul penjelasan singkat yang mudah dipahami.

Sumber Refrensi:

Universitas Terbuka. (Tahun BMP). Rekayasa Perangkat Lunak: STSI4202. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.

Pressman, Roger S., dan Maxim, Bruce R. (Tahun Edisi). Software Engineering: A Practitioner's Approach. New York: McGraw-Hill Education.

Sommerville, Ian. (Tahun Edisi). Software Engineering. Boston: Pearson Education.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh AJAY SUPRIADI 04001670 - Senin, 20 Oktober 2025, 16:17

Analisis kamu sudah tepat sasaran. Mungkin bisa ditambahkan contoh sistem e-commerce sederhana seperti Tokopedia atau Shopee sebagai perbandingan.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh MUHAMMAD DAFFA RIZKY PRASETYA 054818576 - Senin, 20 Oktober 2025, 17:53

Assalamualaikum

Izin menjawab bapak/ibu

Nama: Muhammad Daffa Rizky Prasetya

Nim:054818576

Menurut saya, pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT adalah dengan menggunakan pendekatan komunikasi berbasis wawancara dan observasi langsung. Sebagai pengembang, kita perlu menanyakan hal-hal sederhana seperti alur bisnis, jenis produk yang dijual, bagaimana transaksi biasanya dilakukan, serta kendala yang dihadapi dalam penjualan offline. Pendekatan Business Process Analysis dan metode Use Case Diagram juga bisa membantu memetakan kebutuhan tanpa harus menjelaskan istilah teknis yang rumit. Dengan begitu, kita bisa menerjemahkan bahasa bisnis klien menjadi bahasa teknis pengembangan sistem.

Untuk fitur-fitur yang sebaiknya ada dalam sistem penjualan souvenir online, saya menilai beberapa komponen pentingnya antara lain:

- 1. Katalog produk interaktif (dengan foto, harga, dan deskripsi lengkap).
- 2. Keranjang belanja dan sistem checkout otomatis.
- 3. Integrasi pembayaran digital seperti QRIS, e-wallet, dan transfer bank.
- 4. Manajemen stok dan laporan penjualan.
- 5. Fitur ulasan pelanggan dan rating produk agar lebih kompetitif.
- 6. Dashboard admin sederhana untuk menambah/mengubah produk tanpa perlu pengetahuan teknis.

Agar sistemnya mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi, kita perlu menerapkan prinsip User-Centered Design (UCD). Artinya, tampilan dan alur aplikasi harus sederhana, konsisten, serta menggunakan istilah yang mudah dipahami (misalnya, tombol "Tambah Produk" daripada "Insert Data"). Selain itu, penting juga memberikan pelatihan singkat atau manual pengguna digital agar klien merasa percaya diri menggunakan sistemnya sendiri.

Dengan pendekatan tersebut, kita tidak hanya membantu klien mendapatkan aplikasi yang berfungsi, tetapi juga membangun kepercayaan dan pemahaman teknologi secara bertahap — yang merupakan nilai penting dalam hubungan antara pengembang dan pemilik usaha.

Sumber

Pressman, R. S. (2019). Software Engineering: A Practitioner's Approach. McGraw-Hill Education.

Nielsen, J. (2020). Usability Engineering. Morgan Kaufmann Publishers.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



#### Re: Diskusi.2

oleh <u>ULIKTA MUTAWAFINA 051517222</u> - Senin, 20 Oktober 2025, 18:56

1. Pendekatan Terbaik untuk Memahami Kebutuhan Bisnis Klien yang Tidak Memiliki Latar Belakang IT.

Ketika klien tidak memahami aspek teknis, pengembang perlu menggunakan pendekatan komunikasi berbasis kebutuhan bisnis (business-oriented approach) dengan metode berikut:

a. Wawancara dan Observasi

Menurut modul STSI4202, tahap awal analisis sistem dimulai dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Tujuannya untuk memahami:

- Proses bisnis saat ini (manual atau semi-digital),
- Masalah yang dihadapi klien (misal: promosi kurang luas, stok tidak tercatat dengan baik),
- Tujuan bisnis (meningkatkan penjualan dan jangkauan pelanggan).
- => Contoh pertanyaan wawancara:
- Bagaimana proses penjualan souvenir saat ini dilakukan?
- Apakah ada kesulitan dalam mengelola stok atau pesanan?
- Fitur apa yang diharapkan dari sistem online?
- b. Use Case Diagram dan Storyboard

Karena klien tidak memahami bahasa teknis, gunakan representasi visual seperti use case diagram atau storyboard untuk menjelaskan fungsi sistem dengan cara yang mudah dimengerti.

Metode ini membantu klien "melihat" alur sistem tanpa harus memahami kode atau istilah teknis.

c. Prototyping (Pendekatan Iteratif)

Modul STSI4202 menjelaskan bahwa prototyping adalah metode efektif untuk klien non-teknis.

Pengembang membuat rancangan antarmuka sederhana yang dapat diuji langsung oleh klien. Dari situ, umpan balik digunakan untuk penyempurnaan sistem sebelum tahap implementasi.

2. Fitur yang Sebaiknya Ada dalam Sistem Penjualan Souvenir Online

Berdasarkan prinsip perancangan sistem informasi e-commerce dalam STSI4202 dan praktik bisnis digital, fitur penting meliputi:

- a. Fitur Utama (Core Features)
- 1. Katalog Produk Interaktif Menampilkan foto, deskripsi, harga, dan stok barang.
- 2. Keranjang Belanja (Shopping Cart) Untuk memudahkan pelanggan menambah atau menghapus produk sebelum checkout.
- 3. Sistem Pembayaran Online Integrasi dengan e-wallet, transfer bank, atau payment gateway (seperti Midtrans, Xendit).
- 4. Manajemen Pesanan Klien dapat memantau pesanan yang masuk, status pembayaran, dan pengiriman.

- 5. Manajemen Stok Otomatis Memperbarui jumlah stok secara real time saat terjadi transaksi.
- b. Fitur Pendukung (Supporting Features)
- 1. Fitur Promosi dan Diskon Untuk menarik pelanggan baru.
- 2. Testimoni dan Rating Pelanggan Meningkatkan kepercayaan pembeli.
- 3. Chat/Customer Service Untuk komunikasi langsung antara penjual dan pembeli.
- 4. Dashboard Laporan Penjualan Memberikan analisis data sederhana bagi klien, seperti total penjualan harian atau produk terlaris.
- 5. Integrasi Media Sosial Untuk memperluas jangkauan promosi melalui Instagram, Facebook, atau WhatsApp Business.
- 3. Cara Memastikan Sistem Mudah Digunakan oleh Klien Non-Teknis

Agar sistem ramah pengguna (user friendly), pengembang perlu memperhatikan aspek berikut:

a. Desain Antarmuka yang Sederhana dan Konsisten

Gunakan prinsip User-Centered Design (UCD) — desain difokuskan pada kebutuhan dan kebiasaan pengguna, bukan hanya pada fungsionalitas teknis.

Contohnya:

- Gunakan ikon dan istilah umum seperti "Tambah ke Keranjang" atau "Pesan Sekarang".
- Hindari istilah teknis seperti "synchronize database".
- b. Pelatihan dan Dokumentasi Pengguna

Sediakan panduan penggunaan (user manual) sederhana serta pelatihan singkat bagi klien agar mereka memahami cara mengoperasikan sistem, sesuai arahan dalam modul STSI4202 tentang user acceptance and training.

c. Uji Coba Pengguna (User Acceptance Test)

Lakukan UAT (User Acceptance Testing) bersama klien untuk memastikan sistem berjalan sesuai harapan dan mudah digunakan sebelum implementasi penuh.

Daftar Pustaka:

- Modul STSI4202 Analisis dan Perancangan Sistem Informasi. Jakarta: Penerbit Universitas Terbuka.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2020). Management Information Systems: Managing the Digital Firm. Pearson Education.
- Sommerville, I. (2016). Software Engineering (10th ed.). Pearson Education.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh YUSUP SUPRIATNA 052621317 - Senin, 20 Oktober 2025, 22:57

Selamat malam, saya izin menjawab.

# 1. Pendekatan terbaik untuk memahami kebutuhan bisnis klien yang tidak memiliki latar belakang IT

Pendekatan utama yang dapat dilakukan adalah dengan menggunakan komunikasi yang sederhana dan visual agar klien dapat memahami konsep sistem tanpa istilah teknis yang rumit. Beberapa langkah yang dapat diterapkan antara lain:

- Wawancara langsung dan observasi lapangan. Pengembang dapat menanyakan proses bisnis yang sedang berjalan, kendala yang dihadapi, serta tujuan utama yang ingin dicapai melalui sistem online.
- Pembuatan *mockup* atau prototipe sederhana. Visualisasi antarmuka membantu klien memahami alur sistem tanpa harus membayangkan aspek teknisnya.
- Pendekatan *use case* dan *user story*. Pengembang dapat menggambarkan situasi nyata seperti "Pelanggan memesan produk souvenir secara online" untuk memudahkan klien memberikan masukan.

• Komunikasi berkelanjutan. Diskusi dan umpan balik secara berkala perlu dilakukan untuk memastikan pemahaman antara pengembang dan klien tetap selaras.

Pendekatan ini sesuai dengan prinsip *requirement engineering* dalam *Software Engineering* yang menekankan kolaborasi aktif antara pengembang dan pemangku kepentingan (Sommerville, 2016).

## 2. Fitur yang sebaiknya ada dalam sistem penjualan souvenir online

Agar sistem dapat bersaing di pasar digital, berikut beberapa fitur penting yang perlu dikembangkan:

- 1. Katalog Produk Digital Menampilkan daftar souvenir dengan gambar, deskripsi, harga, dan ketersediaan stok.
- 2. Fitur Pencarian dan Kategori Produk Memudahkan pelanggan menemukan barang sesuai tema atau jenis souvenir.
- 3. Keranjang Belanja dan Pembayaran Online Memungkinkan transaksi cepat dan aman melalui berbagai metode pembayaran (transfer bank, e-wallet, kartu kredit).
- 4. Manajemen Pesanan dan Stok Otomatis Membantu pemilik usaha memantau transaksi dan ketersediaan produk secara real time.
- 5. Sistem Ulasan dan Rating Pelanggan Meningkatkan kepercayaan pembeli baru melalui testimoni pelanggan sebelumnya.
- 6. Fitur Promosi dan Diskon Menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama dengan promo menarik.
- 7. Dashboard Laporan Penjualan Menyajikan data penjualan dan tren pembelian untuk membantu pengambilan keputusan bisnis.

Sebagai contoh, platform seperti Etsy atau Tokopedia menggunakan kombinasi fitur-fitur ini untuk memberikan kemudahan bagi pengguna dan meningkatkan daya saing di pasar digital.

# 3. Cara memastikan sistem mudah digunakan oleh klien yang kurang familiar dengan teknologi

Agar sistem tetap ramah bagi pengguna awam, pengembang harus memperhatikan aspek User Experience (UX) dan User Interface (UI). Pendekatan yang dapat dilakukan antara lain:

- Desain antarmuka sederhana dan intuitif. Hindari tampilan yang terlalu kompleks; gunakan warna kontras, ikon jelas, serta navigasi konsisten.
- Gunakan istilah yang familiar. Misalnya, ganti istilah "checkout" dengan "lanjutkan pembelian" agar lebih mudah dipahami.
- Berikan panduan penggunaan. Sertakan *tooltip*, panduan singkat, atau video tutorial agar pengguna dapat belajar secara mandiri.
- Lakukan uji coba dengan pengguna awam. Melalui *usability testing*, pengembang dapat mengetahui bagian mana yang membingungkan dan memperbaikinya sebelum sistem diluncurkan.
- Responsif di berbagai perangkat. Pastikan sistem dapat diakses melalui ponsel maupun komputer agar lebih fleksibel digunakan.

Dengan pendekatan UX yang berfokus pada kebutuhan pengguna, sistem akan terasa lebih mudah dioperasikan, bahkan bagi klien yang kurang berpengalaman dalam teknologi digital.

#### Sumber Referensi:

- Kadir, A. (2019). Pengenalan Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi.
- Sugianto, D., & Santoso, H. (2020). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi: Pendekatan Praktis Berbasis Proyek.* Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sritrusta Sukaridhoto. (2022). Rekayasa Perangkat Lunak. Universitas Terbuka, Tangerang Selatan.
- Suharjono, T. (2021). *E-Commerce: Strategi dan Implementasi Bisnis Digital di Indonesia*. Bandung: Informatika.

Tautan permanen Tampilkan induk Balas



## Re: Diskusi.2

oleh MOCH RISWAN LUTFIN ANFA 051141089 - Senin, 20 Oktober 2025, 23:16

Nama: Moch Riswan lutfin Anfa

Nim: 051141089

Izin menjawab pertanyaan dari diskusi diatas trimakasih

Sebagai pengembang perangkat lunak, peran saya adalah menjembatani kesenjangan antara kebutuhan bisnis dan solusi teknologi.

Berikut adalah pendekatan dan fitur yang disarankan:

1. Pendekatan Terbaik untuk Memahami Kebutuhan Klien Non-IT

Pendekatan terbaik adalah menggunakan metode yang sederhana, visual, dan berfokus pada hasil bisnis ketimbang jargon teknis.

Pendekatan Deskripsi:

A. Wawancara Terstruktur Berbasis Masalah.

Daripada bertanya "Fitur apa yang Anda mau?", tanyakan "Apa masalah/kendala terbesar Anda saat ini?" (misalnya, kesulitan mencatat pesanan, produk cepat habis, dll.). Tanyakan juga "Bagaimana proses penjualan Anda saat ini?" dari awal hingga akhir. Ini membantu mengidentifikasi pain points yang perlu diatasi sistem.

B. Sesi Workshop Pemodelan Proses.

Ajak klien membuat diagram alir sederhana (bisa hanya dengan kertas dan spidol) untuk memvisualisasikan langkah-langkah bisnisnya (misalnya, Pelanggan \rightarrow Pilih Produk \rightarrow Bayar \rightarrow Kirim). Ini membuat kebutuhan eksplisit dan meminimalkan asumsi.

C. Menggunakan Prototype dan Mockup Sederhana.

Tunjukkan contoh visual (wireframe atau mockup) dari platform sejenis. Misalnya, "Apakah Anda ingin halaman produk terlihat seperti ini?" atau "Apakah proses checkout seperti ini sudah cukup sederhana?". Demonstrasi visual lebih mudah dipahami daripada deskripsi teknis.

D. Metode Minimum Viable Product (MVP).

Fokus pada fitur paling esensial yang memungkinkan penjualan bisa terjadi. Jelaskan bahwa sistem akan dibangun secara bertahap (iteratif), dimulai dari yang paling penting. Ini mengurangi rasa terbebani klien dan mempercepat peluncuran.

E. Menghindari Jargon Teknis.

Gunakan bahasa sehari-hari. Misalnya, ganti database dengan "tempat penyimpanan data", User Experience (UX) dengan "kenyamanan penggunaan", dan hosting dengan "sewa tempat di internet".

2. Fitur Esensial Sistem Penjualan Souvenir Online

Untuk bersaing di pasar digital, sistem penjualan souvenir online (e-commerce) harus memiliki fitur yang berfokus pada kemudahan pembelian dan manajemen stok/pesanan yang efektif.

A. Fitur untuk Pelanggan (Frontend)

- Katalog Produk yang Menarik:
  - Galeri Foto Berkualitas Tinggi (beberapa sudut pandang) dan Deskripsi Detail (bahan, ukuran, cara perawatan).
  - Kategori Produk (misalnya, Baju, Gantungan Kunci, Khas Daerah X) dan Fitur Pencarian yang cepat.

- Keranjang Belanja (Shopping Cart) & Checkout yang Sederhana: Proses pembayaran/pemesanan maksimal 3-4 langkah.
- Pilihan Pembayaran Beragam: Mendukung transfer bank (manual dan virtual account), e-wallet (GoPay, OVO, Dana), dan idealnya pembayaran cash-on-delivery (COD) jika diperlukan.
- Integrasi Logistik/Ongkos Kirim: Kalkulasi ongkos kirim otomatis berdasarkan alamat dan berat (bekerja sama dengan jasa kurir lokal/nasional).
- Testimoni dan Ulasan Pelanggan: Untuk membangun kepercayaan (trust) dari pembeli baru.
- B. Fitur untuk Pemilik Usaha (Backend/Admin)
- Manajemen Produk: Mudah menambahkan, mengedit, menghapus produk, mengatur harga, dan mengelola varian (warna, ukuran, desain).
- Manajemen Stok (Inventaris): Pelacakan stok secara real-time dan notifikasi stok menipis (penting untuk bisnis souvenir yang mungkin handmade atau terbatas).
- Manajemen Pesanan: Dashboard untuk melihat status semua pesanan (Baru, Diproses, Dikirim, Selesai), memudahkan pencetakan label pengiriman, dan pembaruan status ke pelanggan.
- Laporan Penjualan Dasar: Laporan sederhana tentang produk terlaris, total pendapatan, dan riwayat pesanan (tidak perlu terlalu kompleks, fokus pada angka kunci).
- Pengaturan Promosi: Kemampuan untuk membuat kode diskon atau promosi harga khusus dengan mudah.
- 3. Memastikan Sistem yang Mudah Digunakan (Usability)

Kemudahan penggunaan (Usability) sangat penting, terutama untuk klien yang kurang familiar dengan teknologi. Ini melibatkan desain antarmuka dan dukungan pelatihan.

A. Prinsip Desain

- Antarmuka Pengguna (UI) yang Bersih dan Intuitif:
  - Minimalkan Kebisingan: Gunakan desain yang minimalis dengan kontras yang jelas.
  - Konsistensi: Semua tombol dan elemen navigasi harus terlihat dan berfungsi sama di setiap halaman.
- Navigasi Jelas: Gunakan label yang sederhana dan mudah dipahami (misalnya, ganti "Inventaris" dengan "Kelola Stok").
- Mengutamakan Proses Bisnis Klien: Susun menu navigasi admin berdasarkan alur kerja klien sehari-hari (misalnya, Pesanan \rightarrow Stok \rightarrow Laporan).
- Meminimalisasi Input Manual: Gunakan fitur dropdown, pilihan otomatis, dan validasi data (misalnya, memastikan harga yang dimasukkan adalah angka).
- Feedback Visual yang Jelas: Berikan konfirmasi yang jelas untuk setiap tindakan (misalnya, setelah menekan tombol "Simpan", tampilkan pop-up "Produk Berhasil Diperbarui!" atau gunakan warna merah untuk peringatan).
- Responsif (Mobile-Friendly): Pastikan sistem backend dapat diakses dan dikelola dengan baik melalui smartphone, karena klien mungkin sering menggunakannya saat bepergian.
- B. Dukungan dan Pelatihan
- Pelatihan Berbasis Tugas (Task-Based Training): Fokuskan pelatihan pada tugas-tugas spesifik yang harus dilakukan klien (misalnya, "Cara Menambah Produk Baru", "Cara Mengubah Status Pesanan"). Buat panduan langkah demi langkah yang ringkas.
- Dokumentasi Sederhana: Sediakan video tutorial singkat (2-3 menit per fitur utama) dan manual pengguna yang menggunakan screenshot daripada teks teknis.
- Dukungan Paska Peluncuran: Tawarkan dukungan teknis selama beberapa bulan pertama untuk mengatasi kendala yang muncul saat klien sudah benar-benar menggunakannya dalam operasi sehari-hari.

Sumber referensi:

Materi pembelajaran sesi 2

Modul 2 MSIM4303

Tautan permanen Tampilkan induk Balas

◀ Materi Inisiasi

Lompat ke...

Kehadiran Sesi ke-3 ▶

# ... Navigasi

- ✓ <u>Dasbor</u>
- ★ Beranda situs
- > Laman situs
- ✓ Kelasku
  - > STSI4203.108
  - STSI4202.42
    - > <u>Peserta</u>

# ⊞ <u>Nilai</u>

- > Pendahuluan
- > Sesi 1
- ∨ Sesi 2
- ₩ Kehadiran Sesi ke-2
- Materi Inisiasi

# □ Diskusi.2

- > <u>Sesi 3</u>
- > <u>STSI4103.119</u>
- > MKKI4201.278
- > <u>STSI4201.161</u>
- > STSI4205.331
- > STSI4104.284
- > MKDI4202.1514
- > Kelas

# Administrasi

Forum administrasi

Berlangganan dinonaktifkan

Follow Us: f in in if

UNIVERSITAS TERBUKA ©2025

Anda masuk sebagai <u>INDRAWAN LISANTO 053724113</u> (<u>Keluar</u>) <u>Dapatkan aplikasi seluler</u>