

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian yang dilakukan pada penelitian rancang bangun aplikasi penjualan herbal blacknonic berbasis web pada PT. Mujur Megah Sentosa ini berlokasi di Jalan. Crystal Golf MP2 No. 1C, Kota Surabaya, Jawa Timur.

3.1.1 Metode Penelitian

Metode kualitatif yaitu suatu pendekatan penelitian yang mempunyai tujuan untuk memahami suatu fenomena sosial secara mendalam dengan cara pengumpulan dan analisis data non-numerik, seperti teks, wawancara, observasi, dan dokumen. Metode ini berfokus pada makna, pengalaman, dan perspektif individu atau kelompok dalam konteks tertentu. Dengan metode ini, diharapkan bisa membantu peneliti untuk menerapkannya ke dalam pembuatan aplikasi berbasis web sesuai dengan apa yang di butuhkan.

3.1.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data dan berbagai informasi yang digunakan oleh penulis merupakan metode wawancara, observasi dan studi dokumentasi.

- a. Wawancara, bersifat tanya jawab yang merupakan pertanyaan terbuka, sehingga informan bisa menjawab lebih komprehensif mengenai penjualan herbal blacknonic. Melalui wawancara tersebut penulis mendapatkan berbagai informasi dan dapat berinteraksi secara langsung dengan responden yang dapat dicatat untuk dijadikan bahan acuan.
- b. Observasi, melakukan pengumpulan data lengkap melalui pengamatan secara langsung guna memahami hal-hal yang bersangkutan dengan aspek psikis seperti kesan, pemaknaan dan apa yang dirasakan.
- c. Studi Dokumentasi, sebuah pengumpulan data secara tidak langsung ditunjukkan. Dalam hal ini penulis akan melakukan pengumpulan data pada jurnal atau literatur yang berkaitan dengan apa yang penulis buat untuk dijadikan sebagai bahan referensi penelitian.

3.1.3 Analisis Dokumen

Analisis dokumen adalah proses meninjau, dan mengevaluasi dokumen-dokumen yang relevan untuk mendapatkan informasi yang dapat digunakan. Adapun hasil analisis dari dokumen terkait dalam proses penjualan herbal blacknonic yang tertuang dalam *Table 3.1* sebagai berikut.

Table 3.1 Table Analisis Dokumen

No	Dokumen	Uraian
1	Catatan Pesanan	Deskripsi : Dokumen ini memuat informasi tentang pencatatan setiap pesanan yang dilakukan oleh pelanggan. Fungsi : Sebagai bukti tertulis telah dilakukannya pembelian. Sumber : Pemilik toko Format : Kertas nota
2	Laporan Penjualan	Deskripsi : Dokumen yang mencatat semua transaksi penjualan, dari tanggal transaksi, nomor pesanan, dan metode pembayaran dalam periode tertentu. Fungsi : Sebagai catatan tertulis telah dilakukannya transaksi penjualan. Sumber : Pemilik Toko Format : Table

3.2 Analisis Sistem yang Berjalan

Penulis melakukan analisis terkait kebutuhan sistem melalui wawancara dengan pemilik PT. Mujur Megah Sentosa, dengan tujuan untuk mendapatkan informasi tentang kebutuhan pengguna terhadap sistem yang ingin dikembangkan. Hasil dokumentasi wawancara dengan pemilik PT. Mujur Megah Sentosa tercatat

dalam *Table 3.2* sedangkan jawaban yang diberikan oleh pemilik perusahaan dijelaskan secara rinci dalam *Table 3.3*.

Table 3. 2 Wawancara Pertanyaan

Narasumber	Pemilik PT. Mujur Megah Sentosa
Tujuan	Mengumpulkan data untuk mengetahui kebutuhan user dalam sistem penjualan berbasis web yang akan di bangun
<p>Pertanyaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana cara pemasaran kue yang diterapkan oleh PT. Mujur Megah Sentosa selama ini? 2. Bagaimana pelanggan bisa mengetahui produk tersebut? 3. Bagaimana prosedur transaksi jual beli yang berlangsung di PT. Mujur Megah Sentosa saat ini? 4. Apakah PT. Mujur Megah Sentosa menghadapi kesulitan dalam mengelola informasi tentang produk yang dijual? 5. Apakah PT. Mujur Megah Sentosa mengalami masalah dalam proses transaksi penjualan? 6. apakah PT. Mujur Megah Sentosa menghadapi hambatan dalam pencatatan pesanan? 7. Apakah PT. Mujur Megah Sentosa membutuhkan sistem untuk mendukung proses penjualan? 	

Table 3. 3 Hasil Wawancara

Narasumber	Pemilik PT. Mujur Megah Sentosa
Tujuan	Mengumpulkan data untuk mengetahui kebutuhan user dalam sistem penjualan berbasis web yang akan di bangun
<p>Pertanyaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PT. Mujur Megah Sentosa menggunakan berbagai saluran pemasaran, seperti promosi melalui media sosial, penjualan langsung kepada pelanggan, serta bekerja sama dengan mitra bisnis atau distributor untuk memperkenalkan produk mereka. 	

2. Pelanggan dapat mengetahui produk ini melalui media sosial atau promosi dari mulut ke mulut. Selain itu, mereka juga bisa mendapatkan informasi dari berbagai event atau pameran yang diikuti oleh perusahaan.
3. Proses transaksi dimulai dengan pemilihan produk oleh pelanggan, kemudian dilanjutkan dengan negosiasi harga atau pemesanan. Setelah itu, pembayaran dilakukan melalui berbagai metode, seperti transfer bank atau pembayaran tunai. Produk yang telah dibayar kemudian akan dikirim atau diambil oleh pelanggan.
4. Ya, terkadang mengalami kesulitan dalam mengelola data produk secara manual, seperti stok barang dan variasi produk. Hal ini dapat menyebabkan ketidakakuratan informasi, terutama jika terdapat perubahan dalam jumlah atau jenis produk yang tersedia.
5. Proses transaksi penjualan biasanya berjalan lancar, tetapi ada kalanya perusahaan menghadapi masalah seperti keterlambatan pembayaran atau kesalahan dalam pemrosesan pesanan.
6. PT. Mujur Megah Sentosa terkadang mengalami kendala dalam pencatatan pesanan karena dilakukan secara manual.
7. Ya, PT. Mujur Megah Sentosa membutuhkan sistem penjualan yang terkomputerisasi untuk meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan data produk, pencatatan transaksi, dan pengiriman pesanan.

3.2.1 Metode Pengembangan Sistem

Rapid Application Development (RAD) pendekatan pengembangan sistem dirancang untuk mempercepat pengembangan perangkat lunak dengan melibatkan pengguna secara intensif dan menggunakan prototipe yang dapat diperbaiki secara bertahap. (Whitten dan Bentley, 2020).

RAD merupakan metode pengembangan perangkat lunak yang menekankan kecepatan dan fleksibilitas dalam proses pengembangan. RAD bertujuan untuk menghasilkan perangkat lunak berkualitas tinggi dalam waktu yang singkat dengan

memanfaatkan prototyping, iterasi, dan keterlibatan aktif dari pengguna atau pemangku kepentingan. Berikut tahapan dalam RAD:

1. Perencanaan dan Pemahaman Kebutuhan: Pada tahap ini, pengembang bekerja sama dengan pengguna untuk memahami kebutuhan dasar dari sistem yang akan dibuat. Prosesnya melibatkan diskusi atau wawancara untuk menentukan apa saja yang diperlukan dalam aplikasi.
2. Desain Prototipe: Setelah kebutuhan dipahami, tim membuat prototipe atau model aplikasi sederhana yang mencakup fitur utama. Prototipe ini tidak sempurna dan dapat berubah sesuai dengan feedback yang diterima dari pengguna.
3. Pengembangan dan Pengujian Iteratif: Pengembang mulai membangun aplikasi lebih lanjut berdasarkan prototipe yang telah diuji. Setiap versi aplikasi diuji dan disesuaikan dengan umpan balik yang diberikan oleh pengguna, dan pengembangan dilakukan secara bertahap.
4. Implementasi: Setelah aplikasi siap, sistem akan diimplementasikan dan digunakan oleh pengguna. Pengguna akan dilatih untuk menggunakan aplikasi, dan tim pengembang memastikan semuanya berjalan dengan baik.
5. Pemeliharaan: Aplikasi yang sudah digunakan akan terus dipantau dan diperbaiki jika ada masalah. Fitur tambahan atau perbaikan dapat dilakukan berdasarkan kebutuhan pengguna yang muncul setelah aplikasi dioperasikan.

3.3 Analisis Kebutuhan

Analisis kebutuhan digunakan dalam mengidentifikasi dan perincian fitur serta fungsi yang dibutuhkan untuk memenuhi tujuan pengguna dan organisasi. Proses ini memastikan bahwa pengembangan solusi teknologi dapat berjalan sesuai dengan harapan dan kebutuhan pengguna akhir. Analisis kebutuhan dapat diamati dalam *Table 3.4* dibawah ini.

Table 3. 4 Analisis Kebutuhan User

Analisis Kebutuhan User	
Fungsional	
1.	Mencari Produk Herbal
2.	Menampilkan Produk
3.	Menampilkan Detail Produk
4.	Menampilkan Kategori Produk
5.	Menampilkan Keranjang Belanja
6.	Menampilkan Halaman Menu Pelanggan
7.	Mengedit Nama Pelanggan
8.	Mengedit Nomor Telepon
9.	Mengubah Password
10.	Menampilkan Dashboard Admin
11.	Mengelola Transaksi
12.	Mengelola Produk
13.	Mengelola Kategori Produk
14.	Mengelola Data Rekening
15.	Mengelola Akun Pengguna
16.	Mengelola Konfigurasi Umum
17.	Mengelola Konfigurasi Logo
18.	Mengelola Konfigurasi Icon
Non-Fungsional	
1.	Tampilan yang dapat dengan mudah dipahami dan digunakan oleh para pengguna.
2.	Desain yang menarik dan sesuai dengan tema bisnis.