BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Penggunaan teknologi informasi (TI) yang semakin berkembang, telah membuat suatu polapikir masyarakat baru yang selalu ingin serba cepat, mudah dan efisien, hal ini menjadikan teknologi informasi menjadi komoditas yang diperhitungkan dalam berbagai sendi kehidupan. Maka tidaklah mengherankan jika suatu badan usaha swasta maupun pemerintah berlomba-lomba untuk dapat memanfaatkan media ini sebagai kebanggaan dan kemajuan tersendiri bagi usahanya.

Salah satu media yang mendukung penyampaian informasi ini secara *global* sehingga dapat membantu dalam perkembangan teknologi informasi (TI) adalah *internet*. Dimana media ini menjadi media yang sangat efektif dalam penyampaian dan pengolahan informasi. Hingga saat ini internet semakin banyak digemari, dapat dirasakan bahwa setiap pengguna ingin lebih cepat mendapatkan informasi-informasi terbaru, berita-berita yang dibutuhkan dan juga untuk berhubungan dengan orang lain.

Keuntungan yang diperoleh jika badan usaha bisa memanfaatkan internet salah satunya ialah badan usaha tersebut akan lebih mudah memberikan informasi, sehingga penggunapun akan lebih mudah menerimanya. Hal tersebut merupakan suatu strategi bisnis yang dapat diberikan secara multimedia yang akan membantu meningkatkan mutu dari kualitas pelayanan,

kanyamanan, efektifitas dan efisiensi informasi yang diberikan terhadap pelanggan.

Sinar Jaya Motor adalah suatu badan usaha yang bergerak dalam bidang penjualan sparepart dan layanan jasa service kendaraan roda empat (mobil), dengan cakupan penjualan di Kota Cimahi, sarana promosi yang saat ini digunakan Sinar Jaya Motor dalam upaya mengembangkan usahanya dan memberikan informasi produk dan kegiatan service adalah melalui media cetak berupa brosur, namun cara tersebut mempunyai kendala seperti kurang relevan (sesuai dengan yang di butuhkan) konsumen, karena konsumen tidak bisa melihat pilihan produk serta layanan jasa service yang banyak secara detail untuk memilih sendiri, selain itu kurang tepat waktu, karena sangat sulit memberikan informasi secara cepat apabila terjadinya perubahan informasi produk dan layanan service secara tiba-tiba, karena membutuhkan waktu untuk penyebaran promosi melalui media cetak berupa brosur ini.

Untuk pelayanan selanjutrnya dari promosi lewat media cetak berupa brosur ini Sinar Jaya Motor selama ini sudah menyediakan layanan melalui media telepon untuk para konsumen yang ingin melakukan pemesanan atau menanyakan informasi produk dan layanan jasa service secara detail, cara tersebut kurang efesien karena lewat telepon konsumen belum bisa melihat barang secara langsung dan dalam melakukan transaksi pemesananpun belum bisa dilakukan secara langsung, sehingga konsumen masih tetap harus datang keperusahaan mengakibatkan lamanya waktu.

Untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan/konsumen khususnya dalam memberikan informasi produk dan layanan jasa service secara detail dan memberikan informasi sebanyak-banyaknya kepada pelanggan, maka dalam hal ini Sinar Jaya Motor dituntut untuk memberikan informasi yang diinginkan bagi konsumen, memberikan pelayanan yang dibutuhkan, serta kemudahan dalam bertransaksi sehingga promosi yang dilakukan memungkinkan adanya kesuksesan. guna mencapai target penjualan yang diharapkan, berikut ini data penjualan dan layanan service rata-rata per-Bulan tahun 2009-2010:

Tabel 1.1 Tingkat Penjualan *Spare Part* dan Layanan Service

Bulan / Tahun	**Jumlah Pembeli**	**Jumlah Barang Terjual**	**Target Penjuala Barang**	**Jumlah Pelayanan Service**	**Target Pelayanan Service**
Oktober 2009	10 Orang	18 unit	50 unit	60	150
November 2009	18 Orang	20 unit	50 unit	70	150
Desember 2009	16 Orang	16 unit	50 unit	50	150
Januari 2010	27 Orang	25 unit	50 unit	90	150
Februari 2010	19 Orang	35 unit	50 unit	100	150
Maret 2010	21 Orang	28 unit	50 unit	80	150

Sumber :Sinar JayaMotor Cimahi 2010

Sedangkan dalam proses pengelolaan data konsumen dan data barang pihak Sinar Jaya Motor saat ini masih bersifat manual yaitu dalam proses

pengelolaan data konsumen dan pengelolaan data barang masih menggunakan kertas-kertas yang disimpan ditempat khusus dalam bentuk arsip, hal ini dilihat dalam beberapa proses yang dilakukan. Di antaranya pengelolaan data konsumen yang melakukan pemesanan maupun melakukan layanan service, hanya berdasarkan pencatatan dari kertas-kertas saja, sehingga menyebabkan rentan terhadap kehilangan data. Dalam pengeloaan data barang yang dilakukan juga masih dilakukan melalui pencatatan dari kertas-kertas yang disimpan dalam bentuk arsip dan belum dikelola secara terpusat sehingga mengakibatkan proses pencarian data barang menjadi terhambat dan memakan waktu yang cukup lama karena tidak disimpan secara terurut/tersusun, adanya duplikasi data akibat dari proses pencatatan data barang yang kurang baik, selain itu dalam pembuatan laporan harus menyalin dari arsip-arsip (data) yang ada karena masih dilakukan secara manual sehingga dalam proses pembuatan laporan membutuhkan waktu yang lama.

Berdasarkan pemaparan masalah di atas penulis tertarik untuk memberikan solusi guna mengatasi kendala-kendala yang ada pada sistem promosi dan pengelolaan data konsumen serta pengelolaan data barang pada Sinar Jaya Motor, dengan merancang suatu sistem informasi promosi dan pemesanan berbasis *web* pada Sinar Jaya Motor di Cimahi, dimana di dalamnya terdapat suatu system yang dapat memproses data, mengolah data dan melakukan suatu transaksi pemesanan. Melihat kembali pentingnya suatu informasi terhadap pelanggan yang diakses melalui *web*, perlu kiranya Sinar Jaya Motor, dapat terus mengembangkan usahanya lebih luas dengan menjadikan media *internet* sebagai alternatif promosi

untuk memberikan informasi yang luas terhadap konsumen seluruh indonesia sehingga dapat memberikan kemudahan, akses lengkap, cepat, dan terpercaya dalam membangun usahanya. Dengan demikian maka penulis tertarik untuk menetapkan judul: **"PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PROMOSI DAN PEMESANAN BARANG BERBASIS WEB PADA SINAR JAYA MOTOR DI CIMAHI"**

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1. Identifikasi

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah dilakukan oleh penulis, maka penulis mengidentifikasi masalah yang terjadi di Sinar Jaya Motor adalah sebagai berikut:

1. Masih kurang informasi data barang serta pelayanan informasi service yang diberikan terhadap pelanggan pada Sinar Jaya Motor.
2. Masih kurang dalam pengelolaan data barang sehingga mengakibatkan ketidak sesuaian dalam pembuatan laporan barang.
3. Masih kurang dalam pengelolaan data konsumen, yang melakukan pesanan barang maupun service.

1.2.2. Perumusan Masalah

1. Bagaimana informasi data barang serta pelayanan informasi service yang diberikan terhadap pelanggan pada Sinar Jaya Motor.?
2. Bagaimana menanggulangi pengelolaan data barang agar tidak terjadi masalah dalam pembuatan laporan barang pada Sinar Jaya Motor.?

3. Bagaimana menanggulangi pengelolaan data konsumen, yang melakukan pesanan barang maupun service.?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah sebagai salah satu syarat kelulusan dan pembelajaran dalam menyelesaikan studi Strata I di Universitas Komputer Indonesia program studi Manajemen Informatika, sekaligus mengembangkan sebuah promosi dan pemesanan barang berbasis web, yang dapat memenuhi kebutuhan pengguna / pelanggan dari *web* tersebut, guna meningkatkan kualitas promosi suatu informasi perusahaan yang ingin dicapai.

1.3.2. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sejauh mana informasi data barang serta pelayanan informasi service yang diberikan terhadap pelanggan pada Sinar Jaya Motor.
2. Untuk dapat menanggulangi pengelolaan data barang agar tidak terjadi masalah dalam pembuatan laporan barang pada Sinar Jaya Motor.
3. Untuk dapat menanggulangi pengelolaan data konsumen yang melakukan pesanan barang maupun service.

1.4. Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang akan didapat dari penelitian ini penulis membaginya menjadi dua yaitu kegunaan praktis dan kegunaan akademis, yang akan dijelaskan pada sub-bab berikut :

1.4.1. Kegunaan Praktis

Secara nyata penelitian ini akan memberikan dampak langsung yang dapat dirasakan kepada pihak-pihak yang terlibat, terutama pihak Sinar Jaya Motor di Cimahi sebagai pengguna dari penelitian yang dihasilkan, adapun kegunaan praktis dapat dirasakan bagi :

1. Bagi pihak Sinar Jaya Motor di Cimahi, melalui penelitian yang dilaksanakan akan membantu kualitas informasi yang ada menjadi lebih efisien dan efektif.
2. Bagi pengakses *web*, akan dirasakan lebih mudah dalam pencarian informasi dan kenyamanan dalam mengakses berbagai fitur dan informasi yang ditampilkan, sehingga informasi yang dicari menjadi lebih akurat, tepat waktu dan relevan.
3. Kegunaan bagi penulis lain yang mendalami konsep penelitian yang sama, baik sebagai referensi maupun sebagai bahan pembanding untuk penelitian selanjutnya.

1.4.2. Kegunaan Akademis

1. Kegunaan akademis bagi jurusan Manajemen Informatika, sebagai sumbangsih pemikiran ilmiah dari ilmu yang telah didapat dijurusan

tersebut. Dengan demikian terdapat penerapan langsung antara dunia industri dengan ilmu yang didapat di bangku perkuliahan.

2. Kegunaan bagi penulis, dalam mengapresiasikan ilmu pengetahuan yang didapat dibangku perkuliahan dengan konsep nyata di dunia industri yang akan ditekuni.
3. Kegunaan bagi penulis lain yang mendalami konsep penelitian yang sama, baik sebagai referensi maupun sebagai bahan pembanding untuk penelitian selanjutnya.

1.5. Batasan Masalah

Batasan masalah diperlukan agar fokus terhadap masalah-masalah yang ingin dipecahkan, sekaligus menyederhanakan permasalahan sehingga tercapai tujuan dari penelitian yang dilakukan, adapun batasan masalah dalam penelitian ini berupa :

1. Sistem yang dirancang adalah sistem informasi pemesanan sparepart dan informasi layanan service pada Sinar Jaya Motor di Cimahi.
2. Sistem yang dirancang belum sampai pada tahapan implementasi secara *real / online*, sehingga untuk pemeliharaan sistem tidak dilakukan.
3. Informasi dan pesan berbagai produk didalam sistem ini, tidak sepenuhnya harus dirancang dan dikembangkan oleh penulis.
4. Tidak membuat laporan untuk mengkelompokan barang laris atau tidak.
5. Tidak membuat laporan cek bukti konfirmasi transfer dari pelanggan.
6. Informasi layanan service yang disediakan hanya berupa Tanya jawab melalui pesan singkat yang telah disediakan ketika pelanggan login.

7. Tidak membuat laporan keuangan.
8. Tidak membahas pengiriman barang yang dilakukan Sinar Jaya Motor dari jasa pengiriman barang yang di tunjuk.
9. Pembuatan laporan disesuaikan dengan database yang dirancang.
10. Sistem informasi membahas mengenai pembayaran yang hanya dilakukan melalui transfer kepada bank yang ditunjuk oleh pihak toko dan tidak membahas pembayaran secara online melalui kartu kredit.
11. Pada setiap produk yang disediakan atau ditampilkan sebagian besarnya adalah sampel produk, dalam arti barang tersebut belum tentu tersedia di Sinar Jaya Motor.

Berdasarkan batasan Masalah yang disimpulkan diatas, penulis tidak akan memasukan kedalam sistem yang penulis rancang, melainkan bisa juga di proses oleh sistem yang tersedia pada Sinar Jaya Motor itu sendiri, tanpa harus melibatkan penambahan kode dari website yang penulis rancang. Pembatasan masalah ini dibuat untuk meminimalisir waktu serta kesalahan dari sistem yang penulis rancang.

1.6. Lokasi dan Waktu / Jadwal Penelitian

Lokasi Penelitian bertempat di Sinar Jaya Motor yang beralamat di Jl.Gatot Subroto No.30 Cimahi.

Waktu / jadwal penelitian ini dilakukan selama kurang lebih 5 bulan yaitu dimulai dari Februari 2010 sampai dengan Mei 2010, dengan tahapan sebagai berikut :

Tabel 1.2

Jadwal Penelitian

2.

NO	Waktu Kegiatan	Februari				Maret				April				Mei				Juni		
		2010				2010				2010				2010				2010		
				3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1		
1.	Observasi dan Interview			■	■	■														
2.	Analisis Sistem Berjalan					■	■	■	■											
3.	Perancangan Sistem								■	■	■	■	■							
4.	Pembuatan Sistem											■	■	■	■	■	■			
5.	Testing																■			