BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan teknologi mengalami kemajuan yang sangat pesat dan semakin hari teknologi semakin canggih, kenyataan ini sangatlah menuntut keterlibatan sumber daya manusia yang mampu menangani dan memanfaatkan teknologi tersebut semaksimal mungkin. Salah satu kemajuan dibidang industri tersebut membutuhkan tenaga ahli dan tenaga profesional yang dapat menangani masalah yang dihadapi dalam dunia perindustrian seperti halnya melakukan usaha agar perusahaan tetap bertahan dalam persaingan yang sangat ketat dan mampu tumbuh serta berkembang berdasarkan kemampuannnya.

Pemasaran berasal dari fakta bahwa manusia adalah makhluk yang mempunyai kebutuhan dan keinginan. Kebutuhan dan keinginan menciptakan keadaan yang tidak nyaman, yang terpecahkan melalui produk yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan tersebut. Banyaknya produk yang dapat memuaskan kebutuhan tersebut membuat pilihan akan produk dibimbing oleh konsep nilai, biaya dan kepuasan.

Timbul Jaya Putra didirikan pada tanggal 21 Juni 1985. Perusahaan ini bergerak dibidang penjualan meubel. Timbul Jaya Putra menjual meubel dari barang yang diproduksi oleh Timbul Jaya Putra sendiri. Meubel terbagi menjadi 5 (lima) kategori yaitu lemari, tempat tidur, karpet, meja, dan kursi.

Dalam kegiatan pemasaran meubel perusahaan Timbul Jaya Putra masih menggunakan jasa *direct marketing* yang mengajukan penawaran kepada konsumen-konsumen secara manual dan mengajukan penawaran jika ada konsumen yang membutuhkan meubel. Cara pemasaran tersebut terbilang cukup efektif, namun hal tersebut hanya efektif jika dilakukan dalam wilayah kota dan kabupaten.

Dalam hal ini, Timbul Jaya Putra ingin memperluas *target market* penjualan meubel ke seluruh wilayah di Indonesia. Cara tersebut akan sangat tidak efektif, jika konsumen-konsumen yang ingin membeli meubel berada diluar kota dan juga akan memakan biaya yang cukup besar jika tetap menggunakan metode manual yang ditugaskan kepada *direct marketing*.

Untuk menghadapi tersebut solusi yang efektif, salah satunya yaitu dengan memanfaatkan teknologi *internet*, *Internet* merupakan jaringan global komputer dunia yang sangat luas sekali, dimana tiap computer saling terhubung satu sama lainnya dari Negara ke Negara lain diseluruh dunia dan berisi berbagai macam informasi, mulai dari text, gambar, audio, video dan lainnya untuk dapat berkomunikasi.

Pemasaran menggunakan teknologi internet yaitu teknik pemasaran dan penjualan *online* berbasis *website* yang pada saat ini dirasa merupakan satu cara yang akurat, praktis, cepat, tidak terbatas jarak dan waktu, dan tentunya dengan biaya yang cukup murah, karena selama ini banyak pembeli yang melakukan perdagangan konvensional. Dimana para pembeli datang langsung ke tempat dan berinteraksi langsung dengan penjual.

Melalui media penjualan *online* berbasis *website* ini pembeli dapat berbelanja produk-produk yang disediakan oleh toko *online* setiap saat dan dimana saja. Hal ini sangat membantu para pembeli dalam jarak dan waktu. Jadi setiap pembeli tidak harus datang ke toko dan mengorbankan waktunya untuk mendapatkan produk yang diinginkannnya.

Website yang akan di bangun yaitu berupa media transaksi penjualan untuk konsumen, dan sekaligus menjadi media pengoprasian bagi perusahaan untuk memanajemen suatu informasi mengenai kegiatan yang ada pada perusahaan tersebut terutama sistem pengoprasian untuk konsumen.

Website tersebut sebagai media transaksi pembelian produk yang tersedia pada Timbul Jaya Putra itu sendiri dan serta sekaligus pengenalan jenis mengenai produk Barang yang ada kepada para konsumen sebagai media promosi.

Dengan memanfaatkan teknologi yang ada, maka penulis akan membuat suatu sistem pemasaran dan penjualan yaitu dengan membangun **"Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web di Timbul Jaya Putra Meubel"**.

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Untuk identifikasi dan rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1.2.1. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah berdasarkan latar belakang dari Sistem Informasi Penjualan Berbasis *Web* pada toko meubel Timbul Jaya Putra, yaitu sebagai berikut :

1. Sulitnya konsumen yang berada diluar kota untuk melakukan transaksi pembelian Barang pada toko meubel Timbul Jaya Putra dan penjualan hanya terbatas di lokasi tertentu saja.
2. Belum adanya sistem informasi sehingga data seperti persediaan stok barang tidak terpantau, dan data transaksi penjualan masih diproses secara manual.
3. Media promosi produk masih kurang dalam melakukan pemasaran, sehingga masyarakat belum mengenal merek produk yang ada di toko meubel Timbul Jaya Putra.
4. Pembuatan laporan yang masih menggunakan kwitansi manual sehingga menyebabkan tidak efektif dan efisien.

1.2.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan diatas, ditemukan berbagai masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Sistem informasi penjualan barang yang sedang berjalan pada Timbul Jaya Putra.
2. Bagaimana Perancangan Sistem Informasi penjualan barang berbasis *web* secara *online* yang bisa menunjang aktifitas yang ada pada Timbul Jaya Putra.
3. Bagaimana Menguji program Sistem Informasi penjualan berbasis *web* secara *online* pada Timbul Jaya Putra.
4. Bagaimana Implementasi Sistem Informasi penjualan barang berbasis *web* secara *online* pada Timbul Jaya Putra.

1.3 Maksud dan Tujuan

Dalam penyusunan tugas akhir ini terdapat maksud dan tujuan yang hendak dicapai dan sesuai dengan yang diharapkan.:

1.3.1. Maksud Penelitian

Dengan membuat sistem baru untuk Timbul Jaya Putra. yaitu dari sebuah sistem manual dirubah menjadi sistem terkomputerisasi berbasis *web*, sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan pemesanaan ke arah yang lebih baik dengan pemanfaatan sumber daya yang efektif dan efisien.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang akan dicapai dari penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Mempermudah dalam memberi informasi penjualan meubel Timbul Jaya Putra kepada konsumen secara *online*.
2. Memudahkan toko Timbul Jaya Putra dalam mengolah data transaksi penjualan.
3. Menyediakan sistem transaksi *online* untuk konsumen, sehingga memudahkan dalam melakukan transaksi penjualan.
4. Memperluas *target market* penjualan meubel Timbul Jaya Putra secara *online*.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian dapat dipandang dari dua sudut yaitu kegunaan praktis dan kegunaan akademis

1.4.1. Kegunaan Praktis

1. Memberikan masukan atau pendapat untuk pengolahan data sebagai bahan acuan dan pertimbangan dalam pengembangan cara-cara yang telah ada sebelumnya.
2. Untuk membantu proses penjualan barang di meubel Timbul Jaya Putra.

1.4.2. Kegunaan Akademis

Kegunaan akademis yang diharapkan penulis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis, diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada peneliti lain atau para akademis yang akan mengambil skripsi atau tugas akhir dalam kajian yang sama sekaligus referensi dalam penulisan. .
2. Bagi Pengembangan ilmu, menjadi perbandingan antara ilmu secara teori dengan lapangan atau praktek. Sehingga dengan adanya perbandingan itu dapat memajukan ilmu manajemen informatika yang sudah ada.
3. Bagi Peneliti Lain, Berguna dalam manambah atau memperkaya wawasan pengetahuan baik teori maupun praktek, belajar menganalisa dan melatih daya fikir dalam mengambil keputusan atas permasalahan yang ada didalam perusahaan, khususnya di Toko Timbul Jaya Putra.

1.5 Batasan Masalah

Penulis mencoba membatasi masalah yang akan di bahas yaitu membahas tentang :

1. Sistem yang akan dibangun berupa website Penjualan untuk Timbul Jaya Putra yang menyediakan informasi produk yang dijual oleh Timbul Jaya Putra seperti lemari, tempat tidur, karpet, meja,dan kursi.
2. Sistem informasi yang akan di bangun yaitu berupa penjualan dan pemesanan untuk mebeul. Sedangkan untuk pembuatan meubeul dari bahan baku menjadi lemari, tempat tidur, karpet, meja, dan kursi tidak di bahas di tugas akhir ini.
3. Target market penjualan hanya melayani sebatas Indonesia saja.
4. Memberikan hak akses yang berbeda antara pengelola dan pelanggan.
5. Aplikasi pada Timbul Jaya Putra ini berbasis web.
6. Pelanggan yang sudah terdaftar di Website yang bisa melakukan pemesanan**.**
7. Aplikasi ini hanya menyediakan fasilitas bertransaksi dengan metode transfer melalui bank.
8. Pengiriman barang dilakukan menggunakan angkutan yang disediakan oleh Timbul Jaya Putra setelah menyetujui harga barang dan ongkos kirim.
9. Biaya pengiriman barang untuk diluar kota di lakukan dengan minimal pembelian 5 set meubel.
10. Tidak menerima retur barang.
11. Dan tidak membahas laporan keuangan.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun lokasi dan waktu penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut.

1.6.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam menyelesaikan tugas akhir ini penulis melakukan penelitian pada toko Meubel Timbul Jaya Putra Jl. Terusan Kopo no 302 Katapang Soreang.

1.6.2 Waktu Penelitian

Dalam kegiatan penelitian diperlukan waktu yang cukup lama. Agar kegiatan dapat berjalan dengan efektif dan efisien maka diperlukan jadwal penelitian. Pada penelitian yang akan dilakukan maka penulis menetapkan perencanaan untuk jadwal penelitian, yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.1. Waktu Penelitian

No	Aktivitas	Febuari 2012				Maret 2012				April 2012				Mei 2012				Juni 2012			
		I	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengumpulan Data	■	■	■																	
2	Analisis				■	■	■														
3	Perancangan Program							■	■	■	■	■	■	■							
4	Pembuatan Jadwal														■	■	■				
5	Pengujian Program																	■			
6	Implementasi	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■