BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Internet istilah itulah yang saat ini sedang mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Istilah singkat yang dapat menghubungkan penduduk pada belahan dunia yang satu dengan belahan dunia lainnya. Perkembangan yang begitu pesat dari waktu ke waktu membuat kita mau tidak mau, suka tidak suka juga harus ikut berkecimpung di dalamnya.

Sudah tentu tidak dapat diingkari dan dipandang sebelah mata, perkembangan teknologi informasi telah memberikan peranan yang signifikan terhadap nilai tambah ekonomi. Efisiensi dalam berbagai bidang, khususnya dalam masalah waktu, tenaga dan biaya melalui kecepatan dan ketepatan informasi, serta performa fisik telah dapat ditingkatkan dengan sangat drastis, sekaligus berarti telah mampu mengefisienkan penggunaan tempat dalam artian kapasitas ruang.

AP Music Gallery merupakan sebuah perusahaan menengah yang bergerak dibidang usaha penjualan alat – alat musik. Produk – produk yang dijual sebagian besar adalah alat musik seperti gitar dan bass. AP Music Gallery merupakan perusahaan yang tergolong baru yang memulai aktivitas bisnisnya pada tahun 2010. Sehingga dapat dikatakan perusahaan ini belum memiliki sistem informasi yang terkomputerisasi untuk mengelola aktivitas bisnisnya.

Prosedur penjualan pada AP Music Gallery adalah seperti penjualan konvensional pada umumnya. Dimana jika pembeli ingin membeli produk, maka pembeli harus datang langsung kepada penjual, lalu menentukan produk yang ingin dibeli, setelah itu pembeli melakukan pembayaran atas produk yang dipilih dan barang atau produk yang dipilih dapat dibawa pulang.

Berdasarkan hasil pengamatan penulis, AP Music Gallery memiliki beberapa keterbatasan yang sangat menghambat laju pertumbuhan perusahaan. Pertama, penyampaian informasi yang dilakukan hanya dalam bentuk komunikasi dari mulut ke mulut. Hal ini berakibat kurang diketahuinya keberadaan AP Music Gallery oleh konsumen. Kedua, media promosi yang sedang dilakukan saat ini adalah dengan cara membagikan brosur berupa katalog barang kepada konsumen yang datang ke toko dimana jangkauannya hanya sebatas daerah Kota Bandung. Ketiga, prosedur penjualan konvensional yang hanya mampu menjangkau area penjualan pada wilayah tertentu. Dan yang keempat, tidak adanya dokumentasi yang baik mengenai produk yang telah terjual.

Dengan permasalahan tersebut, maka solusi yang dapat digunakan salah satunya adalah dengan membuat sebuah media alternatif yang dapat menangani masalah penyampaian informasi, promosi, memperluas area penjualan dan mendokumentasikan semua transaksi yang telah dilakukan. Media alternatif yang dianggap paling tepat adalah *website* atau situs. Dengan dibangunnya *website* pada AP Music Gallery, Penyampaian informasi dapat lebih efektif. Dari segi promosi, selain memiliki katalog dalam bentuk brosur, perusahaan juga memiliki katalog

elektronik yang juga dilengkapi dengan deskripsi produk tersebut. Selain itu, area penjualan juga akan semakin luas, karena penjualan dapat dilakukan secara elektronik sehingga konsumen tidak hanya berfokus pada wilayah Kota Bandung.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis termotivasi untuk membangun sebuah Sistem Informasi Promosi dan Penjualan berbasis web (*e-commerce*) sebagai bahan skripsi dengan judul **"Perancangan Website E-Commerce Penjualan Alat Musik Pada AP Music Gallery"**.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka diidentifikasikan masalah sebagai berikut :

1. Kurang efektifnya penyampaian informasi dan promosi pada perusahaan AP Music Gallery sehingga hanya sedikit orang yang mengetahui keberadaan perusahaan.
2. Belum tersedianya media penjualan untuk konsumen yang berada diluar kota, sehingga area penjualan hanya berfokus pada wilayah tertentu.
3. Tidak adanya dokumentasi atas transaksi-transaksi yang telah dilakukan

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disebutkan, maka dapat dirumuskan masalah yang dihadapi yaitu :

1. Bagaimana caranya agar penyampaian informasi dan promosi berjalan lebih efektif, sehingga orang – orang mengetahui keberadaan AP Music Gallery.
2. Bagaimanakah media penjualan untuk konsumen yang berada diluar kota sehingga dapat memperluas area penjualan.
3. Bagaimanakah mendokumentasikan setiap transaksi yang telah dilakukan antara perusahaan dan konsumen.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dilakasanakannya penelitian ini adalah untuk merancang *website* atau situs yang menarik sebagai salah satu sarana atau media alternatif dalam mempermudah perusahaan AP Music Gallery untuk memperkenalkan perusahaannya ataupun untuk menyampaikan informasi kepada konsumen dan untuk memberikan fasilitas penjualan dan pemesanan secara *online.* Sedangkan Tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Untuk memberikan kemudahan kepada AP Music Gallery dalam penyampaian informasi dan promosi sehingga dapat lebih memperkenalkan produknya.
2. Untuk memperluas area penjualan dengan membuat media penjualan berupa *website* untuk konsumen yang berada diluar kota.
3. Untuk membantu pengelolaan perusahaan dengan mendokumentasikan setiap transaksi yang telah dilakukan antara perusahaan dan konsumen.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan Praktis

Bagi Perusahaan

1. Dapat memperkaya konsep atau teori yang menyokong perkembangan ilmu pengetahuan manajemen sumber daya manusia, khususnya yang terkait dengan pengaruh media promosi terhadap hasil penjualan pada AP Music Gallery.
2. Memberikan masukan yang berarti bagi AP Music Gallery dalam meningkatkan hasil penjualannya.
3. Memberikan sumbangan pemikiran sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan khususnya yang berkaitan dengan sistem informasi berbasis web.

1.4.2 Kegunaan Akademis

Bagi Penulis

1. Meningkatkan kemampuan dalam melakukan suatu penelitian.
2. Menambah wawasan yang berhubungan mengenai teknologi informasi dan komunikasi.
3. Memperkaya pengetahuan dibidang IPTEK dan karya ilmiah.
4. Menambah pengetahuan dan pengalaman penulis tentang perancangan website e-commerce pada suatu perusahaan.

1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah diatas, maka penulis menetapkan beberapa batasan masalah yaitu :

1. Ruang lingkup sistem yang akan dibangun adalah berfokus pada program aplikasi berbasis web sebagai media penyampaian informasi, promosi dan transaksi penjualan.
2. Pembayaran atas pesanan hanya dapat dilakukan melalui transfer antar bank.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.6.1 Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan langsung pada objek penelitian yaitu AP Music Gallery yang beralamat di Jl. Surapati No. 235 Bandung.

1.6.2 Waktu Penelitian

Tabel 1.1. Waktu Penelitian

No	Kegiatan	Tahun 2011																							
		Februari				Maret				April				Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	**Analisis Sistem**																								
	a) Observasi																								
	b) Wawancara																								
	c) Analisis Kebutuhan																								
2	**Perancangan Sistem**																								
	a) Perancangan Prosedur																								
	b) Perancangan Data																								
	c) Perancangan Antar Muka																								
3	**Implementasi Sistem**																								
	a) Pembuatan program (Coding)																								
	b) Pengujian Sistem																								
4	**Operasi dan Perawatan Sistem**																								
	a) Instalasi Program (Hosting)																								
	b) Maintanance																								