

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Pada pembuatan penelitian ini dilaksanakan pada sebuah toko yang bernama authentic.secondthrift yang membahas tentang rancangan pakain, baju, celana, dan jaket berbasis website. Toko authentic.secondthrift berjualan baju bekas yang bermerek seperti kaos, celana dan jaket yang mempunyai brand. Toko authentic.secondthrift melakukan penjualan pakaian secara offline yang beralamatkan di Jl. Pahlawan No.188, Rempoa, Kec. Ciputat Timur, Jl, Kota Tangerang Selatan, Banten 15412, Indonesia. Berada dekat pinggir jalan raya, yang mana para pembeli datang langsung ke toko tersebut untuk melihat barang-barangnya. Toko authentic.secondthrift juga menjual barangnya lewat online melalui sosial media seperti tiktok dan instagram. Tetapi berjualan di tiktok dan di instagram kurang efektif dikarenakan registrasi yang lama, pencairan uang yang lama dan bisa terjadinya spamming.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Jadi untuk metode pengumpulan data untuk proses pada pembuatan tugas akhir ini adalah merancang pembuatan wesbsite pembelian barang *second* adalah wawancara langsung ke narasumber. Narasumber yang di maksud adalah staff daripada *owner* dari toko auhentic.secondthrift. Hasil dari informasi yang diperoleh dari wawancara akan dikelola dalam bentuk tabel yang di buat melalui tabel dan akan diolah oleh saya secara informasi yang ada berdasarkan keperluan yang dibutuhkan.

3.3 Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem itu melibatkan serangkaian langkah dan proses yang dikenal sebagai suatu *development life cycle(DLC)* atau siklus hidup pengembangan. Berbagai metode pengembangan sistem telah dikembangkan untuk membantu organisasi dan pengembangan perangkat lunak mengelola proyek pengembangan secara efektif. Berikut ada beberapa macam metode pengembangan sistem yang digunakan seperti model air terjun (*Waterfall model*) metode ini mengikuti pendekatan linear dan sekuensial, dan setiap fase harus selesai sebelum memulai fase berikutnya seperti melalui analisis kebutuhan, desain sistem, implementasi atau coding pemeliharaan dan pengujian. Yang berikutnya model Prototipe yaitu fokus pada pembuatan prototipe yang dapat diuji oleh pengguna awal untuk mendapatkan umpan balik yang dapat digunakan untuk perbaikan sistem, berikut langkah-langkah yang digunakan seperti pembuatan prototipe, evaluasi prototipe oleh pengguna, Desain dan pembuatan protipe baru, implementasi dan pengujian dan pemeliharaan. Berikutnya ada model spiral merupakan kombinasi dari pendekatan iteratif dan inkremental dengan fokus pada mitigasi risiko. Langkah-langkahnya adalah perencanaan, analisis risiko, pengembangan dan pengujian, evaluasi oleh pengguna dan pemeliharaan. Dan Terakhir ada model Agile yaitu berfokus pada kolaborasi tim, respons terhadap perubahan dan pengembangan perangkat lunak yang inkremental. Langkah-langkah yang di gunakan yaitu perencanaan sprint, analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pengujian, retrospektif dan evaluasi.

3.4 Analisis Sistem Berjalan

Untuk Menganalisis sistem berjalan yang ada toko authentic.secondthrift, sistem yang diperlukan untuk dibuatnya suatu sistem perusahaan. Dalam melakukan suatu kebutuhan sistem, penulis melaksanakan sebuah wawancara untuk mengetahui kebutuhan sistem yang dibutuhkan pada toko authentic.secondthrift. Dijabarkan beberapa urutan proses atau tahapan yang dapat dianalisa yaitu sebagai berikut :

1. Studi Pustaka : melakukan pengumpulan data yang dilakukan untuk menelusuri serta mempelajari referensi yang memiliki hubungan dengan topik yang terkait.
2. Observasi : observasi adalah seseorang langsung data ke toko tersebut untuk mengetahui proses sistem berjalan yang ada pada toko tersebut serta melihat dokumen-dokumen dari toko tersebut.
3. Wawancara : dilakukannya wawancara dalam penelitian ini untuk mengetahui hasil dari proses pembuatan laporan dan website dari toko authentic.secondthrift.
4. Evaluasi kinerja : seperti pemantauan operasional mengamati dan memantau sistem selama operasi normal. Ini mencakup pemantauan kinerja, penggunaan sumber daya, dan penanganan data. Dan ada pengukuran kinerja mengukur kinerja sistem menggunakan metrik yang relevan dengan tujuan dan kebutuhan bisnis.
5. Analisis penggunaan sumber daya : penggunaan cpu, memori, dan jaringan untuk menganalisis seberapa efisien sistem menggunakan sumber daya seperti cpu, memori, dan bandwidth jaringan. Ini membantu mengidentifikasi *bottleneck* atau area yang memerlukan perbaikan.

6. Manajemen kesalahan : penanganan kesalahan dan pemulihan : memeriksa kemampuan sistem untuk menangani kesalahan dan melakukan pemulihan. Hal ini mencakup pelacakan, kesalahan, logging, dan perencanaan pemulihan jika terjadi kegagalan.

7. Pemantauan keamanan : berada dalam keamanan sistem melibatkan pemantauan aktivitas keamanan, deteksi ancaman potensial, dan evaluasi sistem terhadap kebijakan keamanan yang telah ditetapkan.

8. Evaluasi Penggunaan Fungsionalitas : berada dalam pemantauan fungsionalitas aplikasi : menilai ketersediaan dan fungsionalitas aplikasi selama operasi. Ini melibatkan pemantauan interaksi pengguna dan memastikan bahwa semua fitur berjalan seperti yang diharapkan.

9. Perbaikan dan Optimalisasi : Identifikasi dan perbaikan masalah jika terdapat masalah atau area yang memerlukan perbaikan, tim IT atau pengelola sistem harus mengidentifikasi sumber masalah dan melaksanakan tindakan perbaikan. Dan ada Optimalisasi kinerja jika diperlukan , melakukan tindakan optimalisasi untuk meningkatkan kinerja sistem secara keseluruhan.

10. Kesimpulan : analisis sistem berjalan menjadi kunci dalam memastikan keberlanjutan dan efisiensi operasional sistem atau proses bisnis. Dengan memahami bagaimana sistem berkinerja dalam situasi kehidupan nyata, organisasi dapat mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan dan mengoptimalkan operasional mereka.

3.4.1 Sekilas tentang objek penelitian

Toko *authentic.secondthrift* adalah toko yang menjual barang *second* tapi mempunyai *brand*. Adalah kebutuhan daripada pembelian barang kepada penggemar *thrift shop*. Di toko pembelian barang *second* berikut struktur organisasi bisnis terdiri dari. *Owner/* Pemilik toko di dalam situ ada pengelolaan stok dan persediaan yaitu ada sistem manajemen persediaan memiliki sistem yang efisien untuk melacak dan mengelola stok barang *second brand*. Pemantauan kualitas memastikan bahwa barang yang dijual memenuhi standar kualitas yang di tetapkan. Setelah itu masuk pemasaran dan pengembangan bisnis ada strategi pemasaran untuk merancang dan melaksanakan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Pengembangan produk mengidentifikasi peluang untuk diversifikasi produk atau menambahkan kategori baru berdasarkan tren pasar.

Owner melakukan analisis data dan kinerja yaitu ada analisis penjualan untuk memahami tren, preferensi pelanggan, dan performa produk. Umpan balik pelanggan untuk menggunakan umpan balik pelanggan untuk terus meningkatkan layanan dan memenuhi harapan pelanggan. Keuangan dan administrasi juga melakukan manajemen keuangan untuk mengelola keuangan bisnis termasuk pendapatan biaya dan keutungan. Administrasi umum untuk menjaga kelancaran operasional dengan mengelola administrasi harian dan perizinan yang diperlukan. Kesimpulan struktur bisnis ini dapat disesuaikan dengan jenis barang *second branded* yang dijual skala bisnis dan pasar target. Melibatkan calon pelanggan dan pemilik bisnis.

3.4.2 Latar belakang dan tujuan objek penelitian

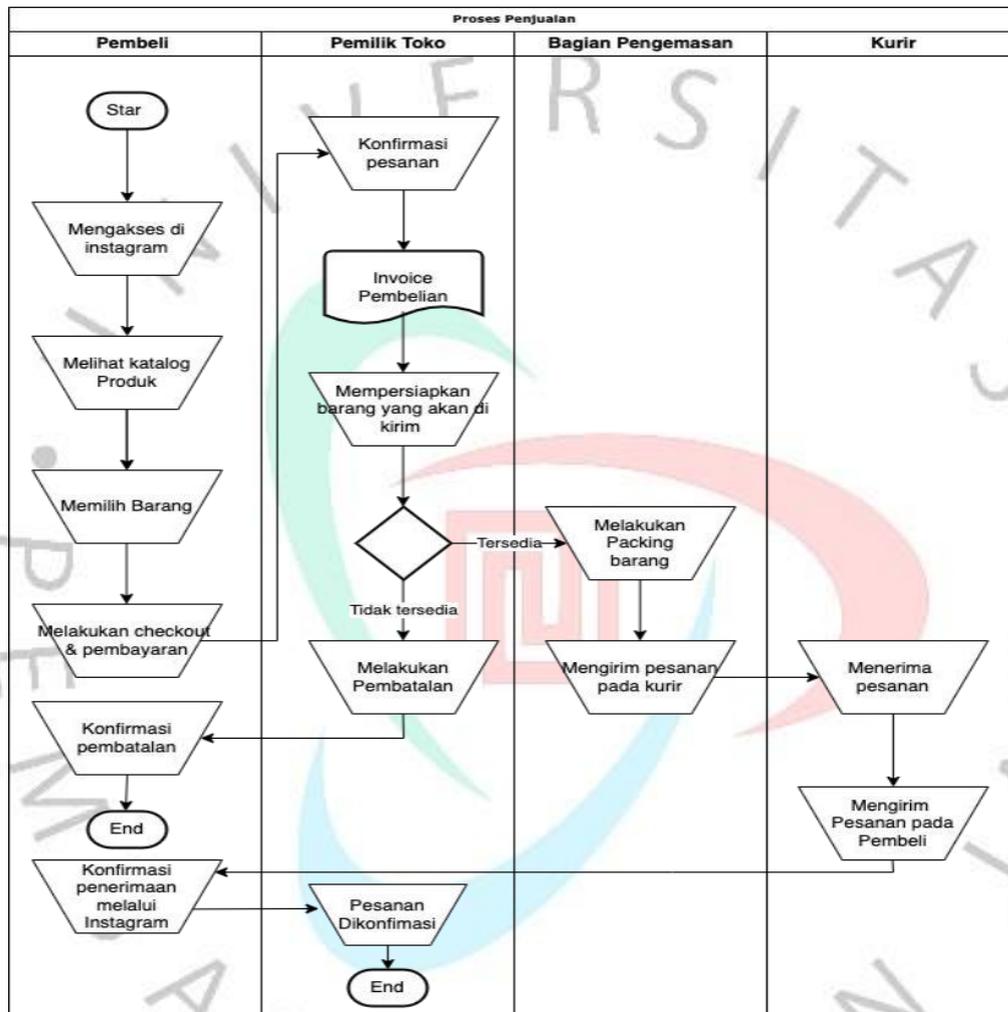
Pembeli barang *second* melalui platform online telah menjadi fenomena yang semakin mendominasi di era digital ini. Perubahan pola konsumen yang lebih berkelanjutan, peningkatan kesadaran lingkungan, dan ketertarikan terhadap produk dengan nilai sejarah membuat pembelian barang *second branded* semakin diminati oleh masyarakat. Pendirian bisnis yang fokus pada penjualan barang *second branded* melalui platform online menjadi sebuah langkah strategis yang menarik. Seperti pertumbuhan *e-commerce* dengan pertumbuhan pesat *e-commerce*, kebiasaan belanja konsumen telah berubah secara signifikan. Konsumen kini mencari cara yang lebih mudah dan efisien untuk mendapatkan barang yang mereka inginkan, dan platform online menawarkan kenyamanan tersebut. Bisnis penjualan barang *second branded* dapat memanfaatkan tren ini dengan menyediakan platform yang intuitif dan aman bagi calon pelanggan. Yang berikutnya meningkatnya peningkatan kesadaran lingkungan kesadaran akan dampak lingkungan dari konsumsi barang baru telah menjadi faktor penting dalam keputusan pembelian konsumen. Barang *second branded* tidak hanya memberikan opsi yang lebih terjangkau, tetapi juga membantu mengurangi limbah dan jejak karbon. Oleh karena itu bisnis ini memiliki bisnis penjualan barang *second* memanfaatkan dorongan ini untuk menarik pelanggan yang peduli lingkungan. Berikutnya potensi bisnis di kalangan pelanggan yaitu masyarakat semakin terbuka terhadap ide membeli barang *second branded*, terutama ketika mereka menyadari bahwa produk tersebut masih memiliki kualitas yang baik dan dapat memberikan nilai tambah. Bisnis ini dapat menarik perhatian calon pelanggan dengan menawarkan barang berkualitas tinggi.

Untuk tujuan objek penelitiannya itu mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian untuk meneliti faktor-faktor yang menjadi pertimbangan utama konsumen ketika memutuskan untuk membeli barang *second branded* melalui platform online. Faktor-faktor ini dapat mencakup harga, kondisi barang, merek dan kepercayaan terhadap penjual. Berikutnya yaitu menilai persepsi risiko konsumen dalam pembelian barang *second branded* untuk menganalisis persepsi risiko yang mungkin dimiliki konsumen terkait pembelian barang *second branded*. Kepercayaan ini dapat mencakup keandalan penjualan, keamanan pembayaran dan kebijakan pengambilan barang. Menganalisis pengaruh pengalaman pembelian terdahulu terhadap keputusan masa depan, yaitu untuk meneliti dampak pengalaman pembelian sebelumnya terhadap keputusan pembelian konsumen di masa depan. Hal ini termasuk mencakup kepuasan pelanggan, kualitas layanan pelanggan, dan keandalan produk yang dibeli. Berikutnya masuk ke mengevaluasi tingkat kepuasan konsumen setelah pembelian untuk mengukur tingkat kepuasan konsumen setelah melakukan pembelian barang *second branded* melalui platform online. Evaluasi ini mencakup pengalaman pengiriman, kualitas barang yang diterima, dan kecenderungan untuk merekomendasikan kepada orang lain. Menganalisis perbedaan preferensi dan perilaku pembelian antara kelompok konsumen untuk meneliti apakah terdapat perbedaan signifikan dalam preferensi dan perilaku pembelian antara kelompok konsumen berdasarkan karakteristik demografis, seperti usia, jenis kelamin, dan tingkat pendidikan.

3.4.3 Analisis Proses Bisnis

Proses bisnis yang digunakan pada toko authentic.secondthrift pada saat ini. Untuk mengetahui proses yang dijalankan pada saat ini berikut

Gambar 3.1



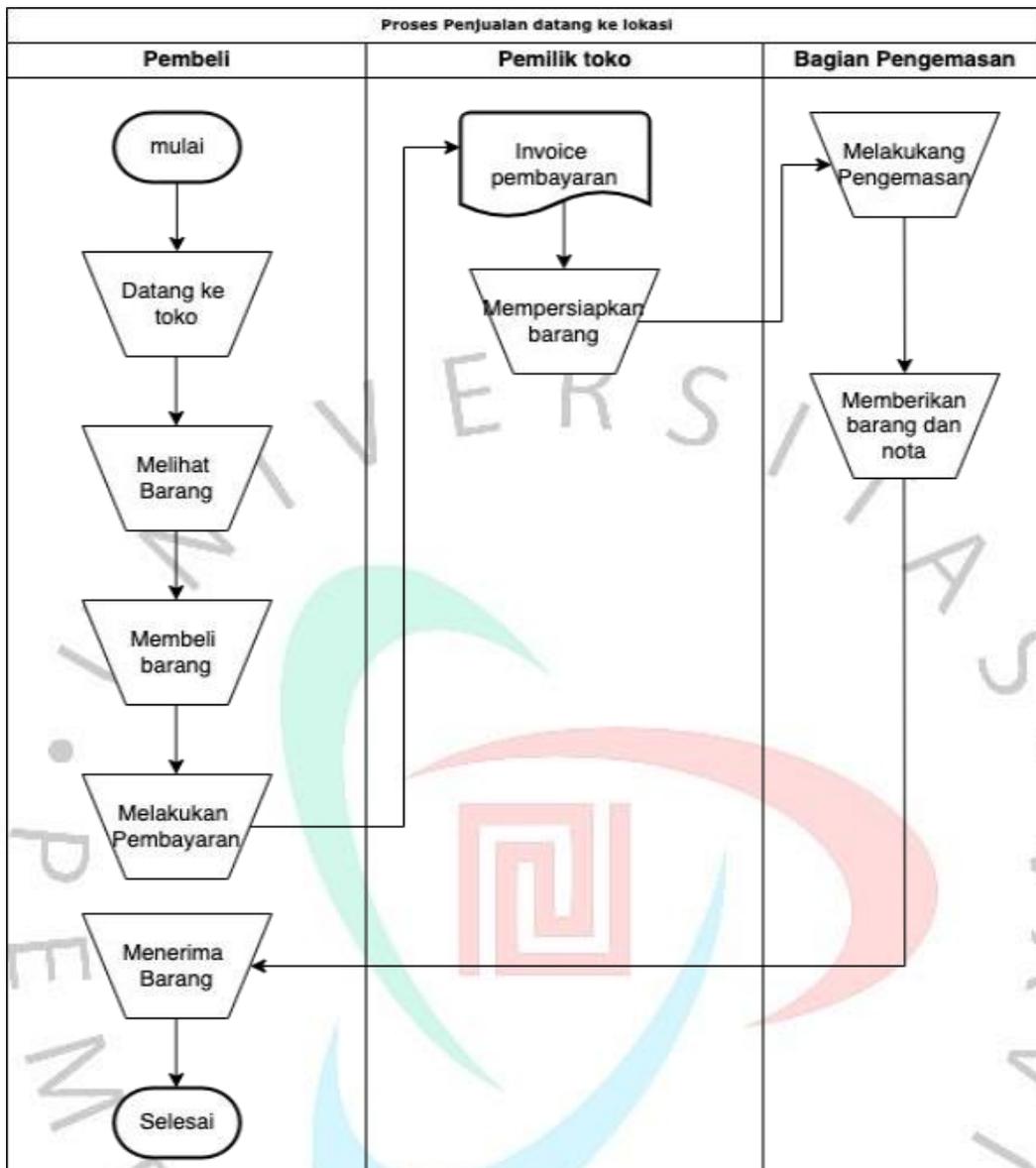
Gambar 3.1 proses bisnis sistem berjalan melalui sosial media

Terlihat pada **Gambar 3.1** tersebut adalah alur bisnis lewat sosial media yang dipergunakan pada toko authentic.secondthrift mulai dari melakukan pembelian, melakukan pengemasan hingga dikirim oleh kurir sampai ke tempat tujuan yaitu mengirimkan barang pada si pembeli.

Berikut penjelasan mengenai alur proses bisnis sistem berjalan pembelian melalui sosial media yaitu instagram dalam bentuk narasi sebagai berikut.

1. Pembeli membuka aplikasi instagram untuk membuka authentic.secondthrift.
2. Pembeli melihat katalog barang-barang yang ada di authentic.secondthrift untuk melihat baju, celana dan jaket.
3. Selanjutnya pembeli memilih barang yang ada di katalog authentic.secondthrift.
4. Setelah memilih barang, pembeli melakukan checkout & pembayaran.
5. Setelah melakukan checkout dan pembayaran , lalu konfirmasi pesanan kepada pemilik toko, dan setelah itu melakukan invoice pembelian
6. Mempersiapkan barang yang akan dikirim kepada pembeli
7. Jika barang tidak tersedia pemilik toko melakukan pembatalan dan mengkonfirmasi kepada pembeli jika tersedia lanjut ke bagian pengemasan.
8. Bagian packing melakukan pengemasan dan mengirim pesanan pada kurir.
9. Bagian kurir menerima pesanan , dan setelah itu mengirim pesanan pada pembeli.
10. Si pembeli konfirmasi penerimaan melalui instagram

11. Pesanan telah di konfirmasi oleh pemilik toko dan selesai.



Gambar 3.2 Proses bisnis sistem berjalan penjualan *offline*

Berdasarkan *Flowchart Diagram* diatas pada Gambar 3.2 berikut penjelasan mengenai alur proses bisnis sistem berjalan pemesanan datang ke toko dalam bentuk narasi sebagai berikut.

1. Pembeli datang ke toko authentic.secondthrift untuk
2. Pembeli melihat katalog barang-barang yang ada di toko

3. Pembeli membeli barang dari toko tersebut
4. Pembeli melakukan pembayaran kepada pemilik toko
5. Setelah itu pemilik toko melakukan invoice pembayaran
6. Pemilik toko mempersiapkan barang yang akan di kemas
7. Bagian pengemasan melakukan pengemasan dan memberikan barang dan nota kepada pembeli
8. Pembeli menerimanya dan selesai.

3.4.4 Analisis Permasalahan

Berdasarkan proses bisnis sistem berjalan, masih ada beberapa kesalahan yang timbul dari proses sistem berjalan yang masih secara manual. Dengan bantuan teknologi informasi pembuatan website dapat dikembangkan menjadi lebih baik lagi dalam proses penjualannya. Proses penjualan manual masih kurang efektif untuk meningkatkan pendapatan penjualan, oleh karena itu dibutuhkan nya sebuah website yang bisa dikembangkan untuk penjualan secara efisien dan efektif.

3.4.5 Analisis sistem yang berjalan

Dalam memperoleh hasil analisis pada sistem berjalan pembelian barang *second*, maka dilakukan sebuah wawancara secara tatap muka terhadap toko *authentic.secondthrift* dan narasumbernya yaitu pemilik toko/owner daripada toko *authentic.secondthrift*, yang hasil wawancaranya akan di rangkum kedalam sebuah tabel berisikan pertanyaan dan jawaban penting terkait perancangan aplikasi website. Berikut adalah hasil rangkuman wawancara yang dapat dilihat pada tabel. 3.1 dan 3.2

Tabel 3.1 Panduan pertanyaan wawancara

Narasumber	Pemilik toko/owner authentic.second thrift
Tujuan	Untuk mengetahui permasalahan dan kebutuhan client
<p>List Pertanyaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Latar belakang toko authentic.secondthrift? 2. Menjual barang apa saja toko authentic.secondthrift ? 3. Apakah ada kendala dalam proses bisnis pada toko authentic.secondthrift ? 4. Apakah authentic.secondthrift membutuhkan aplikasi untuk membuat transaksi menjadi mudah ? 5. Apakah authentic.secondthrift yakin dengan pembuatan aplikasi transaksi menjadi lebih baik ? 	

Tabel 3.2 Hasil wawancara

Narasumber	Bang yusuf
<ol style="list-style-type: none"> 1. Authentic.secondthrift adalah toko yang menjual barang bekas tapi bermerek seperti nike, adidas, uniqlo, puma, champions dan lain lain, Toko ini didirikan tahun 2022 oleh pemilik bernama bang yusuf dan toko ini beroperasi dari jam 12.00 - 10.00. 2. Barang yang dijual adalah barang import dari negara thailand dan amerika. Barang yang dijual ada barang-barang merek ternama yang sudah mendunia, tapi dijual di toko authentic.secondthrift adalah barang yang sudah bekas tapi masih seperti baru. Barang yang di jual adalah barang yang original tapi bekas 3. Kendala dalam proses bisnis adalah seperti manajemen persediaan, yaitu menjaga yang tepat dapat menjadi tantangan. Kelebihan persediaan dapat mengakibatkan biaya penyimpanan yang tinggi. Kendala berikutnya bila kekurangan persediaan dapat menyebabkan kehilangan penjualan 4. Iya perlu karena untuk kemudahan manajemen toko fisik dan online, jika toko memiliki fisik dan online, aplikasi dapat membantu dalam mengelola keduanya dengan lebih mudah, memungkinkan sinkronisasi inventaris dan pemasaran di seluruh platform. 5. Iya baik karena untuk pemasaran dan promosi dengan adanya aplikasi dapat memudahkan integrasi dengan platform e-commerce. Ini memungkinkan pelanggan untuk berbelanja secara online dengan lebih mudah. 	

3.4.6 Analisis Kebutuhan

Pada penelitian ini dilakukan sebuah penelitian untuk mencari referensi Dari beberapa aplikasi dan jurnal untuk melakukan perbandingan untuk membandingkan aplikasi satu dengan yang lainnya. Setelah itu dilakukanlah sebuah wawancara untuk mendapatkan persyaratan yang sesuai dari pemilik toko authentic.secondthrift dan mengetahui kebutuhan dari sistem yang diperlukan dalam melakukan pembuatan website. Berikut ini adalah beberapa jawaban yang sudah didapatkan berdasarkan wawancara yang sudah dilakukan dalam bentuk elitasi. Elitasi akan menggambarkan sebuah sistem yang diperlukan dan menjadi sebuah kebutuhan dari website yang dibuat dengan melalui tiga tahap. Berikut adalah tahap final atau tahap ketiga yang sudah dihasilkan untuk kebutuhan *website* Berikut Tabel 3.3

Analisa Kebutuhan User Tahap Final	
Functional	
1.	Calon pelanggan dapat melakukan registrasi
2.	Calon pelanggan dapat melakukan aktivasi email
3.	Pelanggan dapat melakukan aktivasi email
4.	Pelanggan dapat melihat daftar outfit
5.	Pelanggan dapat melihat wishlist
6.	Pelanggan dapat tambah keranjang
7.	Pelanggan dapat checkout
8.	Pelanggan dapat melihat riwayat transaksi
9.	Pemilik toko dapat kelola outfit
10.	Pemilik toko dapat kelola biodata toko
11.	Pemilik toko dapat pesanan pelanggan
12.	Pemilik toko list dashboard penjualan
Non Functional	
1.	User Friendly
2.	Mempunyai tampilan yang menarik

Tabel 3.3 Kebutuhan fungsional dan non-fungsional