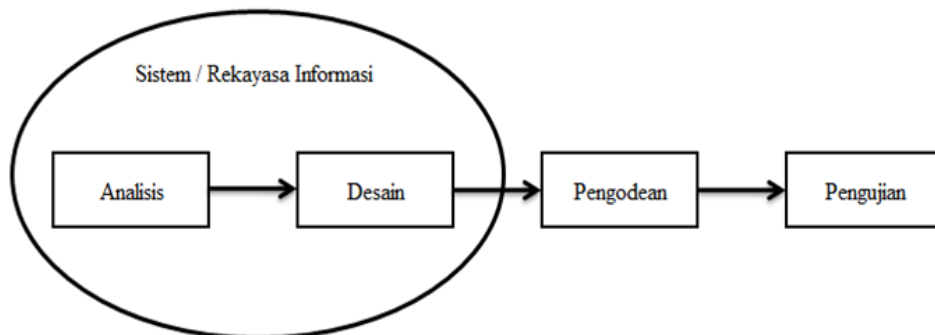


BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Desain Penelitian

Pengembangan aplikasi sistem informasi penjualan ini akan menggunakan metode sekuensial linier (*waterfall*). Metode *waterfall* merupakan metode pengembangan perangkat lunak yang sistemik dan sekuensial yang mulai pada tingkat dan kemajuan sistem sampai analisis, desain, kode, test, dan pemeliharaan. Berikut ini adalah tahapan dari model *waterfall* (Rosa 2013: 29).



Gambar 3.1 Model Waterfall (Rosa 2013: 39)

1. Analisis

Proses menganalisis dan pengumpulan kebutuhan sistem yang sesuai dengan domain informasi tingkah laku, unjuk kerja, dan antar muka (*interface*) yang di perlukan.

2. Desain

Dalam tahap ini penulis akan merancang desain dan model aplikasi yang akan dikembangkan berdasarkan hasil dari analisa pada tahap sebelumnya.

3. Kode

Pengkodean (*koding*) merupakan proses menerjemahkan desain kedalam suatu bahasa yang bisa dimengerti oleh komputer.

4. Test

Proses pengujian berfokus pada logika *internal software*, memastikan bahwa semua pernyataan sudah diuji, dan pada *external fungsional*, yaitu mengarahkan pengujian untuk menemukan kesalahan-kesalahan dan memastikan bahwa input yang dibatasi akan memberikan hasil aktual yang sesuai dengan hasil yang dibutuhkan. Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik *black box* untuk menguji fitur-fitur sistem yang telah dibangun.

3.2. Obyek penelitian

Dalam penulisan skripsi ini penulis mengadakan penelitian pada sistem penjualan pakaian di toko distro Indicator, yang berlokasi di Panbil Mall Lnt.01 No. 36a Muka Kuning Batam. Penulis menggunakan objek penelitian distro Indicator karena dalam penjualannya distro Indicator masih menggunakan cara yang manual dan *konvensional*, penulis mencoba untuk melakukan strategi penjualan baru dengan sistem *online-shopping* menggunakan *website*.

3.2.1. Sejarah singkat perusahaan

Pada era awal di mulai berdirinya distro-distro di Batam, sekelompok pencinta band metal dengan sebuah komunitas, terinspirasi untuk mengembangkan eksistensinya dengan membuat sebuah usaha distro yang pelopori oleh Bpk. Elbert kadasuman. awalnya distro indicator memakai nama jual methode distro dan merupakan usaha keluarga. Awal mulanya Bpk. Elbert kadasuman menggeluti dunia usaha yaitu sejak Alm.ayahnya yang merupakan tulang punggung keluarga membuka wiraswata pakaian jadi di daerah Tanjung Pinang. Dengan rutinitas yang ditekuni sang ayah lambat laun Bpk Elbert turun serta turut tangan membantu, begitu juga dengan saudara-saudara yang lainnya seperti Moses, Dedis, Niko, Alam, jubil dan khiting. Berkat peran dan restu keluarga, akhirnya usaha tersebut menjadi kerajaan kecil milik bersama yang berkembang pesat dan bertahan hingga sekarang dengan usaha ini distro (*distribution outlet*) indicator sebagai usaha tambahan yang menjadi prioritas saat ini dalam perkembangannya.

Awal tujuan dari didirikan distro indicator ini tiada lain adalah sebagai tempat berkumpulnya komunitas pecinta musik metal dan tempat bergaul, tetapi lama kelamaan produk yang dijual di distro ini pun banyak yang digemari kalangan anak muda khususnya kota Batam. Tidak hanya itu distro ini pun ramai dikunjungi oleh anak muda Batam, dikarenakan dahulunya pemilik distro ini sering eksis dan bergaul dengan anak muda Batam. Sehingga para *buyyer* pun banyak yang tertarik untuk belanja atau berkunjung untuk sekadar melihat-lihat produk terbaru distro Indicator

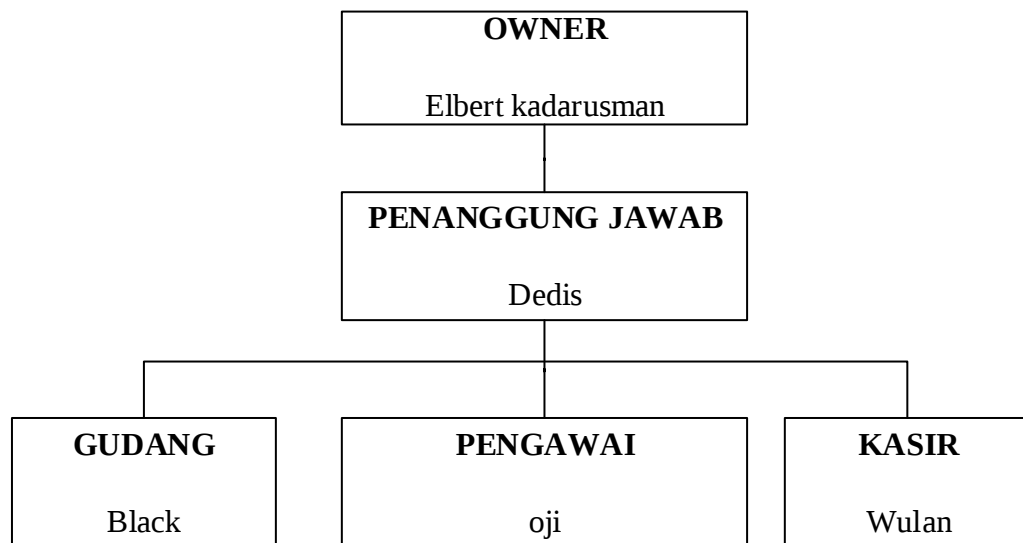
Produk yang di jual di Distro indicator berupa *clothing, accecoris, pants, etc* yang langsung di *supply* dari bandung, dengan desain-desain yang menarik, berkualitas dan harga yang terjangkau.

Distro indicator sendiri mempunyai produk yang bervariasi mulai dari model, merk serta harga yang terjangkau, sehingga dapat menarik minat para konsumen. Produk yang di jual di distro indicator tidak hanya untuk remaja, dan dewasa, akan tetapi juga anak-anak yang desainnya lucu dan menarik. Bahan yang digunakan sudah menggunakan standar distro.

3.2.2. Struktur Organisasi

Setiap perusahaan tentunya dalam menjalankan tugasnya selalu berusaha menciptakan suatu tata kerja yang baik, teratur dan rapi sebagai alat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan digarisi oleh perusahaan itu sendiri.

Begitu juga dengan distro ini. Tata kerja yang baik, teratur, dan rapi diharapkan dapat terwujud dapat terwujud dan terlaksana apa bila ada stuktur organisasi yang baik pula, yaitu struktur organisasi yang sederhana dapat berkerja secara efisien serta memungkinkan adanya pemisahan tugas, tanggung jawab dan wewenang yang jelas pada setiap bagian yang pada distro itu sendiri. Berikut ini adalah struktur organisasi distro indicator.



Gambar 3.2 Struktur organisasi Distro Indicator

3.2.3. Deskripsi Kerja

Deskripsi tugas atau *job description* adalah suatu rincian yang menunjukan posisi, tanggung jawab, wewenang, fungsi dan tugas tugas yang harus dilakukan. Deskripsi tugas perlu dibuat agar masing–masing bagian mengerti akan kedudukan didalam organisasi. Deskripsi tugas yang ada di Distro Indicator:

1. Owner
 - a. Menentukan arah dan sasaran perusahaan jangka pendek maupun jangka panjang.
 - b. Mengambil keputusan untuk segala kegiatan operasional dan manajerial perusahaan.
 - c. Mengevaluasi kinerja secara periodik.

d. Menerima dan memberhentikan karyawan.

e. Menentukan gaji karyawan.

2. Penanggung jawab distro

a. Tugas dari penanggung jawab distro ini adalah sebagai penanggung jawab sekaligus pengelola barang produksi yang sudah datang dari *supply* dan juga memberi tugas kepada pegawai sesuai dengan bidangnya masing masing.

3. Pengawai.

a. Mempunyai tugas melayani pelanggan atau konsumen yang datang.

4. Kasir.

a. Mempunyai tugas dan melayani konsumen di bidang transaksi keuangan dalam penjualan barang.

5. Gudang.

a. Mempunyai tugas di gudang untuk mengecek barang dan mengatur segala macam aktifitas gudang.

b. Menerima orderan barang dari toko dan menceknya.

3.2.4. Visi & misi

Visi distro Indicator adalah selalu membuat konsumen puas akan hasil karya dan pelayanan. Sedangkan misi distro Indicator adalah mempertahankan usaha yang sedang dijalankan dengan mengembangkan *style*, serta menjadi pusat *style* distro di Batam.

3.3. Analisa SWOT

Berikut adalah faktor-faktor analisis SWOT sistem yang sedang berjalan (konvensional) pada distro indicator.

1. *Strenght* (kekuatan)

- a. Memiliki rekan mitra usaha yang baik
- b. Memberikan spesial harga bagi *member* distro
- c. Jenis produk yang berkualitas yang selalu *uptodate* dan mampu bersaing
- d. Pakaian merupakan kebutuhan pokok manusia, sehingga keberlangsungan toko ini terjamin
- e. Mempunyai target penjualan yang jelas yaitu pakaian distro dan sebagian masyarakat telah menyadari bahwa kenyamanan, kualitas, dan fashion yang *uptodate* merupakan *fashion* yang trendi.
- f. Kepuasan pelanggan menjadi kebanggaan dan semboyan bagi distro indicator

2. *Weakness* (kelemahan)

- a. Kurangnya penerapan teknologi informasi
- b. Banyaknya pesaing dan kompetitor yang bersaing yang tidak sehat
- c. Modal terbatas untuk melengkapi kebutuhan konsumen dan fasilitas
- d. Strategi teknologi yang masi belum terarah

3. *Opportunities* (peluang)

- a. Adanya media *internet* yang semakin berkembang dapat digunakan sebagai media informasi dan penjualan yang lebih cepat dan mudah untuk menerapkan teknologi ini
- b. Dengan inovasi dan kreasi pakaian distro dengan model-model terbaru memberi kesempatan besar dalam persaingan pasar di Batam

4. *Threats* (ancaman)

- a. Kekuatan toko lain yang lebih dulu menguasai pasar
- b. Pesaingan harga dimana kompetitor berani menawarkan harga yang lebih murah dengan kualitas yang tidak jauh beda
- c. Pasar distro dan pesaing dalam dunia bisnis semakin merajalela
- d. Lingkungan bisnis yang sangat tidak pasti dan pasar yang semakin kompetitif

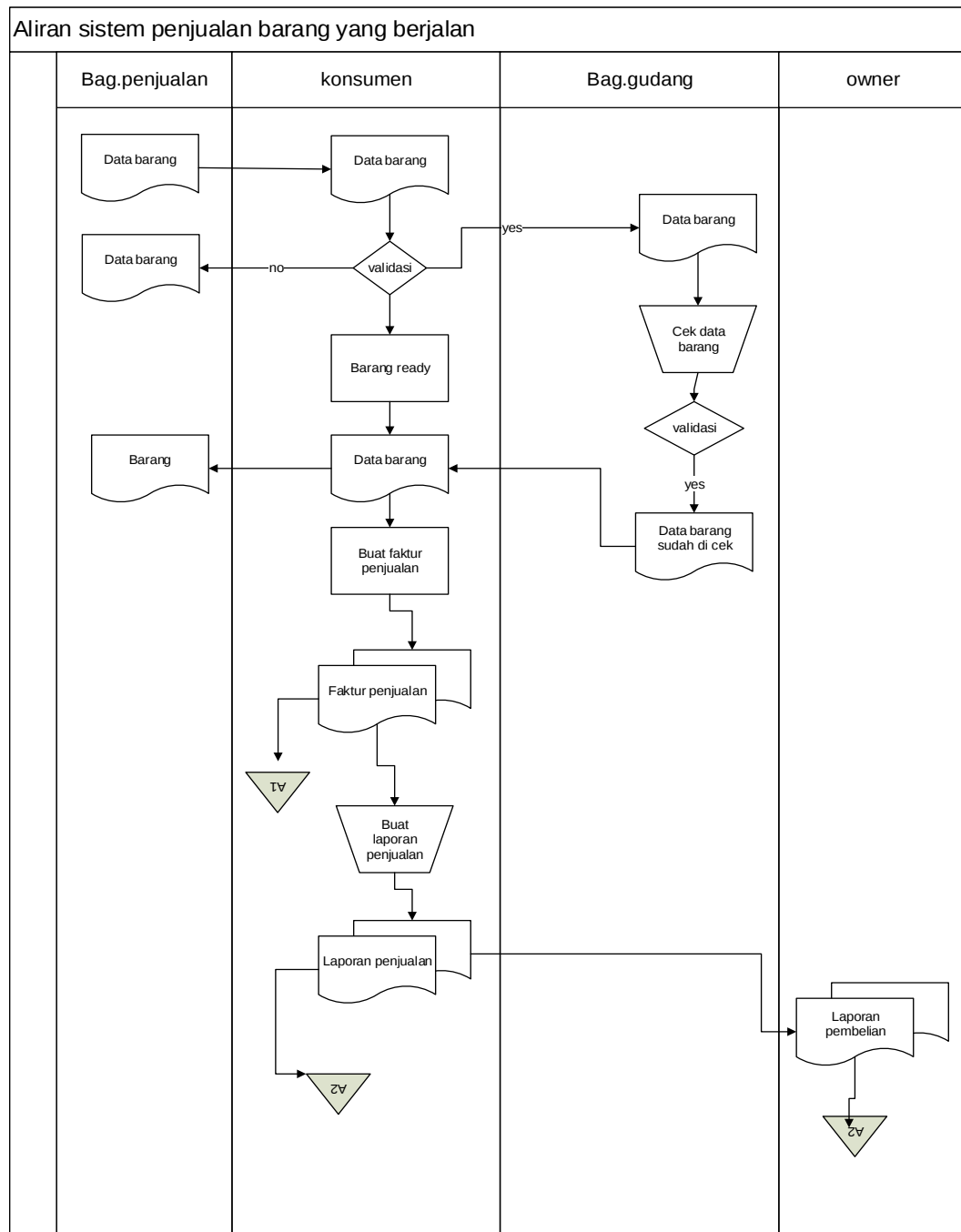
3.4. Analisa sistem yang sedang berjalan

Analisa system merupakan gambaran tentang sistem yang sedang berjalan di distro Indicator pada bagian penjualan, sistem yang digunakan masih bersifat konvensional atau konsumen datang langsung ke toko, serta sarana promosi di Distro Indicator masih menggunakan *banner* dan *browsur*.

3.5. Aliran sistem informasi yang sedang berjalan

Aliran sistem informasi yang sedang berjalan menguraikan secara sistematis aktifitas-aktifitas yang terjadi dalam sistem informasi yang ada dan sedang berjalan di distro Indicator dan sebagai dasar untuk membuat atau memperbaiki serta mempermudah prosedur yang sedang berjalan di distro indicator agar menjadi lebih baik.

3.5.1. Aliran Sistem Informasi Penjualan Barang Yang Sedang Berjalan



Gambar 3.3 aliran sistem informasi penjualan barang

Sumber : hasil Penelitian

Berikut adalah Prosedur penjualan yang sedang berjalan pada distro Indicator diantara lain adalah sebagai berikut:

1. Konsumen memberikan data barang yang akan dibeli kepada bagian penjualan
2. Data barang yang sudah diterima oleh bagian penjualan di periksa terlebih dahulu setelah di periksa maka data barang tersebut akan diberikan kebagian gudang untuk dicek
3. Kemudian bagian gudang akan memeriksa data barang tersebut , jika data barang tidak ada maka akan di berikantahukan lagi kepada konsumen,jika ada maka akan langsung di siapkan dan di berikan ke bagian penjualan
4. Kemudian bagian penjualan membuat faktur penjualan dari data barang sebanyak dua rangkap, satu rangkap di berikan untuk konsumen dan satu rangkap lagi untuk dip roses untuk laporan.
5. Setelah mendapat satu rangkap faktur penjualan kemudian dilakukan proses pembuatan laporan sebanyak dua rangkap , satu untuk arsip dan yang satu diberikan ke pimpinan

3.6. Permasalahan yang dihadapi

Setiap instansi, perusahaan atau badan usaha memiliki masalah yang masih harus dihadapi. Distro Indicator dengan sistem yang telah ada dan berjalan saat ini pun memiliki beberapa permasalahan yang dihadapi, diantaranya:

1. Keluhan konsumen yang harus datang langsung ketoko untuk belanja.

2. Kesalahan bagian penjualan yang menyatakan stok kosong, kenyataan stok barang masih ada.
3. Konsumen mengeluh akan kurang updatenya informasi barang masuk atau model baru.
4. Keluhan konsumen yang masih banyak.
5. Kurangnya sarana promosi di distro tersebut.

3.7. Usulan pemecahan masalah

Dari banyaknya permasalahan yang masih sering timbul, penulis mencoba untuk memberikan beberapa ulasan pemecahan permasalahan sebagai berikut:

1. Membuat suatu sistem informasi penjualan berbasis *website* dimana konsumen hanya perlu duduk dan barang akan dikirim.
2. Peningkatan kualitas kerja untuk bagian penjualan dengan proses perhitungan stok barang dan kalkulasi stok barang ready.
3. Dengan media informasi sistem penjualan berbasis *website*, distro Indicator dapat mengupdate barang baru/ model baru
4. Peningkatan komunikasi dan pendekatan dengan konsumen, sehingga dapat mengerti apa sebenarnya konsumen inginkan. Dengan pendekatan secara intensif, konsumen akan merasa lebih diperhatikan, sehingga konsumen akan lebih mudah mengatakan permasalahannya.
5. Dengan sistem informasi penjualan berbasis *website* ini diharapkan bisa menjadi sarana promosi di distro Indicator dan memberikan nilai plus serta meningkatkan kuantitas penjualan distro tersebut.

Usulan diatas untuk mengantisipasi dan meminimalisasi permasalahan yang selama ini dihadapi oleh distro Indicator. Dengan demikian, diharapkan distro Indicator dapat memberikan layanan dengan lebih baik lagi kepada para konsumen, dan mendapatkan konsumen-konsumen baru yang tertarik untuk melakukan transaksi penjualan. Dengan semakin banyak konsumen dan calon konsumen yang tertarik untuk bertransaksi, maka penjualan akan semakin meningkat, dan hal ini juga meningkatkan profit dari distro indicator.