

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Masalah

Toko sepatu Giovanni berdiri pada tanggal 1 Februari 1996 di *Kings Shopping Centre*. *Outlet* yang kedua dibuka pada bulan November 2002 di Istana Plaza. *Outlet* yang ketiga dibuka pada bulan Mei 2004 di *Kings Shopping Centre* dan yang terakhir berdiri pada bulan Oktober 2005 di Bandung Indah Plaza. Produk yang ditawarkan toko sepatu Giovanni adalah sandal dan sepatu *casual* serta formal untuk wanita berusia 18-30. Selain mempunyai pengrajin sepatu sendiri, perusahaan juga melakukan *outsourcing* dalam penyediaan produk perusahaan.

Saat ini aktivitas promosi yang dilakukan oleh perusahaan antara lain :

- *Advertising* yaitu pemasangan iklan melalui koran, brosur, radio.
- *Sales promotion* seperti memberikan kado pada *event-event* khusus contohnya pada waktu natal, lebaran, imlek, hari valentine atau ulang tahun member.
- *Personal selling* yang biasanya dilakukan oleh karyawan toko.
- *Public relation* berupa *grand opening* toko, menyebarkan *newsletter*, mensponsori beberapa *events* di kota Bandung, seperti bazaar SMA Santa Angela dan SMA BPK.
- *Direct Marketing* yaitu dengan menggunakan *direct mail* dan *member card*.
  - *Direct mail* yang dibuat berisi sebuah undangan untuk mengunjungi toko baru dan mendapatkan potongan harga.
  - Konsumen yang melakukan transaksi pembelian berapa pun jumlah atau harganya, ditanyai mengenai apakah ia ingin membuat sebuah *member card*, jika konsumen bersedia, ia akan diberikan sebuah *temporary card*. *Member card* diberikan

jika *customer* sudah melakukan pembelian sebesar minimal lima ratus ribu rupiah dalam jangka waktu dua tahun, setiap pembelian akan dicatat pada *temporary card*. Setiap *customer* yang sudah menjadi member akan mendapat potongan harga sebesar 10%.

- Mengirimkan sms kepada *customer* yang berisikan tentang informasi produk-produk baru atau potongan harga.
- Mengirimkan katalog ke rumah-rumah untuk berkomunikasi dengan konsumen. Tetapi pembuatan katalognya saja membutuhkan waktu yang cukup lama, dimulai dari penyerahan gambar, *editing* oleh perusahaan percetakan, *approval* dari perusahaan, perbaikan jika terjadi kesalahan, *approval final*, sampai akhirnya dicetak, memerlukan waktu lebih dari dua minggu. Banyak terdapat keluhan dari konsumen yang mendapati bahwa model sepatu yang terdapat di katalog sudah habis terjual pada saat konsumen hendak membelinya di toko.

Meskipun semua aktivitas tersebut sudah dilaksanakan, perusahaan masih mengalami kesulitan dalam mendistribusikan informasi produk kepada konsumen. Oleh karena itu, dibutuhkan sebuah media yang bisa memberikan berbagai informasi secara cepat dan efektif yaitu melalui pembuatan pembelian *online* Toko Sepatu Giovanni berbasis web. Melalui *website* ini, para konsumen lama maupun baru tidak hanya mendapat informasi saja, konsumen juga bisa melakukan pembelian secara *online* bahkan sampai pada proses pembayaran. Diharapkan dengan adanya *website* promosi Toko Sepatu Giovanni menjadi lebih baik dari sebelumnya.

## 1.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang masalah di atas, ditemukan perumusan masalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimana membuat *website* penjualan *online* agar Toko Sepatu Giovanni bisa dikenal oleh masyarakat luas bahkan sampai di luar wilayah Bandung, karena Toko Sepatu Giovanni hanya ada di Bandung saja?
- 2) Bagaimana membuat *website* penjualan *online* agar Toko Sepatu Giovanni dapat mendistribusikan informasi mengenai produk-produknya secara lengkap, *up-to-date*, cepat dan efektif kepada calon konsumen baru maupun kepada para konsumen?
- 3) Bagaimana membuat *website* penjualan *online* sebagai media promosi selain melalui koran, radio atau sms. Mengingat perkembangan teknologi yang semakin canggih menuntut kita untuk serba cepat dalam memperoleh informasi?
- 4) Bagaimana membuat *website* penjualan *online* agar para konsumen bisa melakukan belanja secara *online*, bahkan sampai pada proses pembayaran?
- 5) Bagaimana membuat *website* penjualan *online* agar perusahaan bisa memberikan atau menyediakan pelayanan yang terbaik kepada para konsumen?
- 6) Bagaimana membuat *website* penjualan *online* agar dapat menjalin komunikasi yang baik antara perusahaan dan konsumen?

### 1.3 Tujuan Pembahasan

Dengan dibuatnya *website* penjualan *online* ini diharapkan :

- Masyarakat semakin mengenal Toko Sepatu Giovanni, bukan hanya masyarakat Bandung saja melainkan dari luar kota.
- Informasi yang diberikan kepada calon konsumen baru maupun konsumen lama menjadi semakin cepat dan efektif.
- Menjadi media promosi yang lebih canggih dibanding sebelum menggunakan aplikasi *website* penjualan ini.
- Calon konsumen baru maupun konsumen lama dapat memperoleh informasi yang *up-to-date*, lengkap, cepat dan efektif mengenai produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.
- Para konsumen bisa melakukan pembelian secara *online*, tanpa harus datang ke langsung ke toko.
- Komunikasi antara perusahaan dengan konsumen berjalan baik dan dapat tercipta *image* yang baik pada benak konsumen.

### 1.4 Batasan Masalah

#### 1) Batasan Perangkat Lunak (*software*).

- Sistem operasi *Microsoft Windows XP Professional SP 2*.
- Sistem Basis Data: *SQL Server 2000*.
- Bahasa Pemrograman (*scripting*): *ASP.NET*.
- Editor Pemrograman: *Visual Studio.NET Framework 1.1* dan *Macromedia Dreamweaver MX 2004*.
- *Web browser: Internet Explorer*.

## 2) Batasan Perangkat Keras (*hardware*).

- Server dan Pengembangan:
  1. *Processor AMD Sempron(tm) 2500+, MMX, 3Dnow,~1.7GHz.*
  2. *Memory / RAM 256 Mb.*
  3. *Harddisk 40 Gb.*
  4. *Keyboard + Mouse.*
- *Client*
  1. *Processor Intel Pentium III.*
  2. *Memory / RAM 256 Mb atau lebih tinggi.*

## 3) Batasan aplikasi :

- *website* ini berisi tentang informasi produk baik sepatu maupun sandal berupa gambar produk, kode barang, warna, kategori, dan ukuran.
- Memiliki tiga *user* yaitu *user* biasa, *member* dan *admin*.
  1. Untuk *user* biasa (*user regular*), yaitu semua *user* yang mengunjungi *website* ini.
  2. *User member*, yaitu *user* yang sudah melakukan proses registrasi sebagai *member*. Fasilitas yang bisa didapat oleh *user member* seperti melakukan pemesanan secara *online*, mendapat potongan harga (*discount*), dan mendapat ucapan pada waktu ulang tahun.
  3. *User admin*, yaitu *user* yang bertugas untuk *maintenance website* ini(dari pihak giovanni), seperti meng-*update*, *insert*, *delete* data baik data produk maupun data *customer* (nama, no telp, alamat, tanggal lahir) dan *upload* gambar.
- Untuk mengakses *website* ini *user* hanya menggunakan *web browser (internet explorer)*.

## 1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan tugas akhir terdiri atas enam bab dengan penyusunan sebagai berikut :

### Bab I Pendahuluan

Bersi Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan, Batasan Masalah, dan Sistematika Penulisan.

### Bab II Landasan Teori

Menjelaskan tentang teori-teori apa saja yang digunakan dan mendukung dalam pembuatan aplikasi laporan Tugas Akhir.

### Bab III Analisis dan Perancangan

Bab ini berisi tentang analisis perancangan dalam pembuatan aplikasi penjualan *online*, seperti Proses Bisnis, Rancangan ERD, Rancangan DFD beserta kamus data dan PSPEC dan Rancangan Antarmuka.

### Bab IV Hasil Tercapai

Sebagian besar isi dari bab ini berisi tampilan penjelasan aplikasi pada monitor.

### Bab V Evaluasi

Bab ini berisi laporan implementasi awal dari penggunaan aplikasi dan sistem yang baru, dimana dalam tahap ini dilakukan juga dilakukan pengujian.

### Bab VI Penutup (Kesimpulan Saran)

Merupakan bagian akhir dari laporan hasil kerja praktek penulis yang berisi kesimpulan dan saran dan pengembangan terhadap aplikasi ini.