

BAB III

HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Penelitian ini mengulas tentang penganalisisan dan perancangan sistem penjualan kue berbasis *web* pada UMKM Klasik Keik. UMKM Klasik Keik adalah bisnis kue yang dimulai sejak tahun 2015. UMKM ini menjual berbagai macam jenis kue yang berfokus pada bolu jadul. Produksi kue dilakukan di rumah pribadi, yaitu di Jalan Astek no.62, Kelurahan Lengkong Gudang, Kecamatan Serpong, Kota Tangerang Selatan, Banten. Selama ini, pemasaran kue pada UMKM Klasik Keik masih dilakukan dengan menggunakan aplikasi tambahan seperti *Whatsapp* dan *Instagram*. Pengelolaan informasi kue tidak baik dan tidak beraturan sehingga menyulitkan pembeli untuk mengetahui jenis kue dan harga kue yang dijual dan membuat pembeli melakukan *personal message* kepada penjual untuk bertanya. Transaksi jual beli yang masih menggunakan aplikasi *Whatsapp* atau *Instagram* menyulitkan penjual mengelola transaksi penjualan kepada pelanggan dan memberikan peluang kepada pelanggan untuk melakukan *chat* lebih dari satu kali pada transaksi yang sama sehingga penjual sulit mendata pesanan. Pendataan pesanan masih menggunakan kertas catatan sehingga mudah terbuang dan tidak tersimpan dengan baik.

Dari permasalahan tersebut, perancangan sistem pemasaran berbasis web ini diharapkan mampu mengatasi masalah pada UMKM Klasik Keik dan mempermudah penjual untuk menjualkan produknya dan pembeli untuk melakukan transaksi pembelian.

3.1.1 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif. Penelitian dengan metode kualitatif adalah proses mengumpulkan informasi tentang objek untuk menginterpretasikan fenomena yang terjadi. Penelitian kualitatif tidak menggunakan data statistik, melainkan melalui pengumpulan data, analisis, kemudian diinterpretasikan. Dengan metode ini, dapat membantu peneliti untuk menerapkannya pada aplikasi berbasis *web* sesuai kebutuhan.

3.1.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam cara pengumpulan data informasi yang dipakai yakni cara kualitatif. Salah satu teknik pengumpulan data yang dipakai oleh peneliti yaitu:

1) Observasi

Dalam melakukan pengamatan pada proses bisnis di UMKM Klasik Keik, peneliti menemukan bahwa pengelolaan promosi produk masih dilakukan dengan menggunakan aplikasi tambahan yaitu Whatsapp dan Instagram. Pada proses transaksi antara penjual dan pembeli dilakukan secara *personal message* dan pendataan pesanan oleh penjual dilakukan dengan menulis dikertas maupun buku.

2) Wawancara

Proses memperoleh keterangan informasi secara langsung dengan melakukan tanya jawab kepada pemilik UMKM Klasik Keik, terdapat 7 (tujuh) pertanyaan dan jawaban, diantaranya ialah peneliti bertanya mengenai kebutuhan penjual dalam memasarkan produk serta melakukan transaksi penjualan untuk kemudahan bagi penjual.

3.1.3 Metode Pengembangan Sistem

Penelitian ini menggunakan pendekatan pengembangan model *prototype*. Model *prototype* menurut Roger S. Pressman dalam buku Reayasa Perangkat Lunak yang ditulis oleh Fitria Nur Hasanah dan Rahmania Sri Untari mempunyai 3 (tiga) tahapan, yaitu mendengarkan pelanggan, merancang dan membuat *prototype* dan uji coba. Berikut penerapan seluruh tahapan *prototype* pada penelitian ini.

1) Tahapan Pertama

Melakukan wawancara dengan mendengarkan jawaban dari setiap-setiap pertanyaan yang telah dibuat oleh peneliti kepada pemilik UMKM Klasik Keik. Kemudian peneliti mengambil data dari jawaban dan permasalahan

yang dijabarkan pelanggan, kemudian dijadikan sebagai sebuah acuan dalam menganalisa kebutuhan pada sistem yang akan dibuat.

2) Tahapan Kedua

Melakukan perancangan sistem setelah dianalisa data yang telah didapatkan dengan menggunakan metode OOAD dan proses perancangan desain menggunakan UML. Setelah dirancang, kemudian dibuatlah *prototype* dari sistem penjualan tersebut sesuai dengan yang kebutuhan diinginkan pelanggan.

3) Tahapan Ketiga

Melakukan uji coba pada sistem yang sudah dibuat dengan model *prototype* yang akan dianalisa oleh pelanggan apakah sudah sesuai kebutuhan atau terdapat banyak kekurangan. Kemudian dari uji coba tersebut, dilakukanlah pengembangan pada sistem yang akan dipakai oleh pengguna.

Pengembangan sistem dengan menggunakan pendekatan *prototype*, peneliti buat dengan menjadwalkan kegiatan pengembangan menggunakan tabel jadwal.

Berikut jadwal kegiatan pengembangan sistem yang bisa diamati dalam **Gambar 3.1**.

3.2 Analisis Sistem Yang Berjalan

Penulis melakukan analisis kebutuhan sistem dengan melakukan wawancara kepada pemilik UMKM Klasik Keik yang bertujuan untuk mengetahui apa saja kebutuhan *user* pada sistem yang akan dibuat. Dokumentasi wawancara pertanyaan kepada pemilik UMKM Klasik Keik dijelaskan serta dijabarkan pada **Tabel 2.5** dan jawaban dari pemilik UMKM Klasik Keik dijelaskan serta dijabarkan pada **Tabel 2.6**.

Tabel 2. 5 Wawancara Pertanyaan UMKM Klasik Keik

Narasumber	Pemilik UMKM Klasik Keik
Tujuan	Mengetahui kebutuhan <i>user</i> untuk sistem pemasaran berbasis website
<p>List Pertanyaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana proses pemasaran kue pada UMKM Klasik Keik selama ini? 2. Bagaimana produk tersebut dapat dilihat oleh <i>customer</i>? 3. Bagaimana proses transaksi jual beli yang dilakukan UMKM Klasik Keik selama ini? 4. Apakah UMKM Klasik Keik memiliki kendala dalam mengelola informasi produk jualan? 5. Apakah UMKM Klasik Keik memiliki kendala dalam melakukan transaksi penjualan? 6. Apakah UMKM Klasik Keik memiliki kendala dalam pendataan pesanan? 7. Apakah UMKM Klasik Keik membutuhkan sistem penjualan? 	

Tabel 2. 6 Hasil Wawancara UMKM Klasik Keik

Narasumber	Pemilik UMKM Klasik Keik
Tujuan	Mengetahui kebutuhan <i>user</i> untuk sistem pemasaran berbasis website
<p>Hasil Wawancara:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran kue masih menggunakan media sosial seperti status Whatsapp dan status Instagram. 2. Pembeli harus mempunyai nomor telepon penjual agar dapat melihat produk pada aplikasi <i>Whatsapp</i> ataupun harus mengikuti akun <i>Instagram</i> penjual. 	

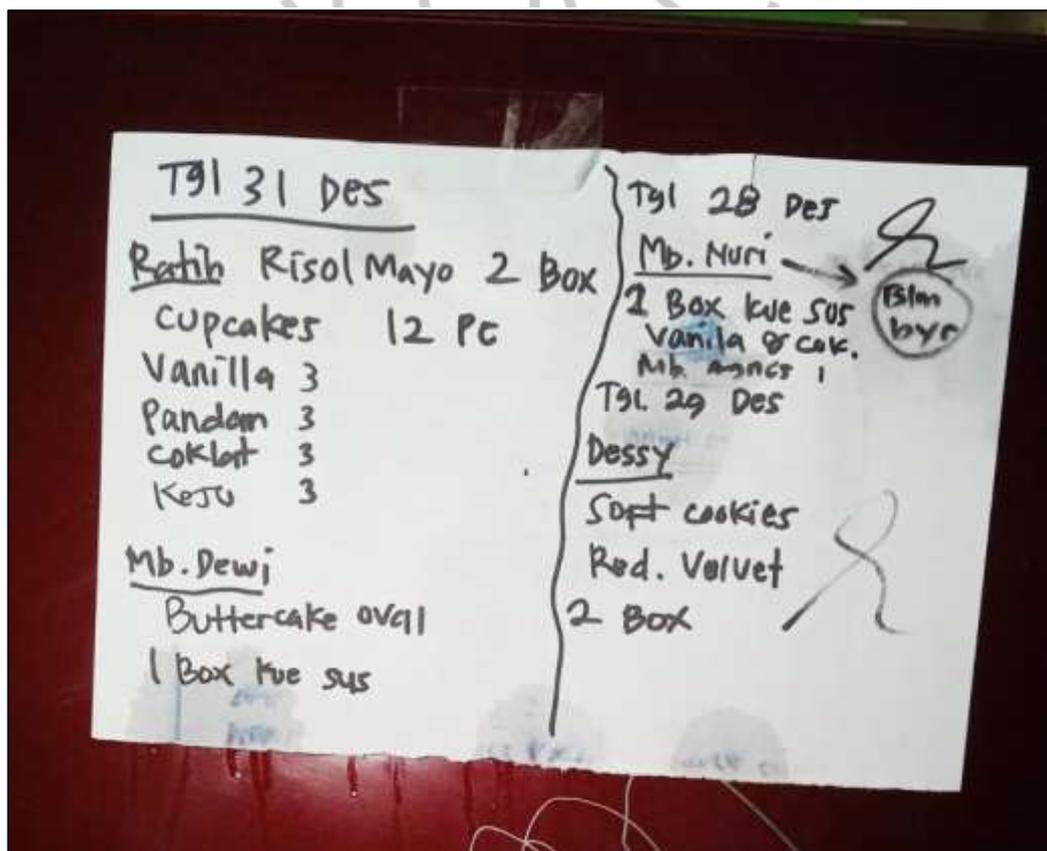
3. Proses transaksi yang Klasik Keik lakukan yaitu dengan cara melakukan *personal chat* antara pelanggan yang ingin membeli kue dan penjual. Setelah melakukan transaksi, pelanggan harus melakukan pembayaran dengan transfer melalui bank, kemudian pelanggan mengirim bukti transfer kepada penjual, lalu penjual akan langsung memproses kue yang dipesan.
4. Ya, kendala dalam mengelola informasi produk pada aplikasi *Whatsapp* dan *Instagram* seperti keterangan nama produk kue, harga dan detail produk kue sehingga banyak pelanggan yang melakukan *personal chat* kepada penjual.
5. Ya, pada transaksi penjualan yang telah dilakukan selama ini menyulitkan penjual, terlebih lagi dalam hal pendataan pesanan dikarenakan sulitnya mengelola isi *chat* karena banyak pelanggan yang melakukan *chat* lebih dari satu kali membuat *chat* yang ada tertumpuk dengan transaksi baru.
6. Ya, kendala dalam melakukan pendataan pesanan masih menggunakan catatan pada selembar kertas yang ditempel pada kulkas yang berpeluang sobek maupun hilang karena *human error*.
7. Ya, untuk mengurangi kesalahan dalam pendataan dan mempermudah transaksi antara penjual dan pelanggan, sehingga pembeli dan penjual merasa nyaman.

3.2.1 Analisis Dokumen

Analisa dokumen merupakan proses menganalisa suatu sistem berjalan dengan mengetahui alir dokumennya. Pada UMKM Klasik Keik, terdapat beberapa dokumen pendataan pesanan. Berikut hasil Analisa dokumen yang telah dilakukan:

- 1) Nama Dokumen : Catatan pesanan
- Fungsi : Catatan data pesanan kue
- Sumber : Pemilik Toko

Media : Kertas
Frekuensi : Setiap ada pemesanan masuk
Rangkap : 1
Keterangan : Dokumen ini memuat tanggal pesanan dikirim, nama pemesan, produk yang dipesan dan jumlah pesanan.



Gambar 3. 2 Catatan Pesanan Kue

3.2.2 Analisis Proses Bisnis

Sebelum adanya sistem penjualan, Toko Kue Klasik Keik masih menggunakan aplikasi diluar *e-commerce* untuk mendukung promosi dan penjualan kue. Proses transaksi dilakukan melalui *personal message* dengan menggunakan aplikasi pendukung yaitu Whatsapp dan Instagram. Setelah transaksi disetujui, pembeli melakukan transfer uang kepada penjual dan memberikan bukti transfer tersebut. Kemudian penjual mengecek bukti transfer

dan mendata pemesanan yang dipesan pembeli dan memproses pesanan pembeli. Setelah kue diproses dan jadi, penjual mengirim kue tersebut ke tujuan pembeli.

Dari hasil analisa proses bisnis UMKM Klasik Keik, ditemukan bahwa:

- 1) Dalam melihat menu/promosi kue dari status *whatsapp* dan *Instagram* mengharuskan pelanggan untuk mempunyai nomor penjual ataupun mengikuti akun Klasik Keik. Penggunaan aplikasi *Whatsapp* dan *Instagram* mengakibatkan tidak terkelolanya menu produk dengan baik termasuk detail produk. Ini mengakibatkan pelanggan harus melakukan *personal message* untuk mengetahui detail kue.
- 2) Dalam transaksi jual beli antara penjual dan pelanggan digunakan aplikasi *Whatsapp* dan *Instagram* dengan melakukan *personal message* yang kemudian menjadi data yang akan disimpan dan ditulis penjual. Penggunaan media sosial dalam transaksi menyulitkan penjual dalam melakukan pendataan karena sulit untuk mengelola *chat* dengan para pelanggan, sehingga transaksi menjadi tertunda bahkan tidak terjangkau. Hal ini berdampak buruk bagi UMKM.
- 3) Dalam pendataan pesanan pelanggan, penjual melakukannya dengan cara menulis pada kertas atau buku yang akan menjadi patokan proses dibuatnya kue. Pendataan dengan menggunakan kertas sangat riskan dalam hal kerusakan, yang akan menyebabkan hilangnya data. Seperti pada **Gambar 3. 3**.

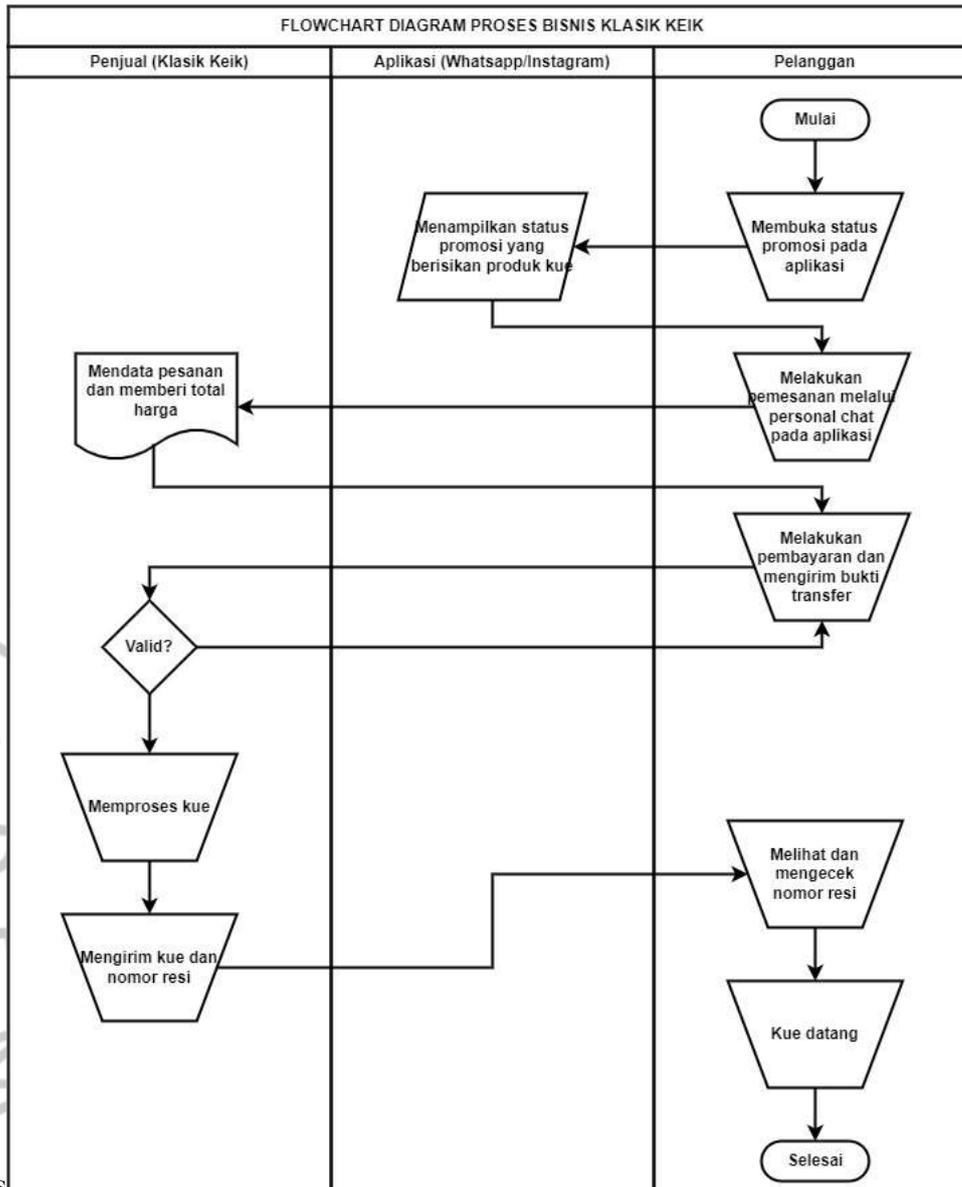
3.3 Analisis Kebutuhan

Pada analisis kebutuhan, peneliti membuat sebuah tabel analisa kebutuhan user dengan menggunakan tahap final yang bisa diamati dalam **Tabel 2. 7** dibawah ini.

Tabel 2. 7 Analisa Kebutuhan User

Analisa Kebutuhan User Tahap Final	
Functional	
1.	Menampilkan Produk Kue
2.	Menampilkan Promo Kue

3.	Menampilkan Kategori Kue
4.	Menampilkan Deskripsi Produk Kue
5.	Menampilkan Penilaian Produk
6.	Menampilkan Keranjang Belanja
7.	Menampilkan Notifikasi Transaksi
8.	Menampilkan Halaman Profie Pelanggan
9.	Mengedit Foto Pelanggan
10.	Mengedit Nama Pelanggan
11.	Mengedit Nomor Telepon
12.	Mengubah Password
13.	Melakukan Pencarian Produk
14.	Menampilkan Dashboard Admin
15.	Mengelola Produk
16.	Mengelola Kategori Produk
17.	Mengelola Akun Pengguna
18.	Mengelola Banner
19.	Mengelola Diskon Produk
20.	Mengelola Transaksi
21.	Mengatur Header Website
22.	Mengatur Footer Website
23.	Mengatur Lokasi Pengiriman
24.	Mengatur Metode Pembayaran
Non-Functional	
1.	Tampilan Mudah Dipahami (User Friendly)
2.	Memiliki Tampilan yang Menarik



Gambar 3. 3 Flowchart Diagram Proses Bisnis Klasik Keik