BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat saat ini memberikan dampak yang sangat mempengaruhi kehidupan manusia, baik itu dampak positif maupun dampak *negative*. Kemajuan itu telah merubah beberapa aspek kehidupan di dunia, baik itu dari segi pendidikan, perekonomian, kehidupan sosial, dan masih banyak aspek kehidupan lain nya. Kemajuan teknologi informasi membuat banyak orang dapat memperoleh berbagai informasi yang relevan dan akurat dengan mudah dan cepat dari berbagai belahan dunia.

Salah satu perkembangan teknologi informasi saat ini adalah dengan hadirnya internet sebagai salah satu pilihan dalam beraktifitas bagi sebagian besar orang di belahan dunia. Internet menjadi salah satu inovasi teknologi yang sangat menguntungkan dan memudahkan aktifitas bagi sebagian besar orang, sehingga banyak orang menjadikan internet sebagai pilihan baru sebagai tempat untuk menjalankan aktifitasnya. Keistimewaan yang ditawarkan dari internet adalah orang-orang dapat berinteraksi satu dengan yang lainnya tanpa mengenal batas jarak, wilayah maupun waktu. Maka tidak mengherankan jika internet telah menjadi pilihan sebagian besar orang-orang didunia dan juga di Indonesia.

Perkembangan internet tidak hanya untuk sarana informasi maupun *entertainment* namun saat ini banyak digunakan untuk transaksi secara *online*. Hal ini sangat menguntungkan karena bisnis melalui *online* bisa menjangkau seluruh

wilayah di berbagai dunia. Banyak orang yang sudah melirik internet untuk melancarkan bisnisnya. Bisnis internet merupakan suatu bisnis yang dalam prosesnya baik dalam pemesanan maupun pengantaran barangnya seluruhnya menggunakan media internet. Bisnis ini juga disebut *e-commerce*. Bisnis ini merupakan suatu model bisnis yang baru tetapi memiliki berbagai keuntungan dan kelebihan dibandingkan bisnis konvensional. Bisnis *online* yang sederhana seperti menampilkan produk dan melakukan order dengan telepon juga masih banyak dilakukan walaupun saat ini lebih banyak menggunakan kartu kredit. Melihat definisi *e-commerce* maka sebenarnya merupakan bagian dari e-business, dimana cakupan *e-business* lebih luas, tidak hanya sekedar perniagaan tetapi mencakup juga pengkolaborasian mitra bisnis, pelayanan nasabah, lowongan pekerjaan dll.

Ketatnya persaingan antar perusahaan saat ini menyebabkan perusahaan harus mengikuti perkembangan teknologi dan meningkatkan pelayanannya terhadap konsumen. Hal ini di karenakan konsumen saat ini lebih cenderung memilih perusahaan yang memiliki kemudahaan layanan bagi para konsumen. Internet menjadi pilihan layanan yang banyak dipilih oleh para konsumen karena dapat menghemat waktu, tenaga dan biaya, selain itu konsumen juga memperoleh kemudahan dalam mendapatkan informasi - informasi yang mereka butuhkan tentang suatu produk dan melakukan transaksi pembelian kapanpun dan dimanapun mereka berada. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang ingin memajukan bisnis dan mempertahankan konsumen harus dapat memanfaatkan internet sebagai salah satu strategi bisnis.

Khafuji Optikal merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kesehatan yang memberikan pelayanan kesehatan di bidang perkacamataan. Khafuji Optikal didirikan oleh Bpk. Dadan Ramdhan selaku pemilik dan pimpinan/direktur utama pada tahun 16 Februari 1993 di kota Bandung Jawa Barat. Dengan kerja keras dan ketekunan beliau untuk selalu maju kedepan yang mempunyai visi dan misi memberikan "Layanan Terbaik Bagi Konsumen" dan selalu berusaha meningkatkan kualitas dan kuantitas atas pelayanan dan produk, demi kepuasan masyarakat/konsumen, karena kepuasan merupakan segalanya.

Saat ini Khafuji Optikal hanya mengandalkan promosi melalui pemberian brosur secara langsung dan penjualan produknya hanya dilakukan melalui sistem penjualan langsung (*direct selling*), yang mana para konsumen harus datang langsung ke Khafuji Optikal untuk melakukan transaksi. Pangsa pasar Khafuji Optikal saat ini juga masih berada di dalam ruang lingkup kota Bandung. Walaupun promosi dan sistem penjualan yang ada sekarang sudah cukup baik tetapi masih belum optimal pada zaman sekarang ini, karena setiap konsumen menginginkan kemudahan dalam memperoleh informasi produk dan proses dalam bertransaksi.

Promosi dan sistem penjualan yang ada sekarang sudah cukup baik, tetapi masih belum optimal pada zaman sekarang ini. Khafuji Optikal merasa perlu untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumen, karena setiap konsumen pada umumnya menginginkan kemudahan dalam memperoleh informasi produk dan proses bertransaksi. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan minat konsumen serta kepercayaan konsumen terhadap Khafuji Optikal Bandung.

Saat ini Khafuji Optikal dalam pengelolaan data transaksi masih mengalami beberapa masalah. Salah satu penyebabnya adalah pencatatan data transaksi masih dilakukan dengan menggunakan *Microsoft Office Excel* dan penyimpanan data transaksi hasil penjualan yang masih belum teratur, yaitu penyimpanan arsip kedalam map. Dengan cara pengarsipan tersebut dikhawatirkan ada beberapa data transaksi hasil penjualan yang hilang dan data penjualan tersebut rentan dalam kerusakan. Hal ini mengakibatkan pihak Khafuji Optikal mengalami kesulitan dalam pembuatan laporan penjualan.

Dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi saat ini terutama internet, maka penulis berkeinginan untuk membantu mengembangkan sistem penjualan yang ada pada Khafuji Optikal sekarang menjadi Sistem Informasi Penjualan berbasis *Web*.

Berdasarkan latar belakang dan masalah yang telah penulis paparkan di atas, maka penulis bermaksud untuk mengajukan judul :

“PERANCANGAN APLIKASI PENJUALAN BERBASIS *WEB* PADA KHAFUJI OPTIKAL BANDUNG”

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah merupakan langkah awal dari suatu kegiatan penelitian, yaitu untuk mengetahui latar belakang kelemahan-kelemahan yang dihadapi serta masalah-masalah yang timbul dalam sistem yang sedang berjalan. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat diidentifikasikan beberapa masalah yang kerap kali terjadi pada Khafuji Optikal adalah sebagai berikut :

1. Sistem penjualan yang ada pada Khafuji Optikal saat ini masih terbatas hanya melayani pembelian langsung di Toko atau dengan kata lain belum memiliki sistem penjualan produk secara *online* (berbasis *web*).
2. Adanya keterbatasan penyampaian informasi produk karena selama ini para konsumen hanya mengetahui produk dari brosur dan datang langsung ke Toko.
3. Pengelolaan data transaksi penjualan belum tertata dengan baik. Sehingga dikhawatirkan data-data dan arsip penjualan akan hilang, serta akan menyulitkan pencarian data jika data tersebut dibutuhkan sewaktu-waktu.

1.2.2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang ada adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Sistem Informasi Penjualan yang sedang berjalan di Khafuji Optikal.
2. Bagaimana merancang Sistem Informasi Penjulan berbasis *web* pada Khafuji Optikal.
3. Bagaimana Implementasi dari Sistem Informasi Penjualan berbasis *web* pada Khafuji Optikal.
4. Bagaimana Evaluasi dari Sistem Informasi Penjualan berbasis *web* pada Khafuji Optikal.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penulis melakukan penelitian di Khafuji Optikal ini adalah memperoleh informasi yang berguna untuk membangun Sistem Informasi Penjualan secara *online,* sehingga dapat meningkatkan omset penjualan produk pada Khafuji Optikal Bandung.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui sistem informasi penjualan yang sedang berjalan pada Khafuji Optikal.
2. Untuk membuat perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web* pada Khafuji Optikal.
3. Untuk mengetahui implementasi dari sistem informasi penjualan berbasis *web* pada Khafuji Optikal.

4. Untuk mengetahui evaluasi dari sistem informasi penjualan berbasis *web* pada Khafuji Optikal.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan dari penelitian ini menghasilkan beberapa kegunaan, antara lain :

1.4.1. Kegunaan Akademis

Kegunaan Akademis dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk kajian perbandingan antara ilmu yang di dapat pada saat perkuliahan dan di lapangan.
2. Sebagai salah satu bahan referensi bagi penulis maupun pembaca untuk pengembangan sistem informasi dan ilmu pengetahuan.
3. Menambah wawasan dan ilmu bagi penulis dan pembaca.

1.4.2. Kegunaan Praktis

Kegunaan Praktis yang dapat diperoleh dari penelitian ini ialah :

1. Memudahkan para konsumen untuk mencari informasi produk Khafuji Optikal, melakukan transaksi dan pemesanan.
2. Khafuji Optikal dapat meningkatkan keuntungan dari penjualan produk dengan sistem informasi penjualan secara *online*.

1.5. Batasan Masalah

Agar tidak menyimpang dari tujuan penelitian ini, maka penulis membatasi masalah yang akan dibahas pada penelitian ini, yaitu :

1. Sistem (*website*) yang akan dibuat hanya menangani proses penjualan secara *online*/.
2. Produk yang akan ditawarkan nantinya pada *Website Penjualan* Khafuji Optikal hanya produk *fashion*.
3. Syarat dan ketentuan bertransaksi *online* dibuat oleh Khafuji Optikal dan akan dicantumkan di *website*.
4. Apabila konsumen ingin bertransaksi harus terlebih dahulu membaca dan menyetujuinya.
5. Tidak adanya retur barang pada penjualan *online* Khafuji Optikal.
6. Sistem pembayaran pada Khafuji Optikal adalah sistem transfer antar rekening Bank dan setoran tunai jika tidak memiliki rekening Bank.
7. Sistem yang dibuat hanya melayani pembelian dari konsumen dalam wilayah Negara Indonesia.
8. Ongkos kirim berdasarkan jarak ongkos kirim JNE (*www.jne.co.id*).
9. Pengiriman hanya menggunakan jasa pengiriman JNE (*www.jne.co.id*).

1.6. Lokasi Dan Waktu Penelitian

1.6.1. Lokasi Penelitian

Lokasi yang menjadi objek penelitian ini adalah :

Nama Perusahaan : Khafuji Optikal

Alamat Perusahaan : Jl. Kaum Selatan ,Batujajar - Bandung.

Telp / Fax : (022) 6864563

1.6.2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1 Tabel Waktu Penelitian

NO	KEGIATAN	Waktu																				
		2012																				
		Feb		Mar					Apr					Mei					Juni			
		4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3
1	Pengumpulan Data																					
	Observasi																					
	Wawancara																					
	Studi Pustaka																					
2	Mengembangkan Prototype																					
	Analisis																					
	Design																					
3	Membuat Prototype																					
	Coding sistem																					
	Menguji sistem																					
	Memperbaiki sistem																					
	Menggunakan sistem																					