

BAB I

PENDAHULUAN

1 Pendahuluan

Dewasa ini perilaku bisnis dihadapkan pada tingkat kompetisi di pasar yang begitu tinggi. Tingginya tingkat kompetisi ini "memaksa" para pelaku bisnis tersebut untuk memutar otak mereka untuk menemukan suatu cara agar mereka memiliki *competitive advantage*. Ada banyak cara bagi suatu perusahaan untuk memperoleh hal ini, salah satu diantara sekian banyak cara tersebut adalah memastikan bahwa mereka memiliki keunggulan dalam faktor 4P (*product, place, promotion, dan price*). Dengan memiliki keunggulan dalam faktor 4P, yaitu : *Product* (kualitas yang baik dari produk atau jasa yang ditawarkan kepada pelanggan), *Place* (saluran distribusi yang banyak, atau dengan kata lain pelanggan dengan mudah bisa mendapatkan produk atau jasa yang ditawarkan), *Promotion* (promosi yang gencar, tepat sasaran dan *cost efficient* dari produk atau jasa maka jasa atau produk kita lah yang pertama muncul dibenaknya), dan *Price* (harga yang kompetitif dari suatu atau jasa yang ditawarkan), maka suatu perusahaan akan memiliki *competitive advantage* dibandingkan para pesaingnya. Hal ini akan membawa perusahaan yang bersangkutan menjadi lebih dekat kepada predikat "pemenang" di bidangnya.

Untuk memperoleh keuntungan, keunggulan dalam faktor 4P ini banyak cara dapat dilakukan oleh suatu perusahaan. Misalnya untuk meningkatkan kualitas produk dan jasa yang dilakukan maka perusahaan tersebut dapat melakukan pengontrolan kualitas, yang ketat dalam *Value Chain* mereka dari mulai pengontrolan kualitas bahan baku maupun *resource* yang mereka miliki, proses penghasilan produk atau jasa yang bersangkutan sampai dengan proses packaging dan pengiriman produk atau jasa ke tangan pelanggan, perbaikan yang berkesinambungan yang secara berkala dilakukan oleh perusahaan dan lain-lain. Dari sisi saluran distribusi berbagai cara juga dapat dilakukan misalnya dengan membuka banyak outlet atau cabang, mengembangkan kerjasama dengan banyak distributor, dan lain-lain.

Dari sisi promosi untuk mempromosikan produk dan jasa yang dihasilkan bisa dilakukan via berbagai media promosi seperti iklan, brosur dan lain sebagainya. Sedangkan agar harga produk atau jasa yang ditawarkan dapat menjadi lebih kompetitif maka banyak perusahaan mengambil langkah misalnya dengan cara melakukan efisiensi di tubuh mereka. Dari sekian banyak cara yang telah disebutkan diatas salah satu cara yang *cost efficient* dan *cost effective* adalah via Internet marketing atau pemasaran via internet. Untuk melakukan pemasaran via internet ini, suatu perusahaan cukup membuat suatu situs *e-commerce* yang didalamnya terdapat katalog produk dan jasa yang ditawarkan, pembelian jasa yang dapat dilakukan secara *online* tanpa harus datang ke tempat distribusi, dan fitur-fitur lainnya.

Dengan melakukan pemasaran via internet ini keunggulannya adalah mempermudah pekerjaan, mempersingkat waktu, hemat biaya, dan jangkauan-nya luas serta biaya yang relatif lebih rendah dibandingkan cara pemasaran tradisional. Dengan kata lain perusahaan yang bersangkutan akan memperoleh suatu cara pemasaran yang selain *cost effective* tapi juga *cost efficient*.

Di jaman yang serba modern dan praktis saat ini sudah tidak banyak bidang pekerjaan yang dilakukan dengan manual lagi, dan telah beralih ke dunia komputerisasi, salah satu contoh pemasaran via internet adalah *website*.

Saat ini *website* banyak di gunakan untuk berbagai keperluan salah satunya sebagai media promosi dan transaksi. Keunggulan dari penggunaan *website* untuk promosi dan penjualan adalah mempermudah pekerjaan, mempersingkat waktu, hemat biaya dan jangkauan-nya luas.

1.1 Latar Belakang

Dengan demikian seperti pada keadaan pada saat ini , penulis akan membuat aplikasi pemesanan online, dimana John & Fred *Tailor* yang berdiri pada tahun 1978 dan bertempat di Jalan Veteran no. 20 bergerak di bidang *fashion* dimana perusahaan ini dapat membuat pakaian khusus pria dengan berbagai macam model, dari jas, kemeja, celana panjang, pakaian dinas dan sebagainya, sesuai kebutuhan dan selera pemakai.

Alasan penulis membuat aplikasi pemesanan online karena setelah diteliti ternyata perusahaan John & Fred *Tailor* ini memiliki hambatan dalam mempromosikan produk-produknya keluar kota Bandung, dan seringkali *image* para konsumen untuk perusahaan John & Fred *Tailor* ini tergolong penjahit yang mahal, dan juga seringkali para konsumen daerah luar kota Bandung mengeluh karena harus membuat janji temu terlebih dahulu, dan juga memakan biaya yang cukup besar untuk datang ke perusahaan John & Fred *Tailor* ini.

Dengan melihat adanya permasalahan yang ada diatas, maka tujuan dari penulis melakukan kerja praktek pada perusahaan jasa “John & Fred *Tailor*” ini adalah menyelesaikan masalah-masalah yang terdapat dalam perusahaan jasa tersebut dengan menggunakan teknologi informasi yaitu dengan membuat sebuah *website* pemesanan *online*.

Dengan adanya *website* ini diharapkan dapat :

1. Membantu perusahaan dalam mempromosikan produk-produk dan harga-harga yang tersedia pada perusahaan ini.
2. Untuk menjangkau konsumen di luar wilayah kota Bandung, tanpa harus bertemu untuk mengetahui produk-produk dan harga sehingga tidak perlu menentukan janji temu terlebih dahulu.
3. Mempermudah para konsumen yang khususnya menyenangi hal berbusana untuk dapat mengetahui setiap produk-produk John & Fred dari harga, model dan kualitas pembuatan pakaian sehingga dapat mengatasi cara pandang konsumen tentang harga yang mahal pada perusahaan ini.
4. Mempermudah konsumen dalam hal pemesanan produk tanpa harus mengunjungi perusahaan ini.
5. Mempermudah para konsumen yang bertempat tinggal di luar kota Bandung dapat menghemat waktu dan biaya saat membuat pakaian di perusahaan ini.

1.2 Rumusan Masalah

- Bagaimana membantu pihak perusahaan dalam menerapkan strategi bisnis yang baru?
- Apa yang akan dilakukan perusahaan John & Fred Tailor agar pihak konsumen mendapatkan kemudahan dalam memperoleh produk yang diinginkan?
- Pengunjung siapa saja yang mendapatkan hak untuk melakukan pemesanan online?
- Apa dampak yang dirasakan oleh pihak perusahaan John & Fred *Tailor* setelah dibuatnya sistem ini?

1.3 Tujuan Pembuatan Sistem

Tujuan dibuatnya *website* ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan dapat memperoleh strategi bisnis yang baru dalam mempromosikan produk-produk yang terdapat di perusahaan John & Fred Tailor dengan dibuatnya *website* pemesanan *online*.
2. Membantu konsumen dalam memperoleh kemudahan dalam memperoleh produk yang diinginkan dengan disediakanya fasilitas pemesanan.
3. Menyediakan fasilitas yang sangat memudahkan pengunjung yang berstatuskan *user regular* dan *user member* dimana seringkali mengeluh mengenai cara untuk mendapatkan barang dengan praktis dan hemat biaya khususnya untuk para konsumen yang bertempat tinggal di luar wilayah kota Bandung.
4. Mengubah cara pandang para konsumen mengenai harga yang mahal pada perusahaan ini dan mempermudah para konsumen yang menyenangi *fashion* untuk dapat mengenal produk-produk dan harga yang tersedia di perusahaan John & Fred *Tailor*.

Sebagai deliverable dari proyek ini, maka dibuat sebuah *website* yang berguna untuk memenuhi tujuan dari perusahaan tersebut.

Adapun batasan proyek yang tidak perlu dilakukan oleh pembuat proyek, yaitu mengenai disain *template*, Karena disain akan dibuat oleh pihak pemberi proyek, yang diperlukan hanya fungsional dari fitur.

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah yang dapat penulis kemukakan meliputi :

1. Registrasi tidak dilakukan secara *online*, tetapi dilakukan dengan mengunjungi perusahaan John & Fred *Tailor* tersebut.
2. Tidak tersedia pembayaran *online*, pembayaran dilakukan manual dengan mengunjungi perusahaan John & Fred *Tailor*.
3. Pengunjung terdiri atas 2 macam :
 - *Member* : pengguna ini memiliki hak penuh untuk mengakses secara keseluruhan pada aplikasi ini.
 - *Regular* : pengguna ini tidak memiliki hak untuk log in, hanya dapat melihat *catalog* secara detail.

1.5 Sistematika Laporan

Dalam bagian ini akan dibahas mengenai sistematika laporan mulai dari bab1 sampai bab 6.

Pada bagian bab1 akan dibahas mengenai:

- Pendahuluan yang berisikan latar belakang yang ada dalam perusahaan jasa “ John & Fred *Tailor* ”, merumuskan masalah, membuat tujuan, batasan masalah, dan menjelaskan mengenai persyaratan dan gambaran produk yang dibuat.

Pada bagian bab 2 akan dibahas mengenai:

- Teori atau algoritma atau metode penunjang yang akan anda gunakan ketika membuat *web project* ini.

Pada bagian bab 3 akan dibahas mengenai:

- Disain perangkat lunak yang berisikan disain perangkat lunak dan arsitekturnya, *web map* dan *layout*.

Pada bagian bab 4 akan dibahas mengenai:

- Penjabaran dari tiap *method* (fungsi) yang dibuat, pengembangan sistem yang berisi perencanaan tahap implementasi, perjalanan tahap implementasi, ulasan realisasi fungsionalitas, dan ulasan realisasi *user interface design*.

Pada bagian bab 5 akan dibahas mengenai:

- *Testing* dan evaluasi sistem yaitu rencana pengujian terimplementasi, dan perjalanan metodologi pengujian.

Pada bab 6 akan dibahas mengenai:

- Kesimpulan dan saran mengenai hasil evaluasi, rencana perbaikannya.

1.6 Penjadwalan

Jadwal perancangan untuk menyelesaikan karya ilmiah ini, sebagai berikut :

					■															
					■															
					■															
					■															
					■															