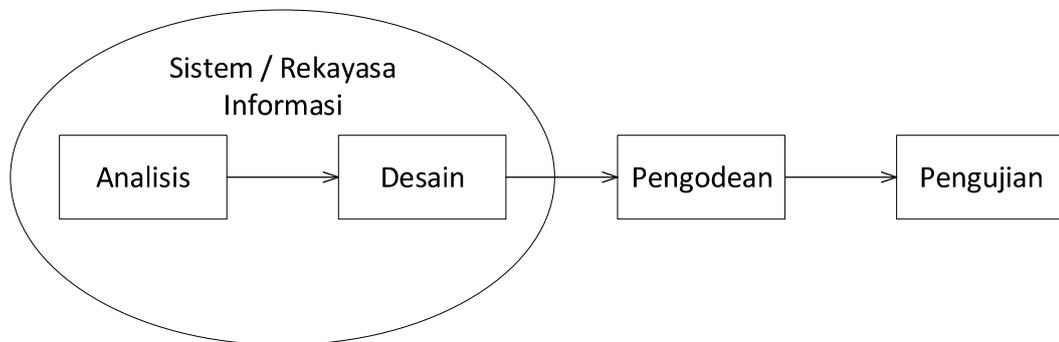


BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian menggunakan SDLC model *waterfall*, terdapat empat tahap dalam penelitian dalam Gambar 3.1.



Gambar 3.1 SDLC Model *Waterfall*

1. Analisis

Pada tahap awal metode SDLC model *waterfall*, peneliti melakukan analisis terhadap apa saja yang diharapkan pengguna dan apa yang menjadi kebutuhan pada sistem informasi penjualan berbasis *web* yang akan dibuat

2. Desain

Setelah tahap analisis, peneliti memetakan desain aliran sistem informasi, *use case diagram*, *sequence diagram*, *activity diagram*, *class diagram*, tampilan antar muka, dan struktur *database* demi tahap pengodean yang terarah.

3. Pengodean

Pada tahap pengodean, peneliti menjadikan sistem informasi penjualan berbasis *web* berdasarkan pemetaan pada tahap desain.

4. Pengujian

Setelah jadi sistem informasi penjualan berbasis *web*, peneliti melakukan pengujian untuk memastikan sistem berfungsi dengan baik dan bebas dari *error*.

3.2 Objek Penelitian

Gadget House merupakan salah satu UMKM yang bergerak dibidang elektronik yaitu berjualan laptop bekas. UMKM *Gadget House* berdiri sejak tahun 2016 dengan struktur organisasi yang terdiri dari pemilik, staf *quality control*, staf penjualan, staf *packing*. *Gadget House* memulai penjualan dari pemasaran melalui *online shop* media sosial, dan *marketplace*. Sejak berdiri sampai sekarang *Gadget House* sudah menjual lebih dari tiga ribu laptop bekas.

Adapun pemilihan UMKM *Gadget House* sebagai objek penelitian karena belum adanya sarana pendukung peningkatan penjualan menggunakan teknologi yang mampu mendorong *branding* pada UMKM *Gadget House* sehingga keberadaan UMKM *Gadget House* masih belum banyak dikenal oleh masyarakat dan tingkat penjualan belum meningkat dan pemasaran yang terjebak dalam perang harga karena persaingan yang ketat dalam *marketplace*.

3.3 Analisa SWOT Program

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*) terhadap objek:

1. *Strength*
 - a. Ada *reseller* langganan yang membeli secara grosir
 - b. Produk jualan melewati tahap *Quality Control* sejak produk masuk dan akan dikirim
 - c. Proses pengiriman yang tepat waktu
2. *Weakness*
 - a. Penjualan lebih bergantung pada *reseller*
 - b. Belum adanya sarana pendukung peningkatan penjualan menggunakan teknologi yang mampu mendorong *branding* pada UMKM *Gadget House*
 - c. Terjebak dalam perang harga karena persaingan yang ketat dalam *marketplace*
3. *Opportunity*
 - a. Dapat memperluas pemasaran ke seluruh Indonesia
 - b. Dapat menerapkan strategi pemasaran dengan menggunakan *web e-commerce*
 - c. *Web e-commerce* yang *up to date* mempermudah konsumen dan *reseller* untuk mendapatkan informasi produk
4. *Threat*
 - a. Kompetitor gencar melakukan promosi

- b. Sistem dapat disalahgunakan oleh pihak yang tidak bersaing dengan sehat dan jujur yaitu dengan cara menjatuhkan *brand*.

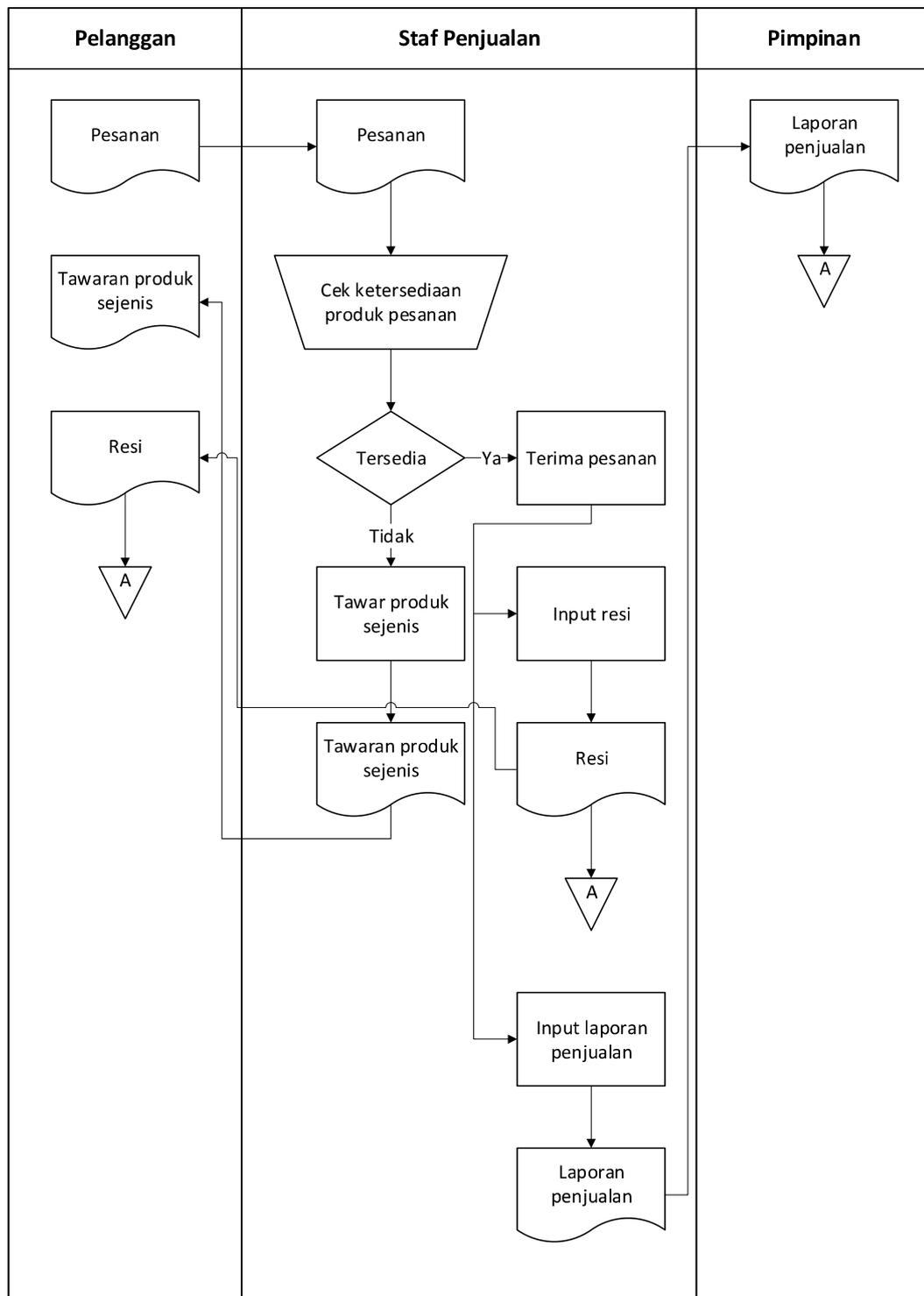
3.4 Analisa Sistem Informasi Yang Sedang Berjalan

Sistem penjualan yang digunakan oleh UMKM *Gadget House* yaitu:

- a. Pembeli menghubungi staf penjualan untuk menanyakan informasi produk dan melakukan pemesanan
- b. Jika produk tersedia, maka pesanan akan diproses sesuai permintaan pembeli
- c. Pembeli melakukan pembayaran
- d. Barang pesanan dikirim setelah melewati tahap *quality control*

3.5 Aliran Sistem Informasi Yang Sedang Berjalan

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan pada UMKM *Gadget House*, aliran sistem penjualan yang sedang berjalan pada UMKM *Gadget House* adalah seperti yang tertera pada Gambar 3.2 dibawah ini.



Gambar 3.2 ASI Lama UMKM *Gadget House*

1. Pelanggan
 - a. Pelanggan memesan produk
 - b. Pelanggan menerima tawaran produk sejenis, jika produk yang dipesan tidak tersedia
 - c. Pelanggan menerima resi
2. Staf penjualan
 - a. Staf penjualan menerima pesanan
 - b. Staf penjualan mengecek ketersediaan produk
 - c. Staf penjualan menawarkan produk sejenis jika produk yang dipesan tidak tersedia
 - d. Staf penjualan menginput resi jika produk yang dipesan tersedia
 - e. Staf penjualan mengirimkan resi kepada pelanggan
 - f. Staf penjualan menginput laporan penjualan
 - g. Staf penjualan menyerahkan laporan penjualan kepada pimpinan
3. Pimpinan
 - a. Pimpinan menerima laporan penjualan

3.6 Permasalahan Yang Sedang Dihadapi

Berdasarkan dari analisis yang dilakukan peneliti dapat diambil kesimpulan bahwa masalah-masalah yang sedang dihadapi perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Belum adanya sarana pendukung peningkatan penjualan menggunakan teknologi yang mampu mendorong *branding* pada UMKM *Gadget House*

sehingga keberadaan UMKM *Gadget House* masih belum banyak dikenal oleh masyarakat dan tingkat penjualan belum meningkat

2. Pemasaran yang terjebak dalam perang harga karena persaingan yang ketat dalam *marketplace*, sehingga omzet belum bisa ditingkatkan

3.7 Usulan Pemecahan Masalah

Berdasarkan analisis terhadap sistem yang berjalan dan permasalahan yang dihadapi, dapat disimpulkan bahwa perlu diadakan perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web*, atas kekurangan dan kebutuhan sistem diatas, yaitu:

1. Membangun sistem informasi penjualan berbasis *web* sebagai sarana untuk meningkatkan branding pada UMKM *Gadget House*, sehingga dapat diperkenalkan keberadaan UMKM *Gadget House*.
2. Membangun sistem informasi penjualan berbasis *web* agar UMKM *Gadget House* dapat meningkatkan omzet melalui *web e-commerce Gadget House* tanpa harus terikat perang harga dalam *marketplace*.