

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ramainya perkembangan sebuah sistem teknologi informasi pada zaman ini sebanding dengan pesatnya aktifitas internet di Indonesia, hal ini tentunya juga mempengaruhi perkembangan dunia bisnis saat ini [1]. Sehingga dengan berkembangnya teknologi informasi dalam suatu aplikasi proses bisnis, diharapkan dapat meningkatkan keberhasilan, bisa disebut dengan sistem yang menciptakan komunikasi yang baik dengan pelanggan dari suatu perusahaan, disebut *Customer Relationship management (CRM)*[2].

Terdapat data pada tahun 2018, menurut kompas.com, "Jumlah pembelian *online* khususnya di Indonesia terus naik selama beberapa tahun belakangan ini. Dan kisaran tahun 2018 jumlah pembeli *online* diukur mendekati 11,9% dari jumlah penduduk di Negara Indonesia." Persentase ini didapatkan dengan cara membagi total banyaknya jumlah pengguna jual beli *online* di Indonesia untuk setiap tahun[3]. Perusahaan yang menggunakan teknologi berbasis web sebagai upaya langkah cerdas perusahaan dalam langkah menawarkan produknya kepada semua konsumen tanpa dibatasi oleh ruang dan waktu serta lebih efisien, bermula dari perusahaan menengah sampai perusahaan besar banyak sekali sekarang yang memanfaatkan teknologi sebagai sistem penjualan *online* dan sebagai media promosi yang mudah dan murah[4].

Terjadinya lonjakan bisnis *online* akibat corona perekonomian masyarakat yang biasanya berjualan secara tradisional menurun akibat penyebaran corona, dampak dari pandemi ini sangatlah dirasakan oleh semua kalangan masyarakat mulai dari pedagang pedagang kecil seperti pedagang sayur, pedagang asongan, pedagang sembako dan tidak hanya itu perusahaan besarpun menerima imbasnya[5]. Kesulitan yang dirasakan adalah pedagang mengalami kesusahan pada saat menawarkan barang produksi karena efek pandemi, pedagang kehilangan pembeli karena perekonomian yang menurun[6]. Dan dalam kasus seperti ini banyak *inovasi* yang mulai dikembangkan contohnya *Electronic Commerce (Ecommerce)* merupakan *inovasi* penjualan secara *online* yang dapat di

akses melalui internet[7]. Sistem informasi penjualan adalah upaya memasarkan barangnya melalui internet dan bertujuan untuk mendukung perkembangan pemasaran di era modern, kemudian perusahaan bisa dengan mudah memasarkan produk atau jasanya dengan cepat agar dikenal oleh semua kalangan masyarakat[8].

Uraian tersebut menunjukkan pemasaran dengan menggunakan sistem informasi ini dapat melalui pemasaran aplikasi dan juga *website*, *website* merupakan gabungan halaman yang terdiri dari beberapa halaman yang berupa sebuah informasi berupa laporan digital terdapat juga teks, video, animasi gambar, musik, dan masih banyak yang dan dapat diakses melalui jaringan internet[9]. Sebelumnya telah dijelaskan bahwa dengan dibuatnya *website* penjualan *online*, pemilik bisnis baik itu perusahaan kecil atau juga produsen rumahan, maupun perusahaan kelas menengah ke atas, bisa menggunakannya sebagai media untuk mengenalkan perusahaan dan produknya[10].

Penelitian ini berfokus pada toko oleh-oleh Firyal Jaya yang merupakan toko yang menjual berbagai oleh-oleh khas Brebes dan juga oleh-oleh dari daerah dimana Toko Oleh-oleh Firyal Jaya berlokasi di Restarea 260 B Cipungur, Banjarnegara, Kec. Bulakamba, Kab. Brebes, Jawa Tengah (52253), dari wawancara yang penulis lakukan pada pemilik Toko Oleh-oleh Firyal Jaya terdapat permasalahan pada pemasaran atau promosi yaitu lokasi Toko Oleh-oleh Firyal Jaya yang belum banyak diketahui banyak orang serta berbagai macam produk yang dipasarkan Toko Oleh-oleh Firyal Jaya dan juga ada permasalahan pada pendataan yang masih manual sehingga mengakibatkan kesalahan pencatatan data mulai dari *stock* barang dan juga bagian keuangan, sehingga membutuhkan *website* untuk mempromosikan produknya dan lokasi toko berada dengan mudah dan juga untuk jangka panjang, serta sebagai pencatatan data yang lebih rinci dan terstruktur.

Berlandaskan hal tersebut peneliti akhirnya menciptakan sebuah sistem untuk membantu permasalahan tersebut dengan judul “Rancang Bangun *Website* Oleh-oleh Khas Brebes Dengan Metode *Agile* Studi Kasus: Toko Oleh-oleh Firyal Jaya” dengan hadirnya sistem ini semoga dapat mempermudah pembeli ketika

berbelanja oleh-oleh dan juga sebagai sarana media promosi dan informasi melalui *website*[11].

Pembuatan *website* ini menggunakan *metode Agile*, *Agile* itu merupakan salah satu model baru yang mempunyai kinerja dan langkah yang berbeda dengan alur pengembangan perangkat lunak lainnya, *Metode Agile* adalah metode yang digunakan untuk pembuatan inkremental yang berfokus pada pengembangan yang cepat, dan juga ada beberapa perbedaan antara *Metode Agile* dengan *Metode Waterfall*, *Agile* merupakan metode iterasi yang *kontinu*, sedangkan *waterfall* merupakan *metode* yang berurutan mulai dari awal hingga akhir, *Agile* memungkinkan perubahan dalam kebutuhan pengembangan proyek. Sedangkan *waterfall* tidak mempunyai ruang lingkup untuk mengubah kebutuhan apabila pengembangan proyek telah dimulai.

Agile terkenal sebagai metode yang lebih *fleksibel*, sedangkan *waterfall* terkenal sebagai *metode* yang terstruktur, dari pembahasan tersebut disimpulkan *proyek* perangkat lunak yang dipasarkan secara bertahap akan mengurangi kemungkinan overhead dan pastinya akan menghasilkan sebuah kodingan yang berkualitas tinggi[12].

1.2 Perumusan Masalah

Dari permasalahan yang dirumuskan dijelaskan menurut latar belakang dijelaskan adanya sebuah masalah yaitu pemasaran toko yang perlu adanya promosi dan juga pencatatan yang masih manual sehingga data sering tidak terkontrol.

1.3 Pertanyaan Penelitian

Pertanyaan penelitian yaitu bagaimana merancang dan membangun Sistem pada Toko Firyal Jaya dengan metode agile dan model pengujian apa yang digunakan dalam tes perangkat lunak.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan sebelumnya, maka adanya penelitian ini supaya merancang *website* oleh-oleh dengan metode *agile* pada toko Firyal Jaya sebagai media pemasaran untuk meningkatkan kualitas penjualan.

1.5 Batasan Masalah

Menurut pembabaran yang sudah ada, maka sebuah batasan masalah dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi dilakukan di lingkungan Toko Oleh-oleh Firyal jaya
2. Perancangan website untuk peningkatan penjualan pada Toko Fryal Jaya
3. Pembayaran sistem manual
4. Pengujian menggunakan *Blackbox*

1.6 Manfaat Penelitian

Pemanfaatan pada tugas akhir ini sebagai penelitian adalah berikut:

1. Penelitian ini dapat mempermudah masalah perdagangan pada toko Firyal Jaya yang bergerak di bidang oleh oleh.
2. Toko oleh-oleh Firyal Jaya dapat meningkatkan penjualan. Dengan media promosi yang baru menggunakan *website*.
3. Mengurangi biaya promosi menyebarkan brosur karena menggunakan *website* jauh lebih modern dan juga jangka panjang.