BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan semakin majunya perkembangan teknologi informasi dankomputer, maka kebutuhan manusia akan informasi pun semakin meluas. Informasi yang dihasilkan dari proses pengolahan data harus bersifat nyata dan dapat dipercaya. Disini peranan website sangat dapat membantu pengolahan data dengan cepat dan akurat. dengan adanya teknologi komputerisasi baik hardware maupun software dapat membantu kinerja pada sebuah perusahaan.

Banyak perusahaan terbatas dalam penjualan, yang biasanya hanya bisa mencakup pada daerah tertentu yaitu daerah perusahaan itu sendiri, perusahaan yang bisa menjual ke daerah jauh biasanya itu adalah pelanggan lama, masalah yang di hadapi adalah pemasaran penjualan yang terbatas.

Salah satu cara meningkatkan luas daerah pemasaran adalah dengan menggunakan internet. Pemakaian teknologi internet pada saat ini telah sangat meluas dan memasyarakat. Teknologi internet yang berkembang dengan pesat dirasakan sangat dibutuhkan di berbagai bidang usaha. Internet dapat membantu perusahaan untuk memperoleh informasi secara cepat dan akurat, sehingga perusahaan dapat melakukan penjualan dan pemasaran dengan lebih cepat tanggap, efektif, dan efisien. Internet merupakan salah satu media elektronik yang memberi kemudahandan informasi dalam melaksanakan aktivitas-aktivitas bisnis, perniagaan, danaktivitas lainnya . Oleh karena itu pada era sekarang ini banyak perusahaan yangtelah memanfaatkan jasa pelayanan internet untuk menunjang

kegiatan bisnisnya,seperti misalnya sebagai media promosi yang dapat diakses seluruh dunia dandalam waktu 24 jam.

Demikian pula dengan aplikasi *web* dan *browser* internet maupun intranet yang sudah banyak digunakan sebagai media perdagangan antara perusahaan maupun badan usaha dengan konsumennya. Perdagangan diatas teknologi internet atau *E-Commerce (Electronic Commerce)* memberikan peluang pasar yang sangat besar. Terutama bagi perusahaan atau badan usaha yang memiliki keinginan untuk memasarkan (menjual) produknya secara global, tidak hanya dalam satu wilayah tertentu. Internet juga bisa dijadikan sebagai informasi yang memuat iklan berikut informasi di dalamnya juga ikut memajukan teknologi informasi (TI).

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.

CV Putra Jaya Promo adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan Souvenir seperti penjualan Mug, Payung, Kalender, Sticker, Pulpen dan lain-lain, Putra Jaya Promosendiri akan mengembangkan usahanya agar masyarakat luas dapat mengenalnya. Dalam pelaksanaan penjualan Souvenir, Putra Jaya Promobelum menggunakan suatu sistem yang terkomputerisasi, pengerjaan dalam proses penjualanmasih secara manual dimana masih menggunakan sistem penulisan tangan untuk merekap data-data pelanggan dan proses penjulan.

Dengan masih menggunakan sistem manual tersebut, kinerja petugas tidak optimal. Kondisi tersebut akan sangat membutuhkan banyak tenaga dan waktu untuk dapat melayani para pelanggan dalam waktu bersamaan, sehingga akhirnya akan muncul keluhan-keluhan dari pihak pelanggan terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak CV Putra Jaya Promo.

Hal serupa terjadi pada Putra Jaya Promo bergerak dalam penjualan Souvenir di bandung, proses transaksidi Putra Jaya Promomasih menggunakan sistem manual, yaitu melalui pihak atau orang lain yang langsung datang ke Souvenir memesan barang yang diinginkan, melalui telepon dan juga melalui selembar kertas yang tidak dipersiapkan untuk pemesanan, yang mana sistem tersebut masih memiliki banyak kekurangan. Dimana permintaan pesanan souvenir

Kendala yang sering terjadi dengan penggunaan sistem tersebut adalah sering terjadinya kesalahan pengiriman barang yang dipesan untuk pelanggan, jumlah barang yang diterima tidak sesuai dengan pesanan, harga yang tidak sesuai, tempat pengiriman yang salah, serta dokumen pemesanan yang tidak ada.

Dengan menitikberatkan pada masalah di atas maka perlu dilakukansebuah terobosan untuk membangun suatu aplikasi sistem informasi tentangpemesanan dan membuat suatu media promosi berbasis web khususnya bagi Putra Jaya Promo dan umumnya bagi seluruh pengguna internet yang membutuhkan informasi.

Berdasarkan latar belakang diatas judul yang diambil dalam rangka penyusunan Laporan Tugas Akhir ini adalah **“PERANCANGAN E-COMMERCE SOUVENIR DICV. PUTRA JAYA PROMO“.** Oleh karena itu penulis bermaksud untuk melakukan penelitian sebagai bahan yang diperlukan untuk Penelitian.

Dengan sistem yang diusulkan tersebut diharapkan dapat membantu permasalahan yang terjadi pada sistem informasi penjualan yang ada di Putra Jaya Promodan penunjang pemasaran dalam bentuk yang lainnya guna memudahkan para pelaku pemasaran dalam pencapaian targetnya.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

Pada umumnya di setiap perusahaan tidak akan terlepas dari masalah dalam aktivitasnya untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Adapun masalah yang dapat diidentifikasi dan dirumuskan adalah :

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasikan permasalahan sebagai berikut:

1. Putra Jaya Promo masih memanfaatkan sistem pemesanan biasa yaitu pelanggan datang langsung ke Putra Jaya Promoatau melalui telepon sehingga pelanggan masih mengalami kesulitan dan transaksi berjalan lambat.

2. Selain itu juga masalah atau kendala waktu dalam pengiriman gambar produk atau pertukaran informasi dengan pelanggan yang memakan waktu lama terutama untuk pelanggan di luar kota karena kurang efektif.
3. Sistem transaksi penjualan masih menggunakan metode pencatatan sertapenyimpanan data transaksi penjualan masih berbentuk arsip sehinggasulit untuk melakukan pencarian data.
4. Belum efektifnya media promosi untuk mempromosikan produk yang dijualnya.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang penulisan merumuskan beberapa rumusan masalah diantaranya :

1. Bagaimana Sistem penjualan yang berjalan pada Putra Jaya Promo.
2. Bagaimana perancangan sistem informasi penjualan berbasis web pada Putra Jaya Promo.
3. Bagaimana implementasi Sistem Infromasi penjualan berbasis web pada Cv Putra Jaya Promo
4. Bagaimana pengujian Sistem Informasi penjualan berbasis web pada Cv Putra Jaya Promo.

1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah :

1. Ingin lebih mengenalkan tentang keberadaan Putra Jaya Promokepada masyarakat luas melalui Website

2. Ingin membangun sistem yang lebih baik dari sistem sebelumnya.

Adapun Tujuan penelitian ini untuk memenuhi kebutuhan Putra Jaya PromoYaitu :

1. Untuk mengetahui Sistem Informasi penjualan yang berjalan pada Putra Jaya Promo.
2. perancangan Sitem Informasi penjualan berbasis web pada Putra Jaya Promo.
3. Untuk melakukan Implementasi Sistem Informasi penjualan berbasis web pada Putra Jaya Promo.
4. Untuk melakukan pengujian Sistem Informasi penjualan berbasis web pada Putra Jaya Promo.

1.4 Kegunanaan Penelitian

Hasil dari penelitian yang dilakukan penulis diharapkan nantinya dapat berguna baik dari kegunaan Praktis maupun dari kegunaan Akademis.

1.4.1 Kegunaan praktis

1. Dengan dibentuknya Aplikasi Penjualan berbasis web ini diharapkan dapat memperluas pemasaran produknya, sekaligus dapat memperkenalakan keberadaan Putra Jaya Promo kepasar Internasional.
2. Dengan adanya sistem ini diharapakan dapat meningkatkan kualitas pelayanan pada Putra Jaya Promo, terutama bagi penjualnya.

1.4.2 Kegunaan Akademis

1. Dapat membangun ilmu yang dimiliki oleh penulis yang diperoleh dari perkuliahan.
2. Bertambahnya pengalaman dan wawasan tentang pembuatan Aplikasi penjulan berbasis Web.
3. Penelitian ini dapat digunakan sebagai dasar studi perbandingan dan referensi bagi penelitian lain yang sejenis.

1.5 Batasan Masalah

Batasan masalah dari tema penelitian ini adalah :

1. Proses pembayaran hanya bisa dilakukan dengan cara transfer uang di Bank yang telah di cantumkan di Website dan tidak melayani pembayaran secara online atau melalui kartu kredit.
2. Pembayaran bisa dilakukan secara tunai atau untuk pemesanan pelanggan harus membayar uang muka minimal 30 persen dari harga barang
3. Tidak membahas mengenai retur penjualan, bagian produksi dan supplier.
4. Tidak membahas tentang laporan keuangan pada Putra Jaya Promo.
5. Pembelian harus dalam partai besar minimal 12 lusin
6. Pemasaram melayani seluruh indonesia
7. Kurir pengiriman menggunakan jasa JNE

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian di Cv Putra Jaya Promo yang beralamat di Kompek Sauyunan Mas 2 No.5 Cibaduyut Bandung

Jadwal waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Maret 2012 sampai dengan bulan Juni 2012. Penelitian dilakukan selama 4 bulan dengan perincian seperti tertulis pada tabel 1.1 dibawah ini

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan 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	Mendengarkan Kebutuhan User : a. Observasi b. Wawancara c. Pengambilan Dokumen																
2	Membagun Sistem : a. Desain Aplikasi b. Pengcodingan																
3	Pengujian Sistem : a. Pengujian Proses Pemesanan b. Pengujian Proses konfirmasi																
4	Implementasi & Maintenance.																