

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada saat ini teknologi informasi berkembang dengan sangat pesat, begitu juga dengan kebutuhan masyarakat yang juga terus berkembang. Teknologi memegang peranan yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Hal ini akan menyebabkan perubahan dalam menjalankan strategi bisnis dalam menarik konsumen. Perubahan strategi bisnis ini juga berlaku bagi usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang siap untuk menghadapi perubahan lingkungan eksternal akibat perkembangan teknologi. Salah satu bentuk penerapan teknologi yang ditunjukkan untuk meningkatkan persaingan bisnis dan penjualan produk adalah penggunaan *E-commerce*. *E Commerce* adalah sekumpulan proses bisnis yang menghubungkan bisnis dengan konsumen melalui media elektronik dalam skala yang lebih besar dari pasar tradisional dengan berbagai macam produk dan layanan yang ditawarkan. *E-commerce* juga diartikan sebagai suatu proses penjualan barang atau jasa yang menghubungkan perusahaan, konsumen / masyarakat dan penjual dalam suatu transaksi digital/elektronik (Firmansyah et al., 2021). Model bisnis yang diterapkan dalam *E-commerce* pun beragam, salah satunya adalah model *Business To Consumer (B2C)*.

Kegiatan pemasaran pada intinya adalah membangun hubungan antara perusahaan dengan konsumen. Sebuah hubungan baik antara pelaku UKM dan konsumen, kesuksesan bisnis di sektor UKM sangat bergantung pada komunikasi yang dibangun. Masalah yang kerap dihadapi oleh UKM adalah sulitnya memasarkan produk ke pasar yang lebih luas. Sehingga UKM mutlak harus menguasai serta memanfaatkan internet dan *E-commerce* untuk meningkatkan daya saing produk, terlebih untuk menjangkau pasar ekspor. Media jejaring sosial, seperti *Twitter*, *Facebook*, *Multipliy*, *Youtube*, dan

sejenisnya, merupakan media yang dapat dilirik oleh UKM untuk berkomunikasi dan menyebarkan informasi dengan konsumen dan calon konsumen mereka (Rosida et al., 2021)

Demei.id merupakan penyedia produk buket dan *handcraft* yang mempunyai toko offline di Jl. Raya Cineumbeuy, Lebakwangi, Kabupaten Kuningan. Melihat peluang besar dari penerapan model *E-commerce* B2C. Produk-produk buket dan *handcraft* yang dibuat secara custom sesuai keinginan konsumen biasanya untuk acara ulang tahun, wisuda, *anniversary*, dan berbagai acara lainnya, memiliki permintaan konsumen yang terus meningkat, terutama dari konsumen yang menginginkan produk-produk yang unik dan disesuaikan dengan kebutuhan atau preferensi mereka. Dengan menerapkan sistem *E-commerce Business To Consumer (B2C)*, Demei.id dapat lebih fleksibel dalam melayani konsumen yang menginginkan desain spesifik, bahan, maupun tema tertentu untuk buket dan *handcraft* yang mereka pesan dan juga dapat di pesan dari jarak jauh.

Demei.id merupakan usaha yang bergerak di bidang pembuatan dan penjualan buket serta kerajinan tangan (*handcraft*) yang hingga kini belum memiliki media penjualan dan media promosi yang optimal. Kegiatan pemesanan dan pemasaran masih dilakukan secara langsung, yang tidak hanya membatasi jangkauan pasar tetapi juga menyulitkan dalam pengelolaan transaksi. Akibatnya, jangkauan pasar Demei.id menjadi terbatas pada wilayah sekitar Kabupaten Kuningan, sehingga produk kurang dikenal oleh konsumen di luar daerah dan berdampak pada rendahnya angka penjualan. Pelanggan mengalami kesulitan dalam memperoleh informasi lengkap mengenai produk, seperti detail jenis produk, pilihan variasi, harga, ketersediaan stok, hingga layanan lainnya. Minimnya akses informasi ini mengharuskan pelanggan bertanya langsung kepada admin, yang sering kali membutuhkan waktu lama untuk merespons, mengingat seluruh proses dilakukan tanpa sistem otomatis. Kondisi tersebut tidak hanya menurunkan ketertarikan konsumen terhadap produk, tetapi juga memperlambat proses pelayanan. Oleh karena itu, Demei.id

membutuhkan solusi berupa sistem digital berbasis sebagai media penjualan dan media promosi, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan efektivitas pelayanan serta transaksi secara keseluruhan.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh (Hasibuan et al., 2023) bahwa *Analisa SWOT* di Ulos Sianipar digunakan sebagai acuan untuk mengubah proses transaksi manual menjadi transaksi online dengan memanfaatkan atau menyelaraskan Teknologi Informasi (information technology-IT) dengan kegiatan bisnis. Sama hal-nya menurut penelitian yang dilakukan oleh (Firmansyah et al., 2021) "*Rancangan Design E- Commerce Berbasis* " adalah: Untuk mendeskripsikan dan menganalisis pengaruh penggunaan *E-commerce*. Untuk membangun *website* yang dapat membantu konsumen dalam memperoleh produk yang diinginkan tanpa harus berpergian jauh dan mengeluarkan biaya yang besar. Begitu juga penelitian yang dilakukan oleh (Rosida et al., 2021) Toko bunga ember berbasis *website* menggunakan Metode pengembangan yang di gunakan adalah dengan mengimplementasikan sistem *E-commerce*, dengan menggunakan model Rapid Application Development (RAD)

Penyelesaian dari permasalahan diatas dapat diselesaikan dengan jenis *E-commerce* B2C. *E-commerce Business-To-Consumer* B2C adalah model *E-commerce* di mana bisnis menjual barang atau jasa kepada individu. Salah satu bentuk *E-commerce* adalah *business-to-consumer* (B2C). B2C adalah *E-commerce*, dimana para pelaku bisnis membeli dan menjual produk dan jasa secara langsung kepada konsumen tanpa melalui perantara seperti distributor dan agen. Konsep B2C menawarkan banyak keuntungan bagi pelaku bisnis dan konsumen, seperti kemudahan bertransaksi, karena pelaku bisnis dan konsumen tidak perlu berada di tempat dan waktu yang sama.(Isnain et al., 2023)

Dalam pengembangan sistem yaitu dengan menggunakan Bahasa pemrograman PHP dan MySQL. Php merupakan Bahasa pemrograman berbasis yang memiliki kemampuan untuk memproses data dinamis. Php ini sebagai sebuah *server side embedded script language* artinya sintaks-sintaks

dan perintah yang akan kita berikan sepenuhnya dan dijalankan oleh server tetapi disertakan pada halaman HTML. Aplikasi-aplikasi yang dibangun oleh php pada umumnya akan memberikan hasil pada *browser*, tetapi proses secara keseluruhan dijalankan oleh server (Lestari & Susana 2016). (Maulidi et al., 2023) Penggunaan teknologi berbasis *PHP* dan *MySQL* dalam pengembangan sistem *E-commerce* ini memberikan banyak keuntungan, terutama dalam hal skalabilitas dan kemudahan pengelolaan basis data. *PHP*, sebagai bahasa pemrograman *server-side* yang terkenal dengan fleksibilitas dan efisiensinya, memungkinkan Demei.id untuk membangun aplikasi yang dinamis dan interaktif. Sementara itu, *MySQL* sebagai sistem manajemen basis data relasional (RDBMS) memberikan fondasi yang kuat untuk menyimpan, mengelola, dan mengolah data transaksi, inventaris produk, serta preferensi konsumen secara efisien.

Sistem *E-commerce* yang dibangun akan memungkinkan konsumen untuk menelusuri katalog produk, memilih atau meminta desain buket dan *handcraft* yang diinginkan, serta melakukan transaksi secara online. Dengan menggunakan *PHP* dan *MySQL*, sistem dapat mengelola berbagai fitur penting seperti pengelolaan pesanan, tracking inventaris, pembayaran, serta sistem manajemen hubungan pelanggan yang bertujuan untuk memberikan pengalaman belanja yang personal dan memuaskan.

Dari permasalahan dan solusi di atas, didapatkan judul penelitian ini, yaitu “Implementasi *E-commerce* Model B2C Berbasis sebagai Media Media Penjualan Buket dan *Handcraft* di Demei.id”. Judul ini dipilih karena sesuai dengan fokus penelitian dalam mengembangkan sistem yang memudahkan interaksi pelanggan dengan penjual dalam model *Business to Consumer (B2C)*, sehingga dapat meningkatkan aksesibilitas, memperluas jangkauan pasar yang ditawarkan di platform Demei.id. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan solusi efektif dalam mendukung penjualan produk kreatif lokal melalui sistem *E-commerce* yang lebih terstruktur dan terjangkau.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di paparkan di atas, penulis mengidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut :

1. Demei.id tidak memiliki media penjualan dan media promosi yang efektif untuk menjual produk dan menarik minat pelanggan.
2. Jangkauan pasar terbatas yang mengakibatkan penjualan produk yang rendah di luar wilayah Kuningan.
3. Pelanggan menghadapi kesulitan mendapatkan informasi tentang jenis produk, harga, variasi, stok, dan fitur lainnya, yang membuat mereka ragu untuk membeli produk dari Demei.id.

1.3 Rumusan Masalah

Dalam uraian latar belakang permasalahan, adapun rumusan masalahnya adalah:

1. Bagaimana membuat media penjualan dan media promosi yang efektif untuk menarik minat pelanggan?
2. Bagaimana memanfaatkan teknologi *E-commerce Business-To-Consumer (B2C)* untuk memperluas jangkauan pasar Demei.id dan mempermudah pelanggan dalam mendapatkan informasi lengkap mengenai jenis produk, harga, variasi, stok, dan fitur lainnya untuk meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pembelian pelanggan?

1.4 Batasan Masalah

Untuk memudahkan pemecahan masalah perlu dilakukan pembatasan masalah sehingga permasalahan menjadi lebih sederhana. Batasan masalah tersebut meliputi :

1. Sistem Aplikasi *E-commerce* ini hanya dirancang untuk menangani produk buket dan *handcraft* yang ditawarkan oleh Demei.id.
2. fitur-fitur yang ada pada aplikasi *E-commerce* berbasis *Business-To-Consumer (B2C)*:

- 1) *Product Management*, Fitur ini memungkinkan Demei.id untuk mengelola produk buket dan *handcraft* yang ditawarkan, termasuk deskripsi, gambar, dan spesifikasi produk custom seperti tema, bahan, dan ukuran sesuai permintaan pelanggan.
- 2) *User Management*, Fitur ini memungkinkan pengelolaan pengguna dalam kelompok tertentu:
 - a. Pelanggan : Dapat membuat akun untuk melihat katalog, membuat pesanan custom, dan melacak pesanan.
 - b. Admin : Admin bertanggung jawab atas pengelolaan sistem, yang mencakup penambahan stok, pengeditan, dan penghapusan produk dalam katalog. Admin juga mengatur pesanan yang masuk dari pelanggan serta melakukan verifikasi terhadap pembayaran. Untuk keperluan operasional, admin memiliki akses terhadap data laporan penjualan.
 - c. Pemilik : Menerima dan mencetak laporan penjualan serta memantau proses kinerja bisnis.
- 3) *Cross Sell dan Up Sell*
 - a. *Cross Sell*: Menawarkan produk tambahan atau gabungan produk bundling.
 - b. *Up Sell*: Menampilkan opsi buket premium atau *handcraft* dengan desain eksklusif kepada pelanggan.
- 4) *Catalog Management*, Fitur ini memungkinkan pengelolaan katalog produk secara terorganisir, sehingga pelanggan dapat dengan mudah menemukan produk berdasarkan kategori (buket bunga, buket snack, Bingkai Scrapframe, dll)
- 5) *Content Management*, Menyediakan kemudahan bagi admin untuk mengelola konten toko *online*, seperti menambah atau memperbarui informasi produk, promosi, dan berita terbaru.
- 6) *Order Management*, Mempermudah admin dalam mengelola data pesanan pelanggan, mencakup detail pesanan (jenis, jumlah, kategori produk), informasi pengiriman, dan status pembayaran.

- 7) *Payment Service*, Menyediakan berbagai pilihan metode pembayaran, seperti transfer bank dan e-wallet, untuk mempermudah pelanggan melakukan transaksi.
 - 8) *Personalization*, menyediakan tambahan catatan warna produk dan ucapan pada produk.
 - 9) *Inventory Management*, menampilkan stok produk yang hanya dapat diakses oleh admin
 - 10) *Campaign Management*, Fitur ini membantu Demei.id menjalankan promosi dan pemasaran melalui diskon produk.
 - 11) *Loyalty Management*, Meningkatkan loyalitas pelanggan dengan menyediakan program seperti poin reward untuk setiap transaksi yang dapat ditukar dengan diskon pembelian produk.
 - 12) *Customer Service*, Fitur ini memungkinkan pelanggan untuk mendapatkan bantuan secara langsung melalui *live chat*.
 - 13) *Search Service*, Fitur pencarian yang cepat dan intuitif, memudahkan pelanggan menemukan produk berdasarkan nama, kategori, atau filter tertentu seperti harga dan tema.
 - 14) *Reporting and Data Analysis*, Menyediakan laporan terperinci untuk admin dan pemilik mengenai penjualan harian, produk yang laris, yang berguna untuk strategi bisnis ke depan.
3. Aplikasi ini memiliki tiga jenis user:
- 1) Pelanggan : Dapat membuat akun untuk melihat katalog, membuat pesanan custom, dan melacak pesanan.
 - 2) Admin Demei.id : Admin bertanggung jawab atas pengelolaan sistem, yang mencakup penambahan stok, pengeditan, dan penghapusan produk dalam katalog. Admin juga mengatur pesanan yang masuk dari pelanggan serta melakukan verifikasi terhadap pembayaran. Untuk keperluan operasional, admin memiliki akses terhadap data laporan penjualan.
 - 3) Pemilik : Menerima dan mencetak laporan penjualan serta memantau proses kinerja bisnis.

4. Menggunakan model *Business-To-Consumer (B2C)*, di mana Demei.id menjual produk langsung kepada konsumen melalui *platform online*, memudahkan pembelian, pembayaran, dan pengiriman produk. Menggunakan pemrograman *PHP dan MySQL*.
5. Menggunakan Metode *Waterfall* dalam pengembangan sistem karena model ini sesuai untuk proyek dengan. Pendekatan ini memungkinkan proses pengembangan dilakukan secara terstruktur dan berurutan, mulai dari analisis kebutuhan, perancangan, pengkodean, pengujian, hingga implementasi. Demei.id sebelumnya belum memiliki sistem digital, metode *Waterfall* membantu memastikan setiap tahapan disusun secara sistematis tanpa perubahan mendadak di tengah jalan. Dengan tahapan yang jelas, sistem dapat dibangun dan diuji secara menyeluruh sehingga meminimalkan kesalahan serta meningkatkan kepercayaan pengguna terhadap sistem yang dikembangkan.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka didapat tujuan sebagai berikut :

1. Merancang media penjualan dan media promosi yang efektif guna menarik minat pelanggan pada produk buket dan *handcraft* di Demei.id.
2. Mengidentifikasi dan menerapkan teknologi *E-commerce* berbasis *Business-To-Consumer (B2C)* yang memungkinkan Demei.id untuk memperluas jangkauan pasar dan pelanggan dengan mudah mengakses informasi tentang produk, harga, variasi, stok, dan fitur lainnya sehingga meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pembelian pelanggan?

1.6 Manfaat Penelitian

Pembuatan Sistem Informasi *E-commerce* di Toko Demei.id ini diharapkan bisa memberikan manfaat dua manfaat diantaranya :

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang sistem informasi, khususnya terkait penerapan teknologi *E-commerce* dalam bisnis UMKM. Penelitian ini memberikan pemahaman lebih dalam mengenai model *Business-To-Consumer (B2C)* dan bagaimana teknologi *PHP* serta *MySQL* dapat diimplementasikan dalam pengelolaan bisnis digital. Selain itu, penelitian ini juga memperkaya teori tentang bagaimana sistem digital dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha kecil dan menengah, serta memberikan solusi untuk permasalahan yang sering dihadapi oleh UMKM, seperti pengelolaan pesanan dan transaksi secara manual. Hasil penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya dalam bidang yang sama atau bidang terkait, serta memberikan dasar teoretis bagi pengembangan sistem *E-commerce* berbasis untuk UMKM lainnya.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini adalah penerapan langsung solusi teknologi yang dapat digunakan oleh Demei.id untuk mengatasi masalah yang dihadapi dalam operasional bisnis sehari-hari. Dengan adanya sistem *E-commerce* berbasis *Business-To-Consumer (B2C)* Demei.id dapat meningkatkan efisiensi dalam layanan pelanggan, mempermudah pemesanan produk, serta mengelola transaksi dan inventaris dengan lebih terstruktur dan akurat. Penelitian ini juga memberikan solusi untuk mengatasi keterbatasan pemasaran yang dialami Demei.id, dengan memperluas jangkauan pasar melalui *platform* digital yang memungkinkan penjualan produk tidak terbatas pada lokasi fisik.

1.7 Pertanyaan Penelitian

Pada penelitian ini terdapat pertanyaan yang terkait dengan penelitian yang dilakukan. Adapun pertanyaan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana teknologi *E-commerce* berbasis *Business-To-Consumer (B2C)* dapat dimanfaatkan untuk memperluas jangkauan pasar Demei.id dan

mempermudah pelanggan dalam memperoleh informasi lengkap mengenai produk, harga, variasi, stok, serta fitur lainnya.

2. Apa saja fitur dan komponen yang harus dikembangkan dalam sistem *E-commerce* berbasis *PHP* dan *MySQL* untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan meningkatkan daya saing produk buket dan *handcraft* Demei.id?

1.8 Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian sesuai dengan pertanyaan yang dilakukan pada penelitian:

1. Penggunaan teknologi *E-commerce* berbasis *Business-To-Consumer (B2C)* dapat memperluas jangkauan pasar Demei.id dan mempermudah pelanggan dalam memperoleh informasi lengkap mengenai produk, harga, variasi, stok, serta fitur lainnya. Hal ini akan berkontribusi pada peningkatan kepercayaan pelanggan.
2. Pengembangan fitur dan komponen pada sistem *E-commerce* berbasis *PHP* dan *MySQL*, seperti katalog produk interaktif, fitur pencarian dan filter, integrasi metode pembayaran yang aman, serta manajemen stok yang efisien, dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

1.9 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian yang digunakan peneliti meliputi beberapa metode, yaitu metode pengumpulan data dan metode pengembangan sistem. Pembahasan metode – metode tersebut adalah :

1.9.1 Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

Adapun metode pengumpulan data observasi dilakukan dengan meneliti sistem yang berjalan pada Toko Demei.id Buket dan *Handcraft*. Selain itu juga meneliti permasalahan yang terjadi pada Demei.id mengenai sistem yang sedang berjalan.melalui observasi ini, diperoleh data terkait produk, harga produk dan kategori produk.

2. Wawancara.

Informasi produk yang didapatkan yaitu mengenai foto deskripsi produk, harga produk yaitu harga jual pada setiap produk dan kategori produk yaitu buket bunga, buket snack, bingkai scrapframe, hand buket dan mahar pernikahan. Pada metode wawancara ini, peneliti melakukan tanya jawab secara langsung bersama salah satu karyawan Demei.id yaitu Kak Zahra, mengenai usaha yang akan diteliti. Dimana terdapat permasalahan yang belum memiliki sarana penjualan dan promosi yang optimal. Kegiatan pemasaran dan pemesanan masih dilakukan secara langsung, yang tidak hanya membatasi jangkauan pasar tetapi juga menyulitkan dalam pengelolaan transaksi. Akibatnya, jangkauan pasar Demei.id menjadi terbatas pada wilayah sekitar Kabupaten Kuningan, sehingga produk kurang dikenal oleh konsumen di luar daerah dan berdampak pada rendahnya angka penjualan. Pelanggan mengalami kesulitan dalam memperoleh informasi lengkap mengenai produk, seperti detail jenis produk, pilihan variasi, harga, ketersediaan stok, hingga layanan lainnya. Minimnya akses informasi ini mengharuskan pelanggan bertanya langsung kepada admin, yang sering kali membutuhkan waktu lama untuk merespons, mengingat seluruh proses dilakukan tanpa sistem otomatis. Kondisi tersebut tidak hanya menurunkan ketertarikan konsumen terhadap produk, tetapi juga memperlambat proses pelayanan. Oleh karena itu, Demei.id membutuhkan solusi berupa sistem digital berbasis sebagai media penjualan dan media promosi, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan efektivitas pelayanan serta transaksi secara keseluruhan.

3. Studi Pustaka

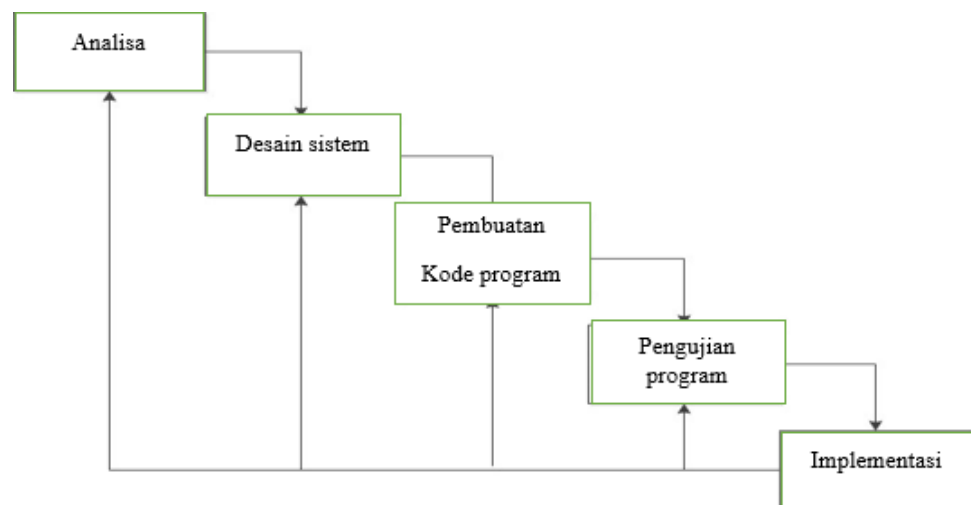
Studi pustaka dilakukan dengan mencari referensi dan teori dari jurnal mengenai analisa perancangan pembuatan aplikasi *E-*

commerce untuk penjualan berbasis *Business-To-Consumer (B2C)* untuk dijadikan dasar penelitian dan laporan penelitian.

1.9.2 Metode Pengembangan Sistem

Kerangka penelitian yang diterapkan pada penelitian ini menggunakan model perancangan waterfall yang penerapannya secara sistematis dan sekuensial. (Prima et al., 2021).

Menurut (A. Yusuf & Badrul, 2024) Model *waterfall* (air terjun) sering juga disebut model sekuensial linier (*sequential linear*) atau alur hidup klasik (*classic life cycle*) merupakan model yang menyediakan pendekatan alur hidup perangkat lunak secara sekuensial atau terurut dimulai dari analisis, desain, pengodean, pengujian, hingga tahap pendukung (*support*).



Gambar 1. 1 Metode Waterfall

Sumber : (Erika Ifalinda & Abdul Rohman, 2023)

1. Analisa Kebutuhan (*Requirement*)

Pada tahap ini, penulis akan melakukan analisis kebutuhan untuk penelitian yang bertujuan mengembangkan sistem informasi penjualan buket dan *handcraft* berbasis . Sistem ini diharapkan dapat membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses penjualan di toko Demei.id, serta memberikan kemudahan bagi pelanggan

dalam melakukan pembelian secara online.

2. Desain Sistem (*Design*)

Pada tahap ini, spesifikasi kebutuhan awal diperiksa untuk memastikan bahwa kebutuhan sistem jelas dan lengkap. Desain sistem disiapkan sebagai panduan untuk menentukan perangkat keras dan perancangan sistem yang diperlukan. Tujuan dari tahap ini adalah untuk membuat dasar yang kokoh untuk pengembangan sistem. Adapun perancangan sistem untuk penelitian ini menggunakan *Rich Picture*, *Rational rose*, *Unified Modelling Langue (UML)*, *Use Cse Diagram*, *Class Diagram*, *Activity Diagram*, *Squence Diagram* dan lainnya.

3. Pembuatan Kode Program (*Implementation*)

Sistem ini akan dibangun menggunakan bahasa pemrograman PHP, dan *database MySQL* akan digunakan sebagai media penyimpanan data. *MySQL* dipilih karena kemampuan untuk menyimpan dan mengelola data secara efektif, yang secara efektif mendukung pengelolaan file dan informasi yang ada di dalam .

4. Pengujian Program (*Verification*)

Pengujian program akan dilakukan melalui dua metode, yaitu pengujian *Black-box* dan *White box*. Pengujian *Black-box* menguji fungsionalitas perangkat lunak berdasarkan input dan output tanpa melihat kode program. Sementara itu, pengujian *White-box* memeriksa struktur internal dan logika kode untuk memastikan setiap jalur eksekusi berjalan dengan benar.

5. Implementasi (*Maintenance*)

Penerapan sistem informasi penjualan dilakukan dengan mengunggah source code ke *platform hosting*, sehingga sistem dapat diakses oleh pengguna melalui berbagai perangkat, kapan saja, dan di mana saja asalkan terhubung dengan koneksi internet. Hal ini memungkinkan fleksibilitas dan kemudahan akses bagi pengguna.

1.9.3 Metode Penyelesaian Masalah

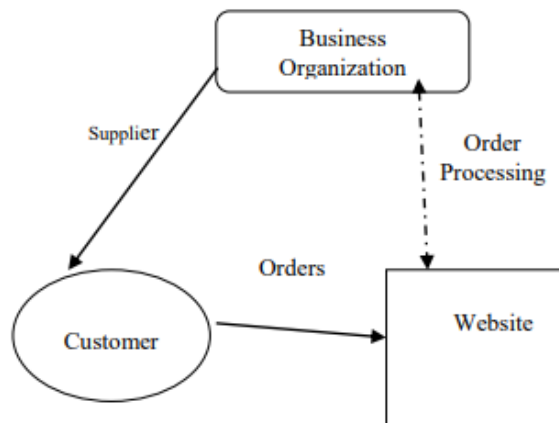
Berdasarkan rumusan masalah yang ada pada Toko Demei.id maka terdapat Metode Penyelesaian masalah sebagai berikut :

1. *E-commerce*

E-commerce merupakan suatu konsep baru yang bisa digambarkan sebagai proses jual beli pada *Word Wide* atau proses jual beli atau pertukaran produk, jasa, dan informasi melalui jaringan informasi termasuk internet atau kegiatan jual beli barang atau jasa melalui jalur komunikasi digital. *E-commerce* melakukan bisnis online dalam bentuknya yang paling jelas *E-commerce* menjual produk kepada konsumen serta meluaskan hubungan komersial secara *online*.(Triawan & Effendi, 2019)

2. *E-commerce Business-To-Consumer (B2C)*

E-commerce Business-To-Consumer (B2C) merupakan model *E-commerce* dimana pelaku usaha menghubungkan langsung penjual (penyedia layanan *E-commerce*) dengan konsumen atau individu. *Business-to-Customer (B2C)* Ini adalah model perusahaan yang menjual barang atau jasa pada pasar atau *public*.(Sumiah & Hidayat, 2021).



Gambar 1. 2 model B2C

Sumber : (Isnain et al., 2023)

E-commerce Business-To-Consumer (B2C) pada penjualan Buket dan *Handcraft* ini dimana Demei.id menjual langsung produk kepada pelanggan secara online. Alur kerja *E-commerce B2C* dimulai dengan bisnis menawarkan produk atau layanan melalui platform online, lengkap dengan deskripsi, gambar, dan harga. Konsumen kemudian mencari dan memilih produk yang diinginkan, menambahkannya ke keranjang belanja, dan melanjutkan ke proses checkout dengan mengisi data pengiriman serta memilih metode pembayaran. Setelah pembayaran terverifikasi, penjual mengemas dan mengirimkan produk melalui jasa pengiriman. Konsumen menerima barang, memeriksa kualitasnya, dan dapat memberikan ulasan atau mengajukan komplain jika ada masalah. Proses ini diakhiri dengan layanan purna jual seperti pengelolaan retur, pengembalian dana, atau penawaran program loyalitas.

1.11 Sistematika Penelitian

Sistematika penulisan terdiri dari 5 bab, adapun uraian dari masing – masing bab tersebut adalah :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini secara garis besar menjalankan latar belakang yang mendasari penulisan laporan tugas akhir ini secara umum, kemudian ada maksud dan tujuan diadakan penelitian, lalu metode penelitian, ruang lingkup serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORITIS

Bab ini menjelaskan teori-teori yang berkaitan dengan penelitian, atau berisi tentang definisi ilmu yang diambil dari buku atau sumber lainnya .

BAB III: ANALISA DAN PERANCANGAN

Adapun isi dari bab III yaitu analisis sistem yang berjalan, fungsi dan kegunaan sistem, analisis kebutuhan yang diusulkan, dan perancangan sistem yang diusulkan.

BAB IV : IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN

Bab ini menjelaskan tentang pembahasan hasil program yang sudah dibuat berupa gambaran tampilan dan penjelasannya.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan menjelaskan butir-butir temuan (hasil penelitian dan pembahasan) yang disajikan secara singkat dan jelas. Pada kesimpulan ini tentu penulis meninjau kembali tentang tujuan dan manfaat serta tujuan yang penulis utarakan pada bab I. Saran merupakan himbauan kepada instansi terkait maupun peneliti berikutnya yang berdasarkan pada hasil temuan. Saran sebaiknya selaras dengan topik peneliti.