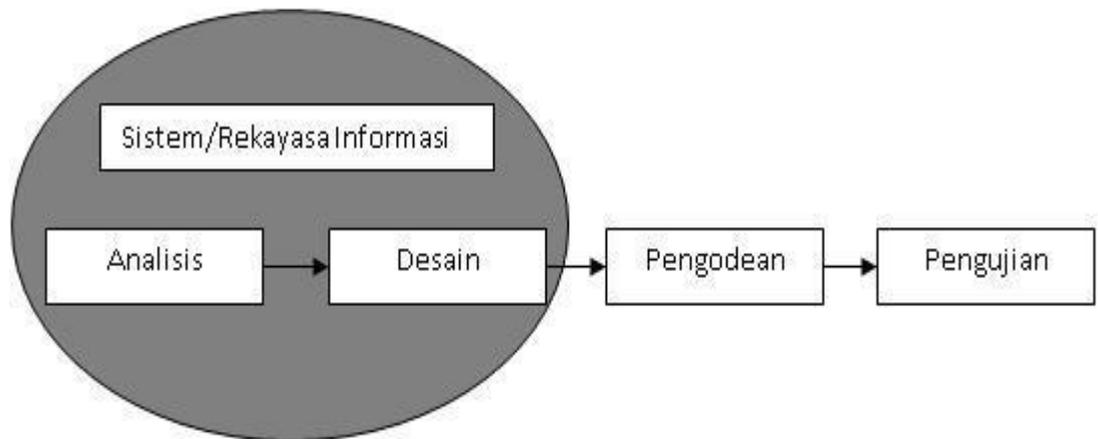


## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Desain Penelitian

Metode ini merupakan salah satu metode yang sering digunakan oleh penganalisa sistem pada umumnya. Inti dari *waterfall* adalah pengerjaan dari suatu sistem dilakukan secara berurutan dari analisis, desain, pengkodean dan pengujian. Dimana pada setiap tahapan sistem bisa melakukan revisi atau perbaikan sistem sebelumnya. Beberapa tahapan metode *waterfall* akan dijelaskan sesuai yang dilakukan dalam perancangan sistem pada skripsi ini.



**Gambar 3.1.** Waterfall Model

Dalam pengembangan sistem seperti gambar ilustrasi diatas dapat dijabarkan seperti berikut :

### 1. Analisis

Analisis merupakan tahap awal yang dilakukan oleh peneliti dalam mengembangkan program web yang sedang dibuat. Dalam tahap analisis ini, penulis menganalisis sistem lama yang ada pada PT Supra Kencana Sukses, melakukan suatu wawancara atau interview mengenai sistem yang diinginkan oleh pemilik PT Supra Kencana Sukses untuk memajukan tingkat pemasaran sehingga memudahkan penulis untuk mendesain sistem yang akan dibangun. (sumber:Rosa & Shalahuddin, 2011:24-28)

### 2. Desain

Desain yang dimaksud bukan hanya tampilan atau interfacenya saja, tetapi yang dimaksud desain dalam metode ini adalah desain sistem yang meliputi : alur kerja sistem, cara pengoperasian sistem, hasil keluaran (output) dengan menggunakan metode-metode seperti UML (*Unified Modeling Language*) tampilan sistem dan lain-lain yang telah disesuaikan dengan analisis kebutuhan pada tahap awal untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. (sumber:Rosa & Shalahuddin, 2011:24-28)

### 3. Pengodean

Bagian pengodean merupakan bagian dimana penulis untuk mengerti dan memahami script kode pemrograman kedalam sebuah aplikasi yang telah di desain, aplikasi tersebut dapat digunakan oleh pelanggan untuk mengakses dan

melihat informasi mengenai produk motor yang update (misal : untuk Handphone, *Internet Explorer, Mozilla Firefox, Website, Google Chrome* dan lain-lain). Untuk aplikasi tersebut menggunakan *HTML, PHP, MYSQL* dan lain-lain. (sumber:Rosa & Shalahuddin, 2011:24-28)

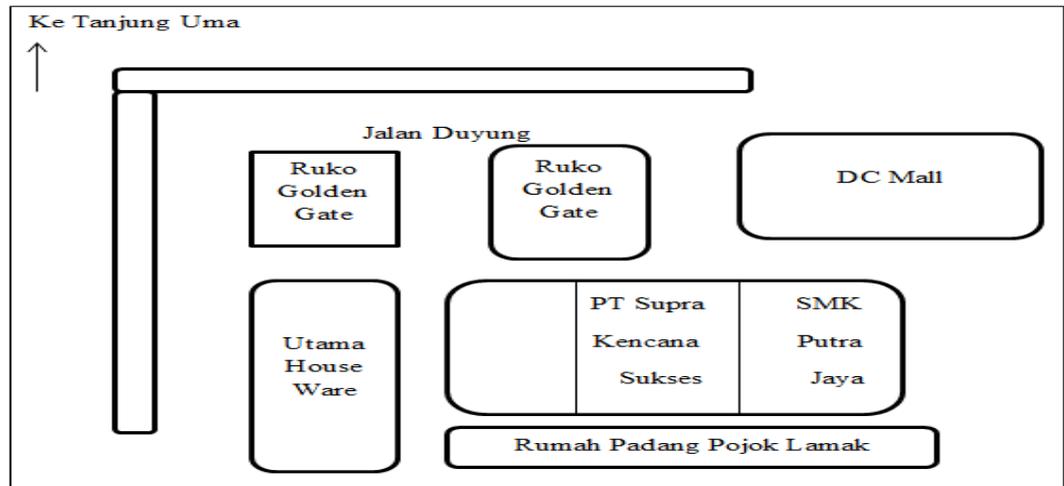
#### 4. Pengujian

Tahap pengujian dalam merancang suatu aplikasi yang dibuat haruslah di ujicobakan dengan *Black Box Testing* dimana pengujian yang dilakukan hanya mengamati hasil eksekusi melalui data uji dan memeriksa fungsi dari sistem *software*.(sumber:Rosa & Shalahuddin, 2011:24-28)

### 3.2. Objek Penelitian

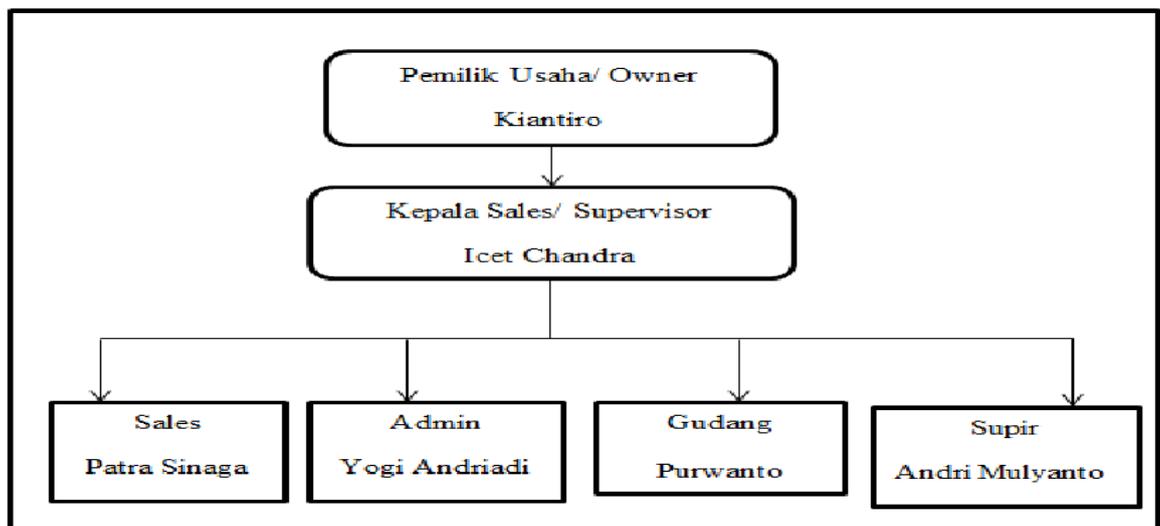
PT Supra Kencana Sukses telah berdiri sejak tahun 2000 pertama kali lokasi di Jl. Sultan Abdul Rahman Komp. Sulaiman Blok B No : 8 – 9, pada tahun 2013 sudah pindah alamat di Jalan Bunga Raya Komplek Plaza 91 Square Blok C No.13 A Batam. Bidang usaha PT tersebut bergerak di bidang otomotif khusus sepeda motor. PT Supra Kencana Sukses menyediakan sepeda motor terdiri dari 3 kelompok yaitu *cub* (Revo, Blade, Supra X125, Supra Helm In 125 dan Supra GTR 150), *matic* (Beat, Spacy, Scoopy, Vario 110, Vario 125, Vario 150), *sport* (Verza, Megapro, Sonic, CB150R, CBR150R, CRF) dan motor premium (PCX, SH150i, CBR250RR).

Objek penelitian rancang bangun aplikasi pemasaran berbasis web dilakukan pada PT Supra Kencana Sukses beralamat di Jalan Bunga Raya Komplek Plaza 91 Square Blok C No.13 A dekat di DC Mall.



Gambar 3.2. Denah PT Supra Kencana Sukses

### 3.3. Struktur Organisasi



Gambar 3.3. Struktur Organisasi

Dalam Struktur organisasi pada PT Supra Kencana Sukses terdiri dari

1. Kegiatan Sales terdiri dari : memberikan brosur, melakukan proses registrasi dan membuat data pemasaran.
2. Kegiatan Konsumen terdiri dari : melihat brosur, mengecek barang yang mau dipesan yang tertera pada brosur dan mengisi data pesanan dan menerima *invoice* yang dikirim oleh supir.
3. Kegiatan Gudang terdiri dari : menerima laporan pesanan, mengerjakan pesanan dan mengeluarkan motor langsung kirim ke supir.
4. Kegiatan *Admin* terdiri dari : menerima data pesanan yang dikerjakan oleh gudang dan membuat *invoice* sebanyak 3 rangkap.
5. Kegiatan Supir terdiri dari : mengantar pesanan pelanggan, menerima pembayaran pelanggan.
6. Kegiatan Kepala Sales terdiri dari : memantau kinerja sales, membantu sales apabila promosi motor kurang laku dan memfollow up kembali konsumen untuk mengambil motor.
7. Kegiatan *Owner* terdiri dari : menerima *invoice* yang dikerjakan oleh Admin, melakukan verifikasi, serta verifikasi *invoice* ulang 2 rangkap.

### **3.4. Analisis SWOT Program**

Pada pengembangan sistem ini, penulis menganalisa SWOT untuk memperjelaskan *Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threat* pada sistem yang akan digunakan pada PT Supra Kencana Sukses. Berikut SWOT pada sistem pada sistem lama yang digunakan :

1. *Strength* (Kekuatan)

Kekuatan yang dimaksud merupakan situasi atau kondisi di PT SupraKencana Sukses dari segi internal yang dapat digunakan sebagian kekuatan dasar bagi perusahaan. Penerapan sistem yang berjalan sekarang pada PT Supra Kencana Sukses memperoleh beberapa faktor kekuatan sebagai berikut:

- a. Dengan menggunakan brosur dapat mempermudah dalam hal promosi langsung produk motor ke pelanggan.
- b. Dengan menggunakan promosi ke rumah pelanggan tersebut lebih mudah untuk memproses transaksi pembelian sepeda motor..

2. *Weakness* (Kelemahan)

Kelemahan muncul sebagai faktor yang membatasi serta mencegah manajemen untuk merealisasikan potensi yang sesungguhnya. Kegiatan perusahaan dalam hal ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal sehingga dapat memperoleh peluang yang lebih baik. Penerapan sistem yang berjalan sekarang pada PT Supra Kencana Sukses memperoleh beberapa faktor kelemahan sebagai berikut:

- a. Pemasaran menggunakan brosur menyebabkan kertas mudah robek sehingga pelanggan sulit mendapatkan lokasi PT Supra Kencana Sukses.
- b. Membutuhkan biaya cukup besar untuk mempromosikan produk motor yang berada diluar Batam.

3. *Opportunity* (Kesempatan)

Peluang merupakan peluang perusahaan untuk meningkatkan kualitas dan pelayanannya. Peluang menunjukkan kondisi lingkungan eksternal yang mempunyai dampak menguntungkan bagi perusahaan. Penerapan sistem yang berjalan sekarang pada PT Supra Kencana Sukses memperoleh beberapa faktor peluang untuk mengembangkan sistem sebagai berikut:

- a. Perkembangan teknologi yang cukup pesat dapat meningkatkan pemasaran produk motor.
- b. Dengan pemasaran menggunakan sistem yang sedang dapat mempermudah untuk konsumen dalam melihat spesifikasi produk motor.

4. *Threat* (Ancaman)

Ancaman menunjukkan kondisi lingkungan eksternal yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan dan mencegah pencapaian sasaran perusahaan. Penerapan sistem yang berjalan sekarang pada memperoleh beberapa PT Supra Kencana Sukses faktor ancaman sistem sebagai berikut:

- a. Dengan mempromosikan produk motor hanya dengan menggunakan brosur maka pemasaran tidak luas sehingga dapat mengakibatkan PT Supra Kencana Sukses kalah bersaing dari perusahaan dealer motor lainnya.
- b. Dengan mempromosikan produk motor dengan hanya mengunjungi rumah pelanggan dapat membuang waktu sehingga mengakibatkan proses pemasaran semakin menurun.

### **3.5. Analisis sistem yang sedang berjalan**

Sistem Sistem yang sedang berjalan pada PT Supra Kencana Sukses masih menggunakan manual yaitu promosi menggunakan brosur yang dilakukan di PT Supra Kencana Sukses dirasakan kurang efektif, sehingga jangkauan pemasaran produk tidak luas, membutuhkan waktu yang lama dan biaya yang cukup besar dalam mencetak brosur dan memasang iklan di koran, dan Pelanggan merasa kesulitan mendapatkan informasi produk-produk motor pada PT Supra Kencana Sukses.

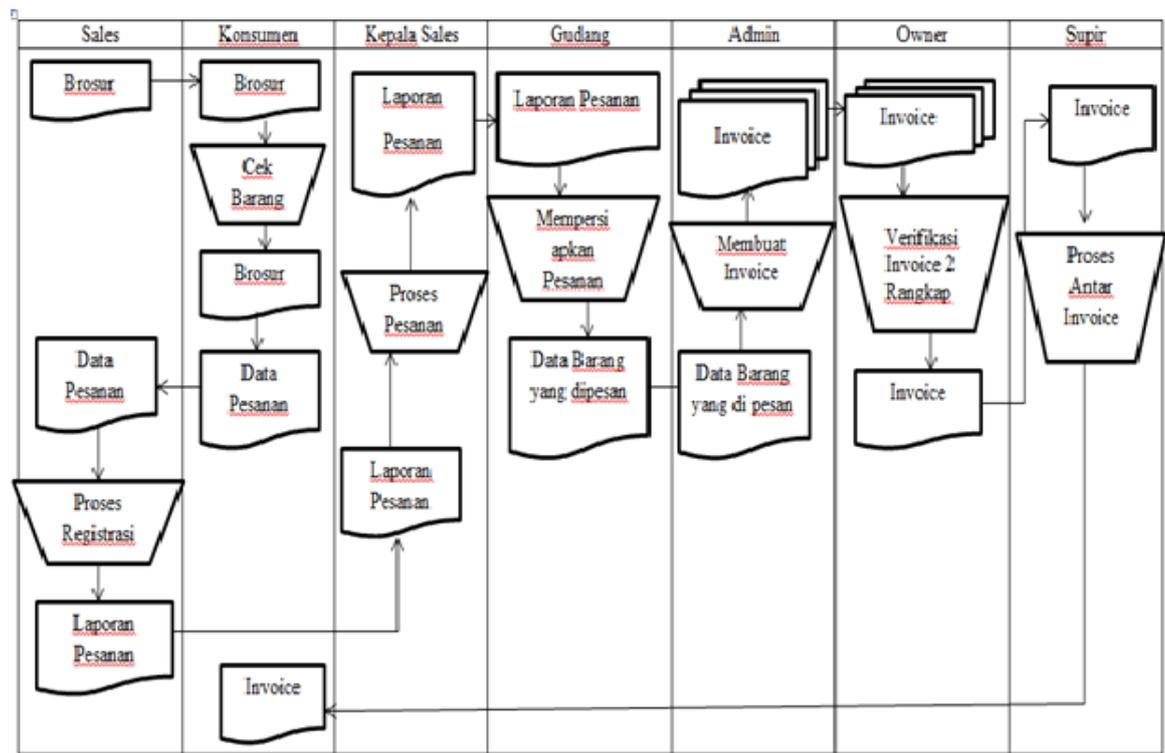
### **3.6. Aliran Sistem Informasi yang sedang berjalan**

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menjelaskan permasalahan yang sedang dihadapi pemasaran pada PT Supra Kencana Sukses adalah :

1. Sales membagikan brosur ke konsumen.
2. Selanjutnya konsumen melihat brosur, melihat motor yang mau dipesan, brosur yang ada tertera modan mengisi data pesanan.
3. Data pesanan tersebut di proses oleh *Sales*, *Sales* melakukan proses pemesanan sehingga *Sales* membuat laporan registrasi pesanan .
4. Apabila *Sales* membuat laporan registrasi pesanan, laporan register pesanan diserahkan kepada kepala sales. Kepala Sales mempersiapkan data pesanan motor ke gudang untuk menyiapkan pesanan, dan memberikan laporan barang yang dipesan kepada *Admin* .

5. Kemudian *Admin* menerima laporan barang yang dipesan oleh gudang, *Admin* membuat *invoice* sebanyak 3 rangkap, *invoice* 3 rangkap tersebut diserahkan oleh *Owner*.
6. Setelah *invoice* 3 rangkap yang diterima oleh *Owner*, *Owner* melakukan verifikasi yang dikerjakan oleh *Admin*, verifikasi *invoice* dicek ulang oleh *Owner* sebanyak 2 rangkap, setelah diverifikasi dicek *invoice* 2 rangkap, 1 rangkap *invoice* tersebut *Owner* untuk menyetujui data pemesanan pelanggan Kemudian data *invoice* tersebut kirim ke supir untuk menagih pembayaran konsumen dalam melakukan pemesanan motor.
7. Konsumen menerima *invoice* 1 rangkap yang telah dikirim oleh supir.

Aliran Sistem Informasi kegiatan PT Supra Kencana Sukses yang berjalan sekarang ini dapat dilihat pada gambar berikut:



**Gambar 3.4.** Aliran Sistem Informasi Lama

### 3.7. Permasalahan yang sedang dihadapi

Dengan menggunakan sistem yang sedang berjalan pada PT Supra Kencana Sukses terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi:

1. Promosi menggunakan brosur yang dilakukan di PT Supra Kencana Sukses dirasakan kurang efektif, sehingga jangkauan pemasaran produk tidak luas.
2. Membutuhkan waktu yang lama dan biaya yang cukup besar dalam mencetak brosur dan memasang iklan di koran.
3. Pelanggan merasa kesulitan mendapatkan informasi mengenai spesifikasi produk-produk motor pada PT Supra Kencana Sukses.

### 3.8. Usulan Pemecahan Masalah

Penulis Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menjelaskan usulan pemecahan masalah pemasaran pada PT Supra Kencana Sukses adalah :

1. Sistem yang dirancang atau dibuat pada PT Supra Kencana Sukses berbasis *web* menggunakan PHP.
2. Aplikasi *web* yang dirancang ini untuk menampilkan sumber informasi mengenai produk motor, spesifikasi pada PT Supra Kencana Sukses.
3. Aplikasi yang dibangun ini untuk mempermudah beberapa pelanggan untuk melakukan registrasi dan melihat produk motor terbaru..