BAB I

PENDAHULUAN

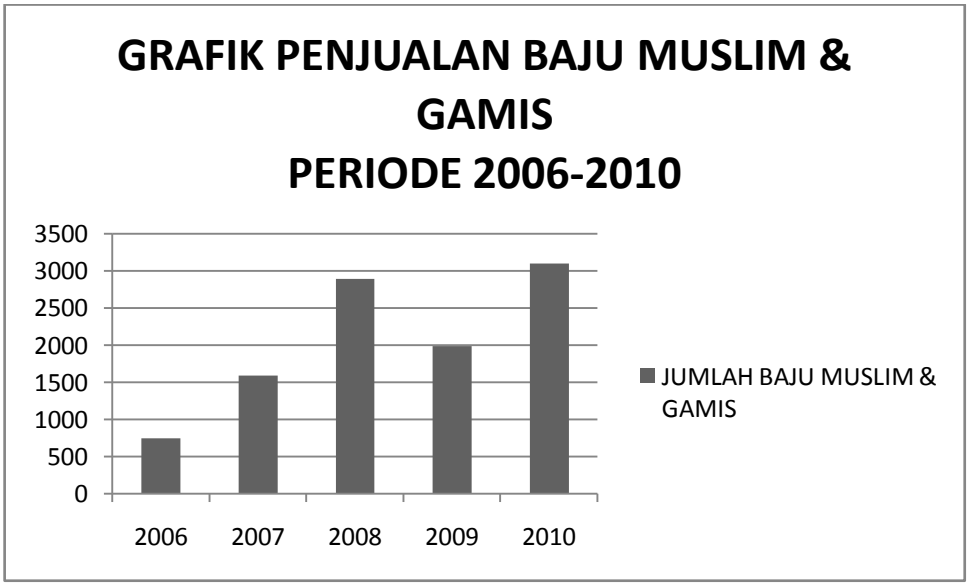
1.1 Latar belakang Penelitian

Perkembangan teknologi telekomunikasi dan informasi menyebabkan terjadinya perubahan kultur kehidupan kita sehari-hari. Dalam era yang disebut "*information age*" ini, media elektronik menjadi salah satu media andalan untuk melakukan komunikasi dan bisnis. Saat ini pengguna internet di Indonesia bahkan seluruh dunia sangat banyak. Terdapat sekitar 1867,2 juta orang di seluruh dunia yang menggunakan internet. Dalam kenyataannya banyak sekali pengguna internet menggunakan internet untuk mencari informasi atau mencari barang-barang yang mereka butuhkan. Membeli barang melalui internet salah satunya adalah dengan menggunakan *e-commerce.*

E-commerce pertama kali diperkenalkan pada tahun 1994. *Banner* elektronik pertama kali dipakai untuk tujuan promosi dan periklanan di suatu halaman web. *E-commerce* merupakan pengembangan dari *commerce* dengan mengeksploitasi media elektronik. Meskipun penggunaan media elektronik ini belum dimengerti akan tetapi desakan bisnis menyebabkan para pelaku bisnis mau tidak mau harus menggunakan media elektronik ini. Secara umum *e-commerce* dapat didefinisikan sebagai bentuk transaksi perdagangan / perniagaan barang atau jasa (*trade of goods and service*) dengan menggunakan media elektronik. *E-commerce* dapat melibatkan transfer dana elektronik, pertukaran data elektronik, sistem manajemen inventori dan sustem pengumpulan data otomatis.

CV. Ragam Kreasi dan Kemaslahatan (CV. Raksukan 1st *Class*) adalah perusahaan yang bergerak di bidang konveksi garmen yaitu kegiatan yang berkaitan dengan pembuatan dan penjualan busana wanita khususnya seperti baju muslim dan gamis.

Berikut ini adalah data penjualan produk CV. Raksukan yang mengalami peningkatan maupun penurunan pada tiap tahunnya, transaksi penjualan baju muslim dan gamis yaitu dari priode lima tahun terakhir yaitu pada tahun 2006-2010, dapat dilihat pada gambar 1.1 dibawah ini :



Gambar 1.1 Grafik Penjualan Baju Muslim dan Gamis periode tahun 2006-2010

Di tinjau dari kegiatan yang ada CV. Raksukan dalam menjalankan kegiatan usahanya saat ini masih memakai sistem konvensional, yaitu konsumen harus datang langsung ke lokasi toko sehingga dapat menyita waktu pembeli yang berada jauh dari tempat penjualan. Kendala yang ditemukan yaitu konsumen masih kesulitan dalam pemesanan produk jarak jauh, kadang sering terjadi salah komunikasi antara konsumen dengan staff marketing CV. Raksukan dalam

memberikan informasi produk yang dimaksud. Faktor pelayanan dan pemasaran efektif berkualitas tinggi serta optimalisasi penjualan merupakan tujuan utama dari perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut maka diperlukan suatu kebijakan sistem untuk membangun strategi yang tepat dan akurat dalam pelayanan dan pemasaran produk-produk perusahaan.

CV. Raksukan yang berdiri sejak tahun 2006 ingin konsumen atau masyarakat lebih mengenal dan mengetahui produk apa saja yang ditawarkan oleh perusahaan. Dalam hal pemasaran produk-produknya, perusahaan ini masih memiliki beberapa kendala lain diantaranya, konsumen masih kesulitan untuk mendapatkan detail informasi dari produk perusahaan dikarenakan konsumen harus menunggu detail informasi barang tersebut langsung dari staff CV. Raksukan yang lumayan memakan waktu. Kurangnya sumber daya manusia menjadi masalah utama perusahaan dalam penanganan hal tersebut, dikarenakan juga perusahaan masih kekurangan media dalam mememberikan informasi dan memasarkan produk-produk yang ditawarkan.

Upaya untuk menghubungkan konsumen dengan produk-produk yang ditawarkan dan membantu menyelesaikan beberapa kendala yang ada serta untuk lebih menyebarluaskan dan memberikan kesempatan kepada konsumen dalam mengenal lebih jauh tentang produk-produk yang ditawarkan perusahaan konveksi ini, maka solusi yang bisa diambil adalah dengan membangun suatu sistem yang dapat menangani permasalahan yang ada yaitu dengan membangun sistem perdaganan secara online atau yang lebih dikenal dengan istilah *e-commerce* (*electronic commerce*). Dengan perangkat keras seperti komputer dan fasilitas

internet sebagai perangkat penunjangnya maka memungkinkan untuk dibangunnya suatu aplikasi seperti perdaganan *online* atau *e-commerce* yang dipandang dapat menunjang kegiatan bisnis dan pedagangan serta dapat dijadikan sebagai alat pemasaran dan media promosi untuk menawarkan produk-produk perusahaan ini kepada konsumen dan konsumen dapat membeli produk secara langsung tanpa harus datang langsung ke lokasi perusahaan karena dengan *e-commerce* konsumen dapat melakukan pembelian kapan saja dan dimana saja.

Dari permasalahan yang diuraikan diatas, maka penulis bermaksud memberikan solusi dengan dibangunnya suatu sistem informasi penjualan berbasis web atau *e-commerce.* Diharapkan dengan dibangunnya *e-commerce* ini dapat menyelesaikan permasalahan yang ada dan memberikan alternative dalam proses penjualan maupun pembelian dibanding dengan sebelumnya. Dengan begitu, penulis mengangkatnya menjadi materi skripsi dengan judul

"PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA CV. RAGAM KREASI DAN KEMASLAHATAN BANDUNG".

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

Identifikasi masalah adalah suatu proses penelitian yang biasa dikatakan paling penting diantara proses penelitian lainnya karena akan menentukan kualitas penelitian itu sendiri. Sedangkan rumusan masalah adalah ungkapan yang dapat menegaskan apa yang menjadi inti permasalahan dari penelitian yang dilakukan.

1.2.1 Identifikasi Masalah

Setelah melakukan observasi di CV. Raksukan maka ditemukan masalah-masalah sebagai berikut :

1. Konsumen masih kesulitan untuk mendapatkan informasi tentang produk yang ditawarkan oleh CV. Raksukan.
2. Perusahaan tidak mempunyai sarana untuk mempromosikan dan mengenalkan produk-produk kepada konsumen.
3. Masih sering terjadi kesalahpahaman dalam detail pemesanan dikarenakan sering terjadi salah komunikasi antara konsumen dengan staff perusahaan apabila dilakukannya transaksi pada kondisi jarak jauh.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka rumusan masalah dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem penjualan dan pemasaran produk yang sekarang berjalan di CV. Raksukan.
2. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan berbasis web (*e-commerce*) di CV. Raksukan sebagai media untuk mempromosikan dan mengenalkan produk-produknya kepada konsumen.
3. Bagaimana implementasi sistem informasi penjualan berbasis web (*e-commerce*) tersebut di CV. Raksukan dalam upaya meminimalisir kesalahan dalam pemesanan produk.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Kegunaan dari maksud dan tujuan penelitian dalam sebuah penelitian adalah untuk menentukan arah dari penelitian yang dilakukan agar proses penelitian menjadi lebih mudah dan fokus.

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk merancang suatu sistem informasi penjualan berbasis web (*e-commerce*) di CV. Raksukan guna membantu perusahaan dalam upaya meningkatkan penjualan produk perusahaan ke tingkat yang lebih baik lagi dan sebagai sarana atau media untuk mempromosikan produk perusahaan kepada konsumen.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dari perancangan sistem informasi penjualan berbasis web (*e-commerce*) ini pada CV. Raksukan adalah :

1. Membangun sistem informasi penjualan secara *online* untuk mempromosikan dan mengenalkan produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen.
2. Merancang sistem informasi penjualan berbasi web (*e-commerce*) sebagai media untuk mempromosikan dan mengenalkan produk-produk perusahaan kepada konsumen guna membantu konsumen untuk dapat mengenal lebih jauh produk-produk yang ditawarkan perusahaan.

3. Meminimalisir kesalahpahaman pemesanan produk dan memudahkan konsumen dalam proses pemesanan produk jarak jauh dan tersebut sehingga konsumen dapat melakukan transaksi dimanapun konsumen berada.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian adalah hal-hal penting yang ingin dicapai dari dilakukannya sebuah penelitian. Penelitian yang dilakukan diharapkan bisa memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

1.4.1 Kegunaan Praktis

1. Bagi Perusahaan

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam upaya perbaikan masalah yang terkait dengan peningkatan sistem informasi penjualan dan pemesanan produk berbasi web (*e-commerce*) yang terjadi pada CV. Raksukan

2. Bagi Pegawai

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memudahkan serta memotifasi semangat pegawai untuk dapat lebih meningkatkan kualitas kerja dan pelayanan terhadap konsumen.

1.4.2 Kegunaan Akademis

1. Bagi Pengembang Ilmu

   Kegunaan akademis bagi jurusan Sistem Informasi sebagai sumbangsih pemikiran ilmiah dari ilmu yang telah didapat di jurusan tersebut. Sebagai kajian dalam membandingkan antara teori yang didapat di bangku kuliah dan di lapangan agar menguntungkan bagi berbagai pihak.

2. Bagi Penulis

   Kegunaan bagi penulis dapat mengenal lebih jauh mengenai situasi dan kondisi suatu sistem informasi yang ada di CV. Raksukan khususnya sistem informasi penjualan produk agar dapat mengekspresikan ilmu pengetahuan yang telah didapat di bangku perkuliahan dengan konsep nyata di dunia industri yang akan ditekuni.

3. Bagi Peneliti Lain

   Kegunaan bagi peneliti lain yaitu untuk dapat mendalami konsep penelitian yang sama baik sebagai referensi maupun sebagai bahan pembanding untuk penelitian selanjutnya.

1.5 Batasan Masalah

Agar masalah yang sedang penulis tinjau lebih terarah dan mencapai sasaran yang telah ditentukan yaitu merancang sistem informasi penjualan berbasis web (*e-commerce*) di CV. Raksukan maka penulis membatasi masalah hanya kepada hal-hal sebagai berikut :

1. Perancangan sistem informasi penjualan berbasis web (*e-commerce*) ini dibuat berdasarkan permintaan dan kebutuhan dari pihak CV. Raksukan yaitu penjualan kategori baju muslim dan gamis.
2. Sistem menyediakan layanan pengaturan produk diantaranya :
   a. Data Kategori
   b. Data Produk
   c. Pengelolaan Stok
   d. Data transaksi
   e. Manajemen Harga Pengiriman (hal ini dilakukan ketika ada perubahan harga karena sewaktu-waktu harga bisa berubah).
   f. Gambar produk.
3. Manajemen pembayaran yang ditangani, yaitu:
   a. Pembayaran Offline Transfer via Bank
   b. Pembayaran Online via Paypal
4. Manajemen Pengiriman

   Pada pengiriman barang perusahaan bekerjasama dengan jasa pengiriman JNE. Pada menajemen pengiriman ini, sistem juga mengolah kota / kabupaten berikut harganya tiap kota / kabupaten.
5. Proses pengiriman barang dilakukan apabila konsumen telah melakukan pembayaran terlebih dahulu.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di CV. Ragam Kreasi dan Kemaslahatan (Raksukan 1st *Class*) yang beralamat di Jl. Sarimas Raya no.12 Bandung.

1.6.1 Waktu Penelitian

Adapun jadwal yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Penelitian

Kegiatan	Tahun 2012																			
	Februari				Maret				April				Mei				Juni			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Penyusunan Proposal																				
Survey Objek Penelitian																				
Pengumpulan Data																				
a. Observasi																				
b. Wawancara																				
Analisis																				
a. Analisis Prosedur																				
b. Analisis Dokumen																				
Perancangan																				
a. Perancangan Sistem																				
b. Pembuatan Sistem																				
Testing & Implementasi																				