BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latarbelakang Masalah

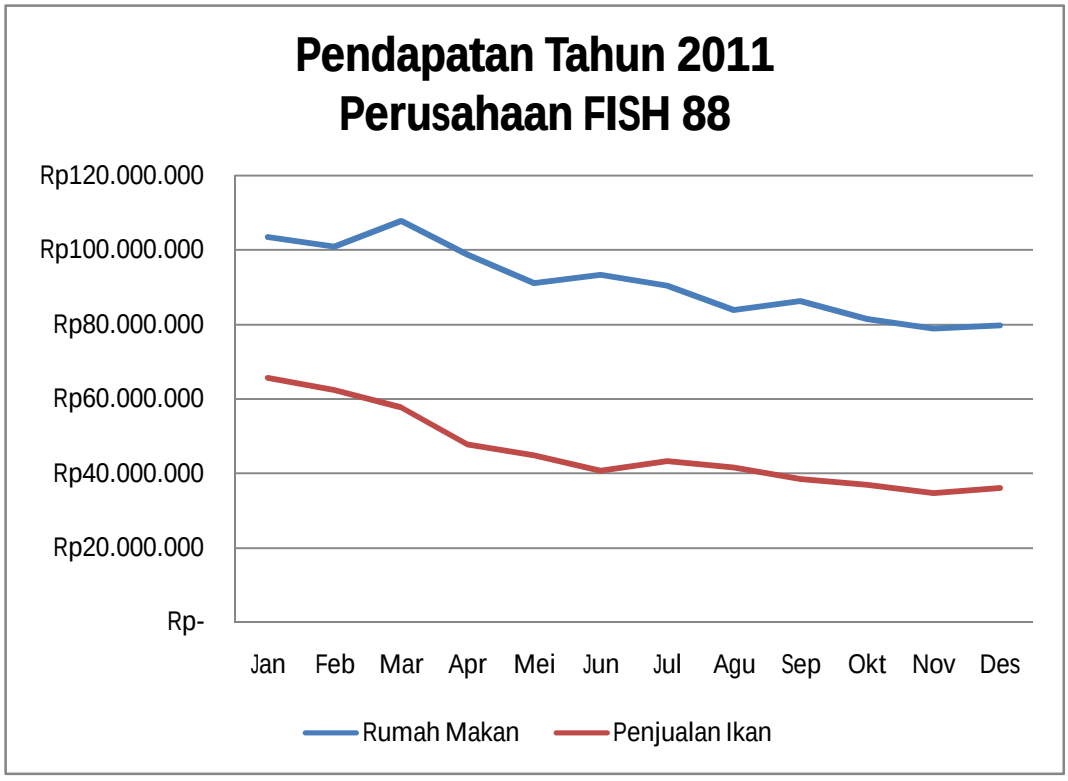
Perkembangan teknologi membuat semua orang mencari cara untuk mempergunakan teknologi untuk meningkatkan taraf hidup mereka. Salah satu teknologi yang sedang ramai yaitu teknologi internet yang menghubungkan computer di seluruh dunia dengan dihubungkan melalui jalur telekomunikasi telepon dan satelit.

Sebagian besar orang menganggap bahwa internet adalah kebutuhan sehari–hari karena sifatnya yang memudahkan orang untuk berkomunikasi dengan menggunakan email, chatting, *web* cam, dan lain–lain. Dengan teknologi ini perusahaan–perusahaan bisa memanfaatkan media internet untuk promosi dan menjual produknya dengan membangun *web*site.

Dalam proses promosi dibutuhkan keluasaan untuk menunjang penjualan produk dalam penyebarannya, mulai dari cakupan jarak, ketepatan waktu ataupun kemudahan yang ditawarkan. Masih banyak perusahaan yang memerlukan pembaharuan dalam segi akses promosi dan penjualan, karena masih sulit dalam melakukan proses penyebaran informasi yang akurat tentang promosi produk dan penjualan produk.

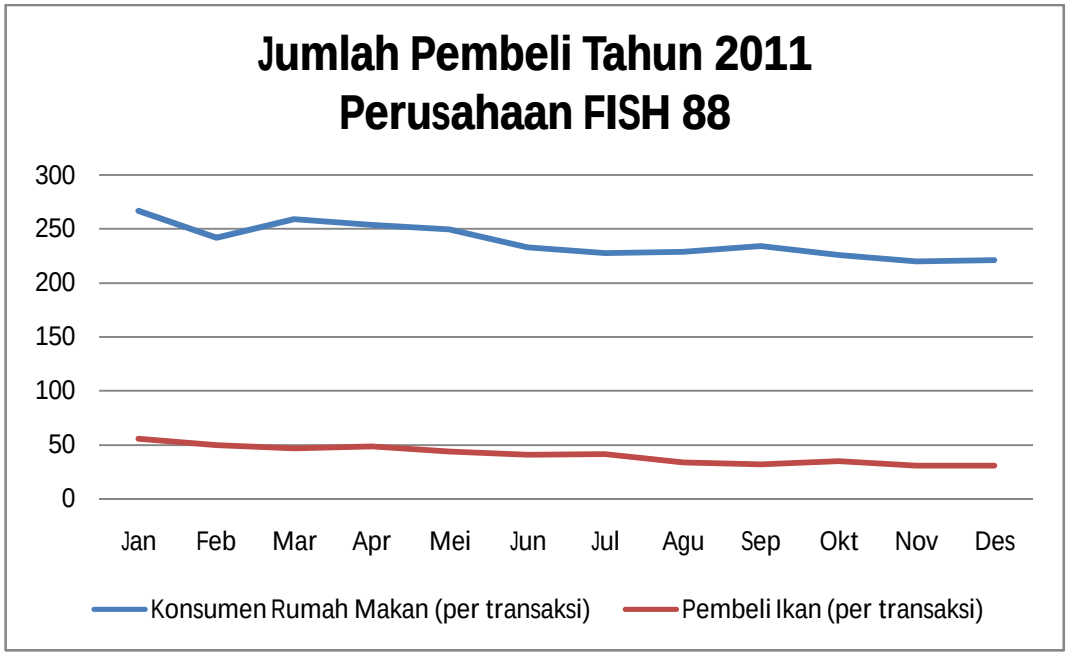
Seperti yang dialami pada perusahaan FISH88 yang bergerak dalam bidang penjualan ikan dan rumah makan yang terdapat di daerah Sumedang, sampai saat ini masih melakukan promosi dengan sederhana menggunakan plang,

dan spanduk, sehingga jangkauan promosi dan penjualan masih terbatas dan masih belum bisa meluas ke beberapa daerah yang menyebabkan produk yang dihasilkan kurang dikenal oleh masyarakat luas. Kendala lain yang dialami perusahaan FISH88 adalah ketatnya persaingan antar sesama penjual ikan dan rumah makan mulai dari perusahaan yang kecil sampai dengan yang besar, sehingga mengakibatkan penurunan jumlah konsumen dan pendapatan perusahaan. Kita dapat melihat grafik penurunan jumlah konsumen dan pendapatan perusahaan fish 88 sebagai berikut.



Gambar 1.1 Grafik Jumlah Pendapatan Perusahaan FISH 88 Tahun 2011

Sumber : Perusahaan FISH 88



Gambar 1.2 Grafik Jumlah Konsumen pada Perusahaan FISH 88 Tahun 2011

Sumber : Perusahaan FISH 88

Pada Gambar 1.1 penurunan pendapatan pada perusahaan FISH 88 sangat jelas, dari bulan januari sampai dengan desember penurunan pendapatan berkisar Rp. 20.000.000 pada tahun 2011 pada rumah makan dan penjualan ikan dari awal pendapatan rumah makan Rp. 100.000.000an sampai akhir tahun pendapatan hanya mendapat Rp.80.000.000an. Dan pada gambar 1.2 jumlah konsumen perusahaan FISH 88 juga mengalami penurunan. Pada rumah makan jumlah konsumen bulan januari berkisar 267 transaksi dan 221 transaksi pada bulan desember. Dan pada penjualan ikan 56 transaksi pada bulan januari, 31 transaksi pada bulan desember. Dalam grafik di atas perusahaan mengalami penurunan jumlah konsumen dan jumlah pendapatan perbulannya.

Untuk mengatasi permasalahan yang dialami oleh perusahaan FISH88, penelitiakan akan membuat sebuah media promosi dan penjualan secara *online* berbasis *web*. Yang diharapkan dapat mendatangkan lebih banyak konsumen bagi perusahaan.

Dengan *web* ini diharapkan mampu memberikan informasi mengenai produk kepada pelanggan dengan cepat melalui internet. Dengan adanya suatu sistem baru yang dapat memudahkan pengguna promosi dalam memberikan informasi mengenai produknya maka diharapkan pelanggan dapat melakukan pembelian secara *online* tanpa harus mendatangi perusahaan FISH88. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis memberi judul **"PERANCANGAN WEB PROMOSI DAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN FISH88".**

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil pengamatan dan observasi yang telah dilakukan maka penulis mencoba mengidentifikasi masalah, karena merupakan langkah pertama dalam perancangan suatu sistem. Permasalahan-permasalahan yang terjadi di perusahaan FISH88 adalah :

1. Kurangnya promosi karena masih menggunakan media cetak seperti plang dan spanduk.
2. Ketatnya persaingan antar sesama penjual ikan dan rumah makan, sehingga mengakibatkan penurunan jumlah konsumen dan pendapatan.
3. Belum adanya sistem penjualan *online* yang dapat mengatasi permasalahan yang dialami perusahaan FISH88.

Berdasarkan identifikasi masalah di atas maka dapat diperoleh rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana cara meningkatkan promosi pada perusahaan FISH88 selain menggunakan plang dan spanduk.
2. Bagaimana cara meningkatkan jumlah konsumen dan pendapatan pada perusahaan FISH88.
3. Apakah dengan adanya *system* penjualan *online* dapat mengatasi permasalahan yang dialami oleh perusahaan FISH88.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

a) Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk merancang dan membangun sebuah *web* promosi dan penjualan pada perusahaan FISH88, guna untuk memberikan kemudahan dalam promosi dan pemesanan secara *online* sehingga FISH88 dapat memberikan yang pelayanan yang terbaik kepada pelanggan.

b) Tujuan Penelitian

Berikut ini tujuan penelitian dalam membangun *web* promosi dan penjualan pada perusahaan FISH88 :

1. Untuk mengetahui sistem yang sedang berjalan pada perusahaan FISH88 dalam melakukan transaksi pemesanan.
2. Untuk membangun *web* promosi dan penjualan pada perusahaan FISH88, sehingga FISH88 dapat melakukan promosi di media internet dan dapat memberikan informasi produk yang jelas kepada masyarakat.

3. Untuk mengetahui implementasi *web* promosi dan penjualan pada perusahaan FISH88.
4. Untuk menguji *web* promosi dan penjualan pada perusahaan FISH88.

1.4. Kegunaan Penelitian

Berikut ini kegunaan praktis dan kegunaan akademis dalam merancang *web* promosi dan penjualan pada perusahaan FISH88 :

1.4.1. Kegunaan Praktisi

Dengan pembangunan *web* pada perusahaan FISH88 ini diharapkan bisa dimanfaatkan dengan maksimal untuk mendukung kegiatan promosi dan penjualan yang lebih luas dan praktis, sehingga dapat meningkatkan produktifitas dan efektifitas di perusahaan FISH8

1.4.2. Kegunaan Akademis

a. Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan hasil yang positf dan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan.
b. Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi bagi pihak lain yang membutuhkan untuk kebutuhan penelitian lebih lanjut.
c. Penelitian ini harapkan bisa memeberikan informasi yang bisa bermanfaat bagi perusahaan.
d. Perancangan sistem ini dapat memberikan informasi berupa promosi yang mungkin bermanfaat bagi konsumen ataupun masyarakat luas.

1.5. Batasan Masalah

1. Sistem yang dibangun merupakan perancangan *web* promosi rumah makan dan penjualan *online*.
2. Produk makanan dalam *web* ini selalu *ready stock*. Apabila *stock* produk makanan kosong, admin dapat men*disable* produk makanan yang kosong pada penjualan produk.
3. *Web* ini dirancang untuk menjangkau daerah promosi *regional* Sumedang sebagai target pasar utama.
4. Pengiriman pemesanan hanya baru bisa dikirim untuk wilayah Sumedang, Bandung Timur dan Bandung Kota.
5. Total pesanan minimal Rp. 300.000, sudah dengan ongkos kirim.
6. Pemesanan akan dikirim setelah pelanggan melunasi semua total biaya dengan menggunakan transfer uang ke bank.
7. Konsumen dapat mendaftar sebelum melakukan login pada *web*site ini. Tidak ada perlakuan khusus pada tiap konsumen, seperti diskon harga dan lainnya..
8. Proses pembelian kepada supplier dilakukan di luar sistem.

1.6. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian akan dilaksanakan di perusahaan FISH 88 Jln. Raya Cibeureum No. 337 Cimalaka – Sumedang. Penelitian dilaksanakan pada bulan Maret 2012 sampai dengan Juni 2012.

Tabel 1.1 Jadwal Waktu Penelitian

No	Nama Kegiatan	2012															
		Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Perencanaan : a. Observasi b. Wawancara c. Pengambilan Dokumen																
2	Analisa : a. Analisa Teknoligi b. Analisa Informasi c. Analisa User																
3	Desain Sistem																
4	Implementasi																