BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era perkembangan kehidupan manusia saat ini begitu banyak kebutuhan yang harus dipenuhi dan semuanya berujung pada peningkatan taraf hidup, kondisi zaman mengalami perkembangan yang luar biasa di segala kehidupan masyarakat terutama teknologi dan ilmu pengetahuan, sehingga mengimplikasikan berbagai perubahan dalam kinerja manusia salah satu ialah produk inovasi teknologi komunikasi internet.

Pemanfaatan internet untuk kepentingan perdagangan dikenal dengan *E-commerce.* Teknologi web menjadi infrastruktur *E-commerce* yang diterapkan oleh pedangang, melalui *E-commerce* pembeli dapat berbelanja atau mereview produk – produk apa saja yang disediakan setiap saat dan dimana saja. Hal ini sangat membantu para pembeli dalam hal jarak dan waktu untuk mendapatkan produk yang di inginkan.

Dilihat dari sistem bisnis penjualan saat ini masih banyak wira usaha rumahan yang masih menngunkan fasilitas facebook, bbm, poster dan spanduk yang di tempelkan sebagai sarana

promosi penjualan produk mereka tetapi jangkauan penjualan dan promosi tersebut masih relative kecil.

Seiring perkembangan teknologi, internet sudah tidak dapat di pisahkan lagi pada kehidupan masyarakat sehingga menyebabkan perubahan gaya hidup orang/mayarakat yang mana jika ingin mencari kebutuhanya maka dia mempublikasikan kebutuhanya pada forum-forum online. Oleh karena itu maka penelitian ini akan diteliti bagaimana mengembangkan *E-Commerce* C2B.

2.2 Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka yang menjadi permasalahan bagaimana mengembangkan e-commerce pada suatu bisnis C2B dimana konsumen yang aktif menginformasikan kebutuhannya dan organisasi bisnis berusaha untuk menyediakan kebutuhannya.

2.3 Ruang Lingkup

Mengingat luasnya permasalahan C2B maka penelitian hanya membahas lingkup sebagai berikut:

1. Produk yang di tawarkan adalah produk distro
2. Sistem menyediakan fasilitas pengelolaan input barang, pendaftaran penjual, pengelolah biaya upload barang.

3. Sistem meyediakan fasilitas komunikasi antara penjual dan pembeli.
4. Untuk menghubungi penjual tidak di tangani sistem tetapi dengan prosedur sendiri/lain.
5. Transaksi dilakukan antara penjual dan pembeli
6. Di sediakan feedback untuk pembeli memilih kredibilitas penjual yang meliputi :
   - Ketepatan waktu pengiriman
   - Respon komunikasi cepat
   - Kwalitas dan info barang
7. Website ini tidak menangani masalah pembayaran, proses transaksi pembayaran dilakukan secara offline yaitu konsumen melakukan transfer uang secara manual pada rekening yang tercantum diwebsite, tetapi melayani konfirmasi pembayaran.
8. Berdasarkan hak akses, pengguna system ini di bedakan menjadi tiga level,

   yaitu :

   a. Admin web
   b. Pembeli
   c. Penjual / Organisasi bisnis
9. Penelitian ini tidak membahas mengenai *cryptographic,* meskipun permasalahan ini sangat membantu dalam keamanan transaksi.

10. Sistem menghasilakan laporan yaitu :

1. Laporan barang terlaris
2. Laporan penjualan yang terbaik per kategori
3. Laporan kredibilitas Penjual

2.4 Tujuan Penelitian

Membuat rancang bangun sistem *e-commerce* C2B yang dapat membantu pembeli dan penjual dalam melakukan transaksi penjualan dan pembelian barang. Serta mempemudah para pebisnis untuk berbisnis di dengan menggunakan layanan media online *E-Commerce*.

2.5 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penilitian ini, sehingga adanya manfaat yang di dapat yaitu admin dapat mengembangkan sebuah website yang bisa membatu para pebisnis. Selain itu dapat membantu konsumen yang kesulitan mencari produk yang di inginkan, dengan adanya layanan website penjualan ini sehingga penjual dan pembeli dapat saling mengetahui yang di butuhkan dan yang akan di sediakan. Tidak hanya penjual dalam hal ini ” pebisnis” yang dapat menjual dengan menggunakan layanan tersebut, melainkan pembeli yang aktif juga dapat membagi/menjual produk yg telah di cari oleh pembeli lain berdasarkan produk yang paling di cari.