BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dewasa ini perkembangan teknologi berjalan dengan pesat, khususnya teknologi informasi. Dengan teknologi informasi yang semakin maju, maka semakin banyak yang hal yang dapat dikerjakan dengan memanfaatkan implementasi dari teknologi informasi itu sendiri. Hal tersebut telah terbukti dengan banyaknya perusahaan yang memanfaatkan teknologi informasi dapat meningkatkan kinerjanya. Teknologi yang diimplementasikan pun bermacam-macam mulai dari sistem informasi, SMS *gateway*, hingga *website e-commerce*.

Melihat perkembangan ini, Herbi Computer atau yang disingkat Herbicom sebagai salah satu toko komputer yang menyediakan berbagai produk komputer serta aksesoris komputer merasa bahwa untuk persaingan dalam bisnis saat ini tidak hanya mengandalkan kualitas produk tetapi juga kemudahan memperoleh informasi produk dan bertransaksi. Penambahan fasilitas demi kepuasan pelayanan terhadap konsumen merupakan suatu hal yang sangat berpengaruh dalam persaingan bisnis.

Dilihat dari kegiatan yang ada pada perusahaan ini belumlah menerapkan dan memanfaatkan teknologi informasi dengan optimal, dari manajemen stok barang, pemasaran produk sampai dengan transaksi penjualan, walaupun ada sedikit kegiatan pemasaran yang memanfaatkan media internet seperti pada *social network* akan tetapi dilihat dari proses transaksi kurang optimal. Selain itu

mengenai laporan transaksi penjualan dan stok barang pun masih dilakukan secara manual. Oleh karena itu sangat perlu menggunakan media *internet* dan komputer sebagai alat bantu dalam mengolah data agar laporan yang dihasilkan cepat, akurat dan tepat.

Internet menjadi suatu pilihan layanan yang banyak dipilih oleh para konsumen karena dapat menghemat waktu, tenaga dan biaya. Selain itu konsumen juga memperoleh kemudahan dalam mendapatkan informasi yang mereka butuhkan mengenai suatu produk atau jasa dan melakukan transaksi pembelian kapanpun dan dimanapun mereka berada. Evolusi yang terjadi pada *internet* merupakan suatu fenomena yang paling menarik dalam kemajuan teknologi yang terjadi sekarang. Satu aspek yang boleh dibilang utama dalam evolusi ini adalah munculnya *Electronic Commerce (E-commerce)* dalam lingkungan bisnis. *E-commerce* mengubah hampir semua fungsi bisnis area dan setiap kegiatannya, mulai dari transaksi jual belinya sampai periklanannya. Dengan hadirnya *e-commerce* sebagai salah satu kemajuan teknologi informasi, maka kini penjual dan pembeli tidak lagi harus saling bertatap muka dalam melakukan transaksi jual beli.

Oleh karena itu untuk dapat menunjang proses bisnis yang berkembang ke arah *e-commerce* maka diperlukan suatu media layanan yang dapat membantu pebisnis dan tidak membatasi pekerjaan dengan keterbatasan jarak dan waktu. *Internet* merupakan media yang telah digunakan dari awal kemunculan *e-commerce*. Dengan bantuan *website* dan e-*mail* maka pebisnis telah dapat bertransaksi dengan kliennya di belahan bumi yang lain. Penyimpanan dokumen,

perolehan informasi, dan kegiatan bisnis lainnya dapat mengurangi fleksibilitas dan mobilitas para pebisnis.

Saat ini Herbicom hanya mengandalkan promosi melalui penyebaran informasi dari mulut ke mulut dan penjualan produknya hanya dilakukan melalui sistem penjualan secara langsung, yang mana para konsumen harus datang langsung ke toko herbicom untuk melakukan transaksi. Pangsa Herbicom saat ini juga masih berada di dalam ruang lingkup kota Bandung saja. Media promosi dan sistem penjualan yang ada sekarang belum cukup baik dan masih belum optimal, karena setiap konsumen menginginkan kemudahan dalam memperoleh informasi produk dan kemudahan dalam proses bertransaksi. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan minat konsumen serta kepercayaan konsumen terhadap Herbicom.

Saat ini sistem pengelolaan data stok barang dan pengelolaan laporan penjualan yang ada pada Herbicom masih belum baik karena masih dilakukan dengan cara pencatatan. Salah satu akibatnya adalah keterlambatan dalam melakukan proses pembaharuan data stok barang dan pembaharuan pemasukan pendapatan perusahaan. Kelemahan ini berdampak terhadap proses serta kelancaran dalam kegiatan bisnis perusahaan.

Untuk meminimalisasi kekurangan tersebut serta untuk meningkatkan pelayanan terhadap para konsumen, maka pimpinan Herbicom berkeinginan untuk membangun sebuah sistem penjualan, pengolahan data stok barang, dan laporan penjualan agar menjadi lebih efektif dan efisien.

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka inilah yang menjadi suatu pertimbangan untuk membuat aplikasi *e-commerce* sebagai alat bantu

pengembangan bisnis penjualan produk yaitu berupa layanan *e-commerce* di Herbicom. Diharapkan dengan dibangunnya *e-commerce* ini dapat menyelesaikan permasalahan yang ada dan memberikan alternatif dalam proses bisnis.

Dengan adanya pemanfaatan perkembangan teknologi informasi saat ini terutama *internet*, maka penulis bertujuan untuk membantu mengembangkan sistem penjualan yang ada pada Herbicom menjadi Sistem Informasi Penjualan yang mengarah kepada *E-Commerce*.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan diatas maka penulis mengajukan tugas akhir dengan judul:

"PEMBANGUNAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS *E-COMMERCE* PADA CV. HERBICOM BANDUNG"

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

Identifikasi masalah adalah salah satu proses penelitian yang bisa dikatakan paling penting diantara proses penelitian lainnya, sebab dari identifikasi masalah-masalah yang ada maka penulis dapat mengetahui apa yang dibutuhkan dari objek penelitian ini. Sedangkan rumusan masalah adalah ungkapan yang dapat menegaskan apa yang menjadi permasalahan dari penelitian yang dilakukan.

1.2.1 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah dilihat berdasarkan dari permasalahan-permasalahan yang ada di latar belakang dari Sistem Informasi Penjualan yang masih berjalan pada Herbicom, yaitu sebagai berikut:

1. Saat ini Herbicom belum memiliki sistem penjualan produk secara *online*. karena sistem penjualan yang ada saat ini masih sebatas melayani pembelian secara langsung.
2. Keterbatasan informasi produk menyebabkan para konsumen hanya mengetahui informasi produk dari mulut ke mulut.
3. Pengolahan data stok dan laporan penjualan yang sebagian besar hanya mengandalkan proses manual seperti dalam pencatatan data transaksi penjualan dan data stok barang.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka rumusan masalahnya antara lain adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem penjualan yang berjalan di perusahaan Herbicom.
2. Bagaimana merancang *Website E-Commerce* sebagai Sistem Informasi Penjualan pada Herbicom.
3. Bagaimana pengujian dari sistem informasi penjualan berbasis *E-Commerce* secara online di Herbicom.
4. Bagaimana implementasi dari Sistem Informasi Penjualan pada CV. Herbicom.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian dalam sebuah penelitian adalah untuk menentukan arah dari penelitian yang dilakukan agar proses penelitian menjadi lebih mudah dan terfokus.

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah merancang dan membangun suatu *Website E-Commerce* sebagai Sistem Informasi Penjualan pada Herbicom Bandung serta menganalisa sistem informasi penjualan berbasis *e-commerce* sebagai sarana pemasaran dan penjualan pada Herbicom sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan pemesanaan ke arah yang lebih baik dengan pemanfaatan sumber daya yang efektif.

Dengan adanya *Website E-Commerce* ini diharapkan dapat mempercepat kinerja serta pelayanan terhadap konsumen, sehingga para konsumen akan merasa puas dan merasa terlayani dengan baik, serta dapat membantu pihak Herbicom dalam mengelola data stok barang.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Ingin mengetahui Sistem Informasi Penjualan yang sedang berjalan pada Herbicom.
2. Membuat rancangan untuk membangun aplikasi *E-Commerce* pada Herbicom.

3. Untuk mengetahui bagaimana implementasi dari aplikasi *E-Commerce* pada CV. Herbicom.

1.4 Kegunaan Penelitian

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

1.4.1 Kegunaan Akademis

Kegunaan Akademis dari penelitian ini yaitu :

1. Sebagai salah satu bahan referensi bagi penulis maupun pembaca untuk pengembangan *Website E-Commerce*
2. 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 dalam mencari informasi produk yang ditawarkan oleh Herbicom.
2. Memudahkan para konsumen untuk melakukan pemesanan dan bertransaksi dengan Herbicom.
3. Memudahkan pencatatan data stok barang.

4. Hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat dan dijadikan sebagai bahan pertimbangan oleh pihak perusahaan untuk upaya perbaikan masalah mengenai sistem informasi penjualan pada Herbicom.

1.5 Batasan Masalah

Penulis membatasi masalah yang akan dibahas pada penelitian ini, yaitu :

1. Aplikasi yang dibangun hanya merancang sistem informasi penjualan. tidak termasuk pembelian barang dan tidak menyediakan fasilitas retur barang.
2. Transaksi pembayaran hanya akan dilakukan melalui transfer antar rekening bank dan tidak menyediakan fasilitas pembayaran dengan sistem online (*Paypal, e-Gold, Internet Banking* dll) .
3. Aplikasi ini hanya mencetak tiga laporan, yaitu laporan penjualan, laporan stok barang dan lporan stok barang minimum.
4. Penjualan hanya mencakup wilayah pulau Jawa, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, Maluku, dan Papua.

1.6 Lokasi Dan Waktu Penelitian

Di bawah ini merupakan informasi lokasi penelitian :

Nama Perusahaan : CV. Herbi Computer (HerbiCom)

Alamat Perusahaan : Jl. Sapujagat No.9 Sukaluyu Bandung.

Telp / Fax : (022) 2502521- 085222221610

Email : slametwiedo@yahoo.co.id

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Kegiatan	Waktu															
		2012															
		Februari		Maret				April				Mei				Juni	
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
1	**Analisis Kebutuhan**																
	Pengumpulan Data																
	a. Observasi																
	b. Wawancara																
2	**Membuat Prototype**																
	1. Perancangan Sistem																
	a. Pembuatan Prosedur																
	b. Pembuatan Flowmap																
	c. Pembuatan DFD																
	d. Kamus Data																
	e. Coding																
3	**Testing & Revisi Prototype**																
	Memperbaiki Prototype																
	Menguji Prototype																
4	**Mengembangakan Versi Produksi**																
5	**Implementasi**																