BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Tidak dapat dipungkiri lagi, kemajuan teknologi informasi dari tahun ke tahun yang tumbuh begitu pesat dapat mempengaruhi kehidupan manusia di berbagai bidang saat ini. Kemajuan teknologi informasi membuat manusia dapat dengan mudah memperoleh berbagai informasi dengan cepat dan relevan dari berbagai belahan dunia. Dengan adanya teknologi informasi yang berkembang saat ini, manusia dapat memperoleh berbagai informasi dengan cepat dan relevan.

Salah satu dari kemajuan teknologi informasi adalah internet. Internet dapat menghubungkan para *user* di berbagai belahan dunia dalam melakukan aktifitasnya. Internet membuat setiap aktifitas manusia menjadi mudah, cepat, dan tidak membutuhkan waktu yang lama. Manusia dapat mengakses apa saja yang mereka butuhkan dengan adanya internet. Masih banyak lagi keuntungan yang di peroleh manusia dengan adanya internet sebagai salah satu kemajuan teknologi informasi. Hal ini telah menyebabkan pertumbuhan pengguna internet begitu pesat dari berbagai belahan dunia.

Akhir-akhir ini penggunaan internet yang menjurus kepada *cyberspace* (keberadaan informasi dan komunikasi yang dilakukan dengan dunia maya) kelihatannya akan mendominasi seluruh kegiatan di atas permukaan bumi di masa kini dan masa datang, serta secara umum internet akan berubah menjadi alat untuk persaingan antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya. Hal ini akan

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

membawa dampak yang sangat besar bagi setiap perusahaan di dunia bisinis. Dampak pada aspek persaingan adalah terbentuknya tingkat kompetisi yang semakin tajam. Globalisasi ekonomi juga membuat perubahan menjadi konstan, pesat, dan serentak. Sehingga perusahaan harus memiliki kemampuan yang cepat untuk beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi, sehingga perusahaan akan mampu bersaing dengan para kompetitornya.

Ketatnya persaingan antar perusahaan saat ini menyebabkan perusahaan harus mengikuti perkembangan teknologi dan meningkatkan pelayanannya terhadap konsumen. Hal ini dikarenakan 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 atau jasa dan melakukan transaksi pembelian kapanpun dan dimanapun mereka berada. Untuk itu, perusahaan yang ingin memajukan bisnis dan mempertahankan konsumen harus dapat memanfaatkan internet sebagai salah satu strategi bisnis mereka.

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

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

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 *tools* 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. Penggunaan *tool* yang terpisah untuk komunikasi, penyimpanan dokumen, perolehan informasi, dan kegiatan bisnis lainnya dapat mengurangi fleksibilitas dan mobilitas para pebisnis.

Melihat perkembangan ini, Optik 3 Mata sebagai salah satu optik yang menyediakan berbagai produk kacamata dan lensa berkualitas 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.

Saat ini Optik 3 Mata hanya mengandalkan promosi melalui pemberian brosur dan penjualan produknya hanya dilakukan melalui sistem penjualan langsung (*direct selling*), yang mana para konsumen harus datang langsung ke Optik 3 Mata untuk melakukan pembelian. Pangsa pasar Optik 3 Mata saat ini juga masih berada di dalam ruang lingkup Kota Bandung. Walaupun promosi dan sistem penjualan yang ada sekarang sudah cukup baik tetapi masih belum optimal pada zaman sekarang ini, karena setiap konsumen menginginkan kemudahan dalam memperoleh informasi produk dan proses dalam bertransaksi.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Omset penjualan pada Optik 3 Mata Cabang Jl. Tata Surya No.32 Margahayu Raya Bandung dalam 3 bulan terakhir mencapai angka yang cukup besar yaitu Rp. 60.000.000,00 dengan rata-rata omset penjualan Rp.15.000.000-25.000.000/bulannya (periode Agustus, September, dan Oktober 2011). Dengan rata-rata konsumen perbulanmya mencapai 30-75 orang. Yang pada umumnya konsumen dengan usia dewasa.

Promosi dan sistem penjualan yang ada sekarang sudah cukup baik, tetapi masih belum optimal pada zaman sekarang ini. Optik 3 Mata merasa perlu untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumennya, karena setiap konsumen pada umumnya menginginkan kemudahan dalam memperoleh informasi produk dan proses bertransaksi. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan minat konsumen serta kepercayaan konsumen terhadap Optik 3 Mata Bandung.

Saat ini sistem pengelolaan data stok barang yang ada pada Optik 3 Mata masih belum akurat. Salah satu penyebabnya adalah keterlambatan dalam melakukan proses pembaharuan data stok barang. Hal tersebut dikarenakan sistem hanya melakukan pembaharuan data sebulan sekali. Akibatnya apabila Manager Optik 3 Mata suatu waktu ingin melihat data stok barang, sistem belum bisa menyajikan data yang *up to date* dan akurat. Kelemahan ini berdampak terhadap proses pengambilan kebijakan oleh Manager Optik 3 Mata serta kelancaran dalam kegiatan bisnis perusahaan.

Untuk meminimalisasi kekurangan tersebut serta untuk meningkatkan pelayanan terhadap para konsumen, maka Optik 3 Mata berkeinginan untuk mengembangkan sistem penjualan dan promosi yang ada saat ini menjadi lebih informatif, lebih menguntungkan, lebih efektif, efesien, dan akurat.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Target pasar dari *Website E-commerce* yang diusulkan ini adalah pengguna internet yang membutuhkan bantuan optik. Nantinya isi dan jenis barang yang akan dominan pada *Website* Optik 3 Mata Bandung lebih banyak menawarkan berbagai jenis produk *fashion*.

Dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi saat ini terutama internet, maka penulis berkeinginan untuk membantu mengembangkan sistem penjualan yang ada pada Optik 3 Mata sekarang menjadi Sistem Informasi Penjualan yang mengarah kepada *E-Commerce*.

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

"PEMBANGUNAN *WEBSITE E-COMMERCE* PADA OPTIK 3 MATA 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 kelemahan-kelemahan yang dihadapi serta masalah-masalah dalam sistem yang sedang berjalan. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yang kerap kali terjadi pada Optik 3 Mata adalah sebagai berikut :

1. Saat ini Optik 3 Mata belum memiliki sistem penjualan produk secara *online*. Dengan kata lain sistem penjualan yang ada saat ini masih sebatas melayani pembelian langsung di Optik.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

2. Adanya keterbatasan penyampaian informasi produk karena selama ini para konsumen hanya mengetahui produk dari brosur dan datang langsung ke Optik 3 Mata.
3. Optik 3 Mata masih mengalami kesulitan dalam pengelolaan data stok barang.

1.2.2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang ada adalah sebagi berikut :

1. Bagaimana Sistem Informasi Penjulan yang sedang berjalan pada Optik 3 Mata.
2. Bagaimana merancang *Website E-Commerce* sebagai Sistem Informasi Penjualan pada Optik 3 Mata.
3. Bagaimana implementasi dari *Website E-Commerce* sebagai Sistem Informasi Penjualan pada Optik 3 Mata.
4. Bagaimana evaluasi dari *Website E-Commerce* sebagai Sistem Informasi Penjualan pada Optik 3 Mata.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah merancang dan membangun suatu *Website E-Commerce* sebagai Sistem Informasi Penjualan pada Optik 3 Mata Bandung. Dengan adanya *Website E-Commerce* ini maka konsumen nantinya tidak perlu lagi datang ke Optik 3 Mata untuk melakukan transaksi, melainkan dapat langsung mengakses *website* Optik 3 Mata dimanapun dan kapanpun

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

konsumen tersebut berada. 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 Optik 3 Mata dalam mengelola data stok barang.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Sistem Informasi Penjualan yang sedang berjalan pada Optik 3 Mata.
2. Untuk membuat perancangan *Website E-Commerce* sebagai Sistem Informasi Penjualan pada Optik 3 Mata.
3. Untuk mengetahui implementasi dari *Website E-Commerce* sebagai Sistem Informasi Penjualan pada Optik 3 Mata.
4. Untuk mengetahui evaluasi dari *Website E-Commerce* sebagai Sistem Informasi Penjualan pada Optik 3 Mata.

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 didapat di bangku perkuliahan dan di lapangan.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

2. Sebagai salah satu bahan referensi bagi penulis maupun pembaca untuk pengembangan *Website E-Commerce* sebagai salah satu Sistem Informasi Penjualan dan Ilmu Pengetahuan khususnya dibidang Teknologi Informasi.
3. Menambah wawasan dan ilmu bagi penulis dan pembaca.

1.4.2. Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis yang dapat diperoleh dari penelitian ini ialah :

1. Optik 3 Mata dapat meningkatkan keuntungan dari penjualan produk dengan *Website E-Commerce* yang baru ini serta dapat memperluas jangkauan pasar hingga keluar Kota Bandung.
2. Memudahkan para konsumen dalam mencari informasi produk yang ditawarkan oleh Optik 3 Mata.
3. Memudahkan para konsumen untuk melakukan pemesanan dan bertransaksi dengan Optik 3 Mata.
4. Dengan adanya laporan stok barang yang akurat dan *up to date* dapat memudahkan Manager Optik 3 Mata dalam mengambi keputusan strategi bisnis perusahaan.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

1.5. Batasan Masalah

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

1. *Website E-Commerce* yang dibuat berisi mengenai informasi produk, menu transaksi, serta konsultasi.
2. Produk yang akan ditawarkan nantinya pada *Website E-Commerce* hanya produk *fashion*.
3. *Website E-Commerce* yang dibuat tidak membahas mengenai sistem pembelian.
4. Syarat dan ketentuan bertransaksi *online* dibuat oleh Optik 3 Mata dan akan dicantumkan di *website*. Apabila konsumen ingin melakukan transaksi diharuskan untuk terlebih dahulu membaca dan menyetujuinya.
5. Sistem pembayaran *Website E-Commerce* pada Optik 3 Mata adalah sistem transfer antar rekening bank untuk konsumen di luar Kota Bandung dan *Cash On Delivery* (COD) untuk konsumen di dalam Kota Bandung.
6. *Website E-Commerce* hanya akan diimplementasikan pada Optik 3 Mata Jl. Tata Surya No.32 Margahayu Raya Bandung.
7. Untuk pengiriman dalam Kota Bandung akan dilakukan oleh kurir Optik 3 Mata, sedangkan pengiriman di luar Kota Bandung akan dilakukan oleh pihak ketiga yaitu jasa pengiriman JNE.
8. Harga produk yang tercantum pada *website* sudah termasuk biaya ongkos kirim, jadi konsumen tidak lagi dikenakan biaya ongkos kirim. Kebijakan ini diambil oleh pihak Optik 3 Mata sebagai promosi awal untuk menarik minat konsumen.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

9. *Website E-Commerce* ini tidak melayani pemesanan konsumen dari Luar Negeri, melainkan hanya melayani pemesanan konsumen dalam cakupan wilayah Negara Indonesia.

1.6. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Berikut merupakan lokasi penelitian dan rencana waktu penelitian yang akan dilakukan :

1.6.1. Lokasi Penelitian

Di bawah ini merupakan informasi lokasi penelitian :

Nama Perusahaan : Optik 3 Mata

Alamat Perusahaan : Jl. Tata Surya No.32 Margahayu Raya Bandung

Telp / Fax : (022) 7561967

Email : ferrry_neeh@yahoo.com

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

1.6.2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1 Jadwal Penelitian

No	Kegiatan	Waktu															
		2011															
		Agustus		September				Oktober				November				Desember	
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
1	Pengumpulan Data																
	Observasi																
	Wawancara																
	Studi Pustaka																
2	Analisis Sistem																
	Analisis Dokumen																
	Analisis Kebutuhan Sistem																
3	Perancangan Sistem																
	Pembuatan Prosedur																
	Pembuatan Flowmap																
	Pembuatan DFD																
	Pembuatan Kamus Data																
4	Pengembangan Sistem																
	Identifikasi Kebutuhan																
	Membuat *Prototype*																
	Menguji *Prototype*																
	Memperbaiki *Prototype*																
	Mengembangkan Versi Produksi																

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)