BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Maraknya penggunaan internet memberi dampak yang positif dalam dunia bisnis, salah satunya yaitu perdagangan secara global. Untuk meningkatkan layanan perdagangan secara global, maka diperlukan suatu media komunikasi kepada pelanggan yaitu penjualan berbasis online. Keuntungan dengan adanya penjualan dan pembelian secara online bagi penjual antara lain perluasan pasar bisa keseluruh Indonesia, mempercepat dan memperlancar penyampaian informasi, sehingga pelanggan dapat dengan mudah mengenal produk-produk yang ditawarkan. Keuntungan untuk calon pembeli dapat memperoleh informasi mengenai produk yang ditawarkan, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia. Calon pembeli dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi. Transaksi secara *online* dapat menghubungkan antara penjual dan calon pembeli secara langsung tanpa dibatasi oleh ruang dan waktu. Itu berarti transaksi penjualan secara *online* mempunyai calon pembeli yang potensial dari seluruh dunia.

Limbad Notebook Centre adalah toko yang bergerak di bidang industri perdagangan notebook dan komputer. Dalam persaingannya yang semakin ketat, toko Limbad Notebook Centre memerlukan suatu strategi pemasaran alternatif yang baik, yang dapat menarik dan menjangkau lebih banyak pelanggan. Adapun strategi pemasaran yang diterapkan oleh toko Limbad Notebook Centre sekarang

ini dirasa kurang efektif dan efisien, karena hanya dilakukan secara konvensional artinya pembeli harus mendatangi toko yang dituju untuk membeli barang yang di inginkan dan jangkauannya belum mencapai luar kota. Jika hanya mengandalkan sistem penjualan dengan cara tersebut maka pendapatan perusahaan tidak akan mengalami peningkatan yang signifikan dan susah untuk mendapatkan pelanggan baru.

Solusi dan strategi pemasaran yang diperkirakan akan menarik banyak pelanggan baru adalah dengan membangun suatu sistem penjualan online berbasis web. Strategi ini dirasa baik mengingat semakin banyaknya penggunaan Internet hampir pada setiap bidang kehidupan, dan juga karena dapat melayani lebih banyak pelanggan pada saat yang bersamaan. Solusi yang diusulkan untuk mengatasi permasalahan yang ada pada proses penjualan produk di Toko Limbad Notebook Centre yaitu dengan dibangunnya aplikasi penjualan berbasis online.

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah dijelaskan di atas, maka dapat di identifikasikan permasalahan yang ada yaitu :

1. Pemasaran produk notebook yang dijual oleh Limbad Notebook Centre masih sangat terbatas, yaitu melalui toko di Jaya Plaza.
2. Belum adanya sistem informasi yang berbasis web terutama dalam masalah pemasaran dan penjualan secara online.

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka dapat di rumuskan beberapa permasalahan, yaitu :

1. Bagaimana jalanya sistem pemasaran dan penjualan yang sedang berjalan di toko Limbad Notebook Centre.
2. Bagaimana membangun Sistem Informasi Pemasaran dan penjualan di toko Limbad Notebook Centre.
3. Bagaimana menguji Sistem Informasi Pemasaran dan penjualan di toko Limbad Notebook Centre.
4. Bagaimana mengimplementasikan Sistem Informasi Pemasaran dan penjualan di toko Limbad Notebook Centre.

Penulis mengidentifikasi persoalan yang dihadapi di tempat dimana penulis melaksanakan penelitian. Maka dari itu penulis berusaha untuk memberikan solusi untuk masalah yang terdapat pada Limbad Notebook Centre.

1.3 Maksud dan Tujuan

Maksud diadakan penelitian ini adalah untuk membangun suatu aplikasi penjualan secara online dan memberikan informasi kepada pengunjung Limbad Notebook Centre yang membutuhkan data-data produk, jasa service, dan barang-barang yang ada di toko Limbad Notebook Centre.

Tujuan dari dibangunnya aplikasi e-commerce di toko Limbad Notebook Centre adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui jalannya sistem Pemasaran dan penjualan yang sedang berjalan di Limbad Notebook Centre.
2. Untuk membangun Sistem Informasi pemasaran dan penjualan pada toko Limbad Notebook Centre.
3. Untuk menguji Sistem Informasi pemasaran dan penjualan pada toko Limbad Notebook Centre.
4. Untuk menginplementasikan Sistem Informasi pemasaran dan penjualan pada toko Limbad Notebook Centre.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian akan menjelaskan manfaat atau kontribusi yang akan diperoleh dari hasil penelitian bagi beberapa pihak, baik pihak akademis maupun praktis. Adapun kegunaannya akan dijelaskan sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan Praktis

Manfaat dan kegunaan yang dapat diperoleh dari penelitian ini pada Limbad Notebook Centre adalah membantu proses penjualan produk dari toko supaya bisa diakses secara cepat oleh konsumen.

1.4.2 Kegunaan Akademis

Manfaat dan kegunaan yang dapat diperoleh penulis adalah menambah pengetahuan dan pengalaman bagaimana sesungguhnya membuat sistem informasi yang berguna bagi pihak lain yang membutuhkan.

Laporan tugas akhir ini diharapkan dapat berguna sebagai referensi atau bahan masukan untuk kegiatan ilmiah atau penelitian bagi pihak lain yang juga sedang melakukan penelitian atau bahan perbandingan.

1.5 Batasan Masalah

Agar pembahasan permasalahan tidak menyimpang dari pokok bahasan, maka perlu adanya batasan permasalahan. Dalam penelitian ini, penulis membatasi masalah sebagai berikut :

1. Aplikasi Penjualan dan Pembelian ini memberi hak akses berbeda untuk admin dan konsumen.
2. Pada tahap ini penulis hanya membatasi pada penjualan notebook baru.
3. Pembangunan Sistem informasi Penjualan dan Pembelian ini hanya melayani penjualan untuk pulau Jawa, Sumatera dan Bali.
4. Metode pembayaran (payment method) dengan cara transfer bank.
5. Seorang yang belum terdaftar sebagai member hanya bisa melihat barang dan informasi yang ada, jika ingin melakukan pembelian harus daftar terlebih dahulu untuk melakukan transaksi.
6. Interaksi antara penjual dengan pelanggan setelah melakukan transaksi pembayaran melaui *e-mail, chat, Short Message Service (SMS)* dan via telepon.
7. Jasa pengiriman mengguanakan pihak ke tiga yaitu TIKI.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di sebuah toko elektronik yang menjual produk-produk notebook yaitu Toko Limbad Notebook Centre yang bertempat di Jl.Ahmad Yani No 238 Jaya Plaza Lt.1 Blok B No 6-7. Sedangkan waktu kegiatan kerja praktek dilaksanakan lebih kurang selama empat bulan yaitu periode September 2011 - Januari2012.

Tabel 1.1. Jadwal dan waktu Penelitian

No	Tahapan	2011																2012			
		September				Oktober				November				Desember				Januari			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Survey danPengunpulan Data																				
2	AnalisisdanPerancanganSistem																				
3	Pembangunan (*Coding*) dan Testing Sistem																				
4	Implementasi																				
5	Dokumentasi																				