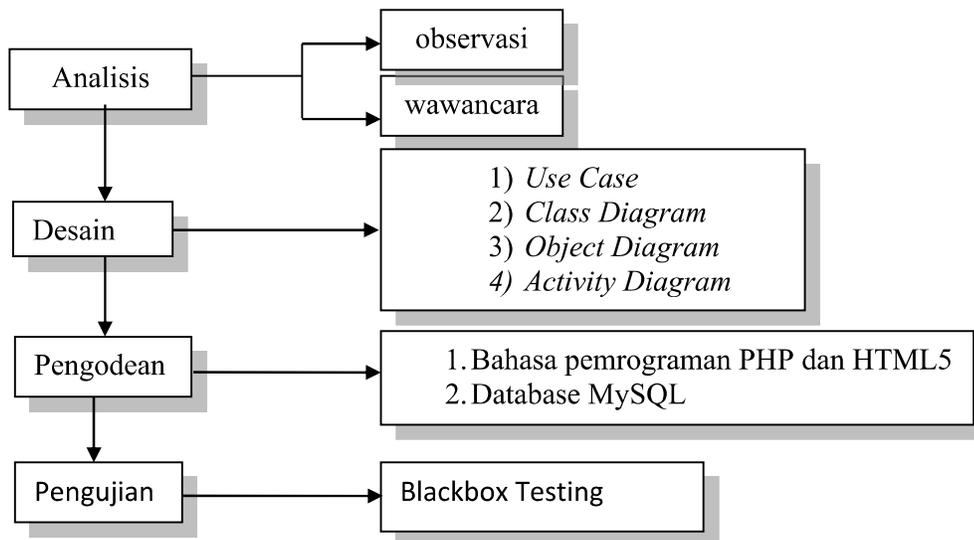


## BAB III METODE PENELITIAN

### 3.1. Desain penelitian



**Gambar 3.1.** Ilustrasi Desain penelitian

#### 3.1.1. Analisis

Analisis adalah proses pengumpulan kebutuhan dilakukan secara intensif untuk menspesifikasi kebutuhan perangkat lunak agar dapat dipahami perangkat lunak seperti apa yang dibutuhkan oleh user. (Rochaety, 2011: 27).

Penulis memulai analisis penelitian objek dengan observasi. Pada tanggal 08 september 2016, peneliti memulai observasi langsung ke top 100 tembesi. Penulis menemui owner lee brothers celluler dan melihat langsung bagaimana sistem lama berjalan. Penulis juga melakukan wawancara spontan dengan owner dan supervisor yang berada di lee brothers celluler saat itu. Dari wawancara yang

secara spontan tersebut diketahui bahwa lee brothers celluler menjual asesoris *handphone* grosir dan eceran.

### **3.1.2. Desain**

Desain adalah proses multilangkah yang fokus pada desain pembuatan program perangkat lunak termasuk struktur arsitektur perangkat lunak, representasi antarmuka, dan proses pengodean. (Rochaety, 2011: 27).

Desain yang dipakai pada sistem baru dipenelitian ini penulis menggunakan beberapa diagram diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) *Use Case*
- 2) *Class Diagram*
- 3) *Object Diagram*
- 4) *Activity Diagram*

### **3.1.3. Implementasi/Kode/Coding**

Alat dan bahan yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

- 1) Bahasa pemrograman PHP dan HTML5
- 2) Database MySQL

### **3.1.4. Pengujian**

Pengujiana fokus pada perangkat lunak secara dari segi logik dan fungsional dan memastikan bahwa semua bagian sudah di uji. (Rochaety, 2011: 27).

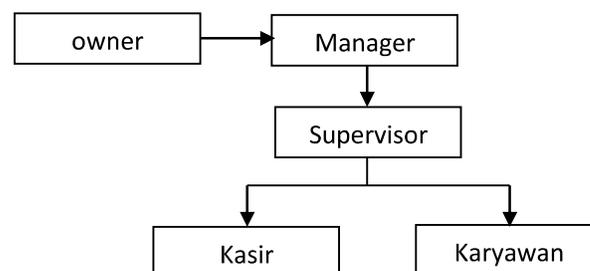
Pengujian akan dilakukan dengan blackbox testing karena blackbox testing loadingnya lebih cepat. Pada tahap ini pengujian dilakukan pada tombol-tombol fungsional yaitu home, pendaftaran member, pendaftaran *reseller*, pesan *feedback*, lihat pembelian, lihat member, lihat *reseller*, lihat *feedback*, simpan, *login*, dan *logout*.

### 3.2. Objek Penelitian

Lee brothers celluler adalah toko yang memasarkan asesoris *handphone* grosir dan eceran di kota batam. Lee brothers celluler masih baru di buka di ruko top 100 tembesi. Lee brothers celluler juga belum memiliki sistem informasi pemasaran berbasis *web* saat ini. Lee brothers celluler terletak di ruko mall top 100 tembesi blok H3 no. 7.

Banyaknya pesaing yang ,menjual produk yang sama dengan lee brothers celluler, Sehingga perlu strategi baru untuk pemasaran dari lee brothers celluler. Lee brothers celluler buka mulai jam 10 pagi sampai jam 5 sore. Lee brothers celluler menjual berbagai macam asesoris *handphone*, menerima pengecekan kerusakan dan *service handphone*.

Struktur Organisasi pada lee brothers celluler adalah sebagai berikut:



**Gambar 3.2** Struktur Organnisasi

Penjelasan fungsi dari gambar struktur organisasi:

1. *Owner*. Fungsi *owner* adalah:

- a. Mengawasi kinerja seluruh karyawan
- b. Mengecek kopian nota pembelian

2. *Manager*. Fungsi seorang *manager* adalah:

- a. Pemilik dan pengawas data keuangan di lee brothers celluler
- b. Seleksi karyawan baru
- c. Pengambil keputusan

3. *Supervisor*. Tugas *supervisor* adalah:

- a. mengatur dan mengawasi karyawan dan prosedur penjualan di lee brothers celluler.
- b. Menangani penjualan melalui social media.

4. Kasir. Fungsi kasir adalah:

- a. Orang yang menangani/ menerima uang pembayaran dari pembeli
- b. Mencatat nota pembelian.

5. Karyawan. Fungsi karyawan adalah:

- a. Orang yang menjaga konter
- b. Melayani pelanggan yang datang ke lee brothers celluler.

### 3.3. Analisa SWOT Program

Berdasarkan sistem yang sedang berjalan maka diketahui analisis swot adalah sebagai berikut:

- I. Menurut pendapat Ahmadi dan Hermawan *Strength* (kekuatan) adalah Strategi yang memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang.

Kekuatan dari sistem pemasaran yang dilakukan saat ini adalah:

1. Lee brothers celluler memiliki tempat jualan/konter yang terletak di ruko top 100.
2. Penjualan berbagai macam asesoris handphone, menerima pengecekan kerusakan dan *service handphone* dengan service yang sangat cepat dan akurat.

- II. *Weakness* (kelemahan) adalah Strategi yang digunakan untuk mengambil kesempatan guna menutup kelemahan.

Kelemahan dari sistem pemasaran yang dilakukan saat ini adalah:

1. Belum memiliki *website* sebagai penunjang teknologi pemasaran yang saat ini telah berkembang pesat.
2. Jangkauan pemasaran lee brothers celluler belum menjangkau seluruh batam.

- III. *Opportunity* (Peluang) adalah Strategi menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman.

Peluang dari sistem pemasaran yang akan dilakukan adalah:

1. Perkembangan sistem informasi dan gadget kota Batam yang terus-menerus meningkat membuat pangsa pasar *website* semakin besar.
2. Makin meningkatnya kepercayaan masyarakat batam terhadap jual beli online karena kesibukan masyarakat yang tak sempat ke tempat jual beli.
3. Adanya peluang untuk mengembangkan sistem berbasis *web* dengan penggunaan sistem informasi.

IV. *Thread* (ancaman) adalah Strategi yang digunakan untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman.

Ancaman dari sistem pemasaran yang dilakukan saat ini adalah pemasaran yang akan dilakukan adalah:

1. Perusahaan kompetitor yang terus meningkatkan sistemnya.

### **3.4. Analisa Sistem yang Berjalan**

Sistem yang berjalan dan yang selama ini telah lama di lakukan di lee brothers celluler adalah:

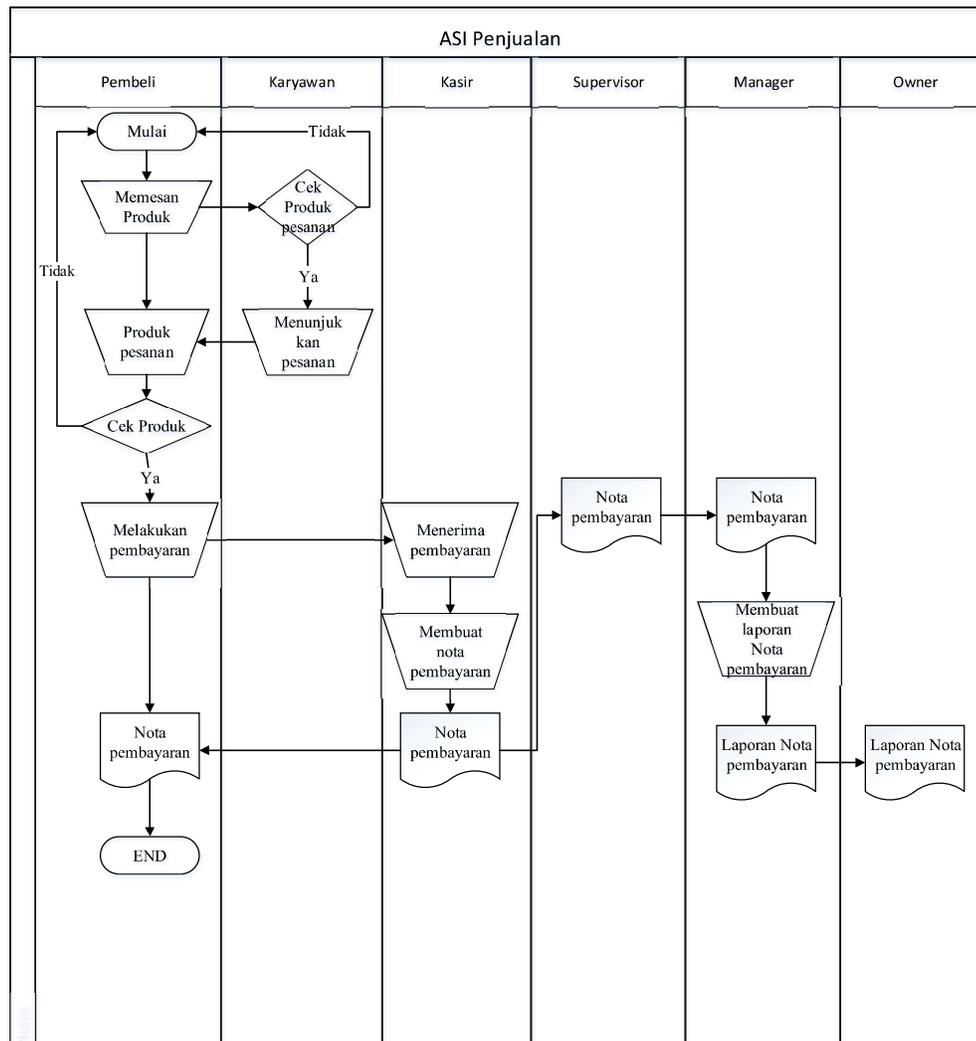
Pembeli memesan produk yang diinginkan kepada karyawan lee brothers celluler. Kemudian karyawan tersebut cek produk pesanan jika produk tersedia lalu ditunjukkan kepada pembeli, jika produk tidak tersedia karyawan memberitahu pada pembeli untuk memesan kembali. Lalu pembeli cek produk yang diberikan oleh karyawan apakah sesuai dengan keinginannya. Setelah

menemukan produk yang sesuai dengan keinginan pembeli, pembeli kemudian melakukan pembayaran ke kasir. Kemudian kasir membuat nota pembelian untuk pembeli yang telah melakukan pembayaran. Lalu nota pembayaran tersebut dicek oleh supervisor lee brothers celluler dan diberikan nota pembayaran pada manajer. Setelah itu nota pembayaran dicek oleh manajer, lalu manajer membuat laporan nota pembayaran. Kemudian laporan nota pembayaran diberikan pada owner. Setelah itu kasir memberikan nota asli kepada pembeli sebagai akhir transaksi penjualan.

Itulah sebabnya mengapa pemasaran lewat *web* dibutuhkan saat ini oleh lee brothers celluler. Apalagi saat ini pemasaran dengan *website* sudah terkenal seiring bertumbuhnya pemakaian *gadget* dan internet di indonesia.

### **3.5. Aliran Sistem Informasi yang Berjalan**

Aliran sistem yang berjalan saat ini pada lee brothers celluler adalah sebagai berikut:



**Gambar 3.3.** ASI Sistem yang sedang berjalan

### 3.6. Permasalahan yang sedang dihadapi

Lee brothers celluler mulai dibuka pada tahun 2016. Lee brothers celluler menjual asesoris *handphone* grosir dan eceran, menerima pengecekan kerusakan *handphone* dan *service handphone*. Sejak dibuka hingga saat ini lee brothers celluler belum memiliki *website* pemasaran. Selama ini lee brothers celluler

memasarkan produknya di tokonya yang terletak di Ruko Mall top 100 blok H3 no. 7.

Permasalahan yang dihadapi oleh lee brotherss celluler adalah:

1. Lee brothers celluler belum memiliki *website* sebagai penunjang pemasaran secara online.
2. Pemasaran konvensional yang dilakukan oleh lee brothers celluler belum membuat lee brothers celluler dikenal pasar global khususnya di kota batam.

### **3.7. Usulan Pemecahan Masalah**

Usulan pemecahan masalah pada lee brothers celluler, penulis mengajukan usulan pemecahan masalah sebagai berikut:

1. Penulis membuat rancang bangun sistem informasi pemasaran berbasis *web* yang menangani penjualan dengan notifikasi melalui sms pada lee brothers celluler.
2. Penulis membuat rancang bangun sistem informasi pemasaran berbasis *web* yang menangani promosi produk.
3. Penulis membuat *web* yang dapat menyelesaikan masalah di perusahaan dengan membuat *website* pemasaran untuk mengenalkan dan memasarkan produk perusahaan.