BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Kemajuan dan perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat saat ini membawa dampak yang sangat mempengaruhi kehidupan manusia, baik itu dampak yang positif maupun dampak negatif. Kemajuan itu telah merubah beberapa aspek kehidupan di dunia dalam segi pendidikan, perekonomian, kehidupan sosial, dan lainnya.

Perkembangan teknologi informasi yang saat ini sangat berkembang pesat adalah *internet*. *Internet* menjadi salah satu inovasi teknologi yang sangat menguntungkan dan memudahkan aktifitas bagi sebagian besar orang, sehingga banyak orang menjadikan *internet* sebagai pilihan baru untuk menjalankan aktifitasnya. Keunggulan yang ditawarkan dari *internet* adalah orang-orang dapat berinteraksi satu dengan yang lainnya tanpa mengenal batas jarak, wilayah maupun negara. *Internet* membuat setiap aktifitas manusia menjadi mudah, cepat, dan tidak membutuhkan waktu yang lama.

Internet telah menjadi alat persaingan bisnis antara perusahaan satu dengan perusahaan lainnya. Hal ini akan membawa dampak yang sangat besar bagi setiap perusahaan dalam menjalankan aktifitasnya didalam dunia bisnis, yang menyebabkan semakin tajamnya kompetisi antar perusahaan. Globalisasi ekonomi juga membuat perubahan menjadi konstan, pesat, cepat dan serentak. Sehingga perusahaan harus memiliki kemampuan yang cepat untuk beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi agar mampu bersaing dengan para kompetitornya.

Ketatnya persaingan antar perusahaan saat ini membuat 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 mereka.

Salah satu tren yang menyertai bisnis dalam jaringan *internet* adalah *e-commerce* baik *business to customer* maupun *business to business*. Dengan membawa keunggulan *internet* seperti pelayanan 24 jam, akses dari segala penjuru dengan biaya yang relatif murah dan kemudahan-kemudahan lainnya, maka tidak mengherankan jika sekarang banyak organisasi bisnis yang merambah ke dalam *e-commerce*.

Toko Blackberry Mania adalah salah satu toko yang menyediakan semua produk Blackberry yang berkualitas dan bergaransi. Toko Blackberry Mania merasa bahwa untuk bersaing dalam dunia bisnis saat ini tidak bisa hanya dengan mengandalkan kualitas dan garansi produk saja, tetapi juga kemudahan untuk memperoleh informasi produk dan kemudahan dalam melakukan proses transaksi.

Saat ini Toko Blackberry Mania belum memanfaatkan *internet* sebagai salah satu fasilitas media promosi dan media penjualan mereka. Toko Blackberry

Mania hanya mengandalkan promosi melalui media cetak berupa brosur dengan SPG (*Sales Promotion Girl*) sebagai media penyampaian promosi mereka yang membutuhkan biaya cukup besar. Sedangkan penjualan produknya hanya dilakukan melalui sistem penjualan langsung, dimana para konsumen yang ingin membeli produk harus datang langsung ke Toko Blackberry Mania. Sehingga para konsumen yang berlokasi jauh dari Toko Blackberry Mania Bandung mengalami kesulitan untuk mendapatkan informasi produk Toko Blackberry Mania, dan konsumen juga mengalami kesulitan dalam melakukan transaksi. Cakupan wilayah promosi dan penjualan Toko Blackberry Mania masih sempit, yaitu hanya dalam kawasan kota Bandung saja, khususnya para konsumen yang tinggal dekat dengan Toko Blackberry Bandung.

Pangsa pasar dari *web* yang diusulkan ini adalah semua kalangan masyarakat menginginkan Blackberry. Semua informasi Blackberry seperti spesifikasi, fitur, harga, dan gambar dapat dilihat pada *website* Toko Blackberry Mania. Dengan dibangunnya *website* ini, pihak Toko Blackberry Mania berharap dapat memperluas cakupan wilayah promosi dan penjualan dalam wilayah Indonesia khususnya.

Selain itu, Toko Blackberry Mania juga mengalami kendala dalam pembuatan laporan penjualan. Saat ini laporan penjualan pada Toko Blackberry Mania masih belum akurat, hal ini disebabkan oleh sistem pembuatan laporan penjualan Toko Blackberry Mania masih menggunakan *Microsoft Office Excel*, dengan nota penjualan sebagai acuan pembuatan laporan penjualan tersebut. Sehingga tidak menutup kemungkinan jika ada beberapa penjualan yang tidak tercatat didalam laporan penjualan Toko Blackberry Mania Bandung.

Toko Blackberry Mania berkeinginan memaksimalkan pemanfaatan fasilitas internet sebagai salah satu media promosi dan penjualan agar dapat melayani para konsumennya dengan maksimal. Melihat tingkat perkembangan internet yang begitu pesat, baik di Indonesia maupun secara global dan banyaknya keuntungan yang dapat ditawarkan oleh *website*, Toko Blackberry Mania melihat peluang yang akan didapatkan dari *website* dalam menjalankan bisnis dalam bidang penjualan produk Blackberry. Dengan membangun sistem informasi penjualan berbasis *web* terpadu untuk para konsumennya, Toko Blackberry Mania mengharapkan nilai tambah dalam bisnis dan akan memperkuat nilai kompetitif perusahaan. Oleh karena itu sebuah *web* akan dirancang sebagai pendukung transaksi bisnis perusahaan.

Dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi saat ini terutama *internet*, maka penulis berkeinginan untuk membantu mengembangkan sistem penjualan yang ada di Toko Blackberry Mania yang ada sekarang menjadi sistem informasi penjualan yang berbasis *web*.

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

"PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS *WEB* PADA TOKO BLACKBERRY MANIA 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 dan kelemahan-kelemahan yang dihadapi serta masalah-masalah yang timbul dalam sistem yang sedang berjalan. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat di identifikasikan beberapa masalah yang kerap kali terjadi pada Toko Blackberry Mania Bandung adalah sebagai berikut :

1. Sistem penjualan yang ada pada Toko Blackberry Mania saat ini hanya melayani penjualan langsung (*direct selling)* di toko.
2. Adanya keterbatasan penyampaian informasi dan promosi produk karena selama ini para konsumen hanya mengetahui produk dari brosur yang ada di toko atau melalui SPG.
3. Saat ini Toko Blackberry Mania masih mengalami kesulitan dalam mengelola data penjualan, dikarenakan pembuatan laporan penjualannya masih menggunakan *Microsoft Office Exel*.

1.2.2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang ada adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Sistem Informasi Penjualan yang sedang berjalan di Toko Blackberry Mania.
2. Bagaimana merancang Sistem Informasi Penjualan berbasis *web* pada Toko Blackberry Mania.

3. Bagaimana Implementasi dari Sistem Informasi Penjualan berbasis *web* pada Toko Blackberry Mania.
4. Bagaimana Evaluasi dari Sistem Informasi Penjualan berbasis *web* pada Toko Blackberry Mania.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah merancang dan membangun suatu sistem informasi penjualan dan promosi berbasis *web* pada Toko Blackberry Mania Bandung. Dengan adanya *website* ini, maka konsumen tidak perlu lagi datang ke Toko Blackberry Mania untuk melakukan transaksi pembelian dan memperoleh informasi detail dari produk Blackberry, para konsumen dan pelanggan cukup mengakses *website* Toko Blackberry Mania kapanpun dan dimanapun mereka berada.

Disamping itu dengan adanya *website* ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah dalam bisnis, memperluas cakupan pasar serta memperkuat nilai kompetitif perusahaan dan dapat membantu pihak Toko Blackberry Mania Bandung dalam membuat laporan penjualan yang lebih akurat.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui sistem informasi penjualan yang sedang berjalan pada Toko Blackberry Mania.

2. Untuk membuat perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web* pada Toko Blackberry Mania.
3. Untuk mengetahui implementasi dari sistem informasi penjualan berbasis *web* pada Toko Blackberry Mania.
4. Untuk mengetahui evaluasi dari sistem informasi penjualan berbasis *web* pada Toko Blackberry Mania.

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 di bangku 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 adalah :

1. Toko Blackberry Mania dapat meningkatkan keuntungan dari penjualan produk dengan sistem informasi penjualan yang baru ini.

2. Memudahkan para konsumen untuk mencari informasi produk Blackberry di Toko Blackberry Mania dalam melakukan transaksi dan pemesanan.
3. Memperluas cakupan pasar dari Toko Blackberry Mania Bandung.

1.5. Batasan Masalah

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

1. Sistem informasi penjualan yang akan dibangun hanya membahas sistem informasi penjualan, dimana *website* yang dibuat hanya berisi tentang informasi produk – produk dari Toko Blackberry Mania dan menu transaksi *online*.
2. Syarat dan ketentuan bertransaksi *online* dibuat oleh Toko Blackberry Mania dan akan dicantumkan di *website*. Apabila konsumen ingin bertransaksi harus terlebih dahulu membaca dan menyetujuinya.
3. Sistem yang dibangun hanya untuk kepentingan dari Toko Blackberry Mania Bandung.
4. Sistem pembayaran hanya dilakukan lewat transfer antar rekening bank dan menggunakan *paypal*.
5. Jasa Pengiriman hanya menggunakan TIKI dan JNE. Biaya ongkos kirim dihitung 2 kg/barang, sudah termasuk *packing* kayu.
6. *Website* Toko Blackberry Mania hanya melayani pembelian atau pemesanan barang dari konsumen yang yang tinggal di Negara Indonesia saja.

1.6. Lokasi Dan Waktu Penelitian

1.6.1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan antara bulan Februari sampai bulan Juni dan mengambil tempat di Toko Blackberry Mania Istana BEC Blok D 05 Jl. Purnawarman No. 13-15 Bandung.

1.6.2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1 Tabel Waktu Penelitian

No.	Kegiatan	Waktu															
		2012															
		Februari		Maret				April				Mei				Juni	
		1	2	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
1.	Pengumpulan Data																
	a. Observasi																
	b. Wawancara																
2.	Membuat *Prototype*																
	a. Analisis Dokumen																
	b. Analisis Kebutuhan Sistem																
	c. Perancangan Sistem																
	Pembuatan Prosedur																
	Pembuatan *Flow Map*																
	Pembuatan DFD																
	Pembuatan Kamus Data																
3.	Evaluasi Sistem																
4.	*Coding*																
5.	*Testing*																
	a. Menguji Sistem																
	b. Memperbaiki Sistem																
6.	Evaluasi Sistem Baru																
	a. Menguji Sistem																
	b. Mengembangkan Sistem																
7.	Implementasi																