# BAB I

# PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang Penelitian

Pada era persaingan global saat ini, pelanggan merupakan aset yang sangat berharga bagi sebuah perusahaan. Karena itu, mempertahankan pelanggan dan memberikan kepuasan pada pelanggan serta menjalin hubungan yang lebih baik antara produsen dengan konsumen maupun sebaliknya adalah sudah menjadi sebuah keharusan.

Persaingan di dunia bisnis yang semakin ketat dan dalam rangka memperkuat bisnisnya banyak perusahaan menggunakan media-media periklanan untuk memasarkan barang dagangannya. Perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat dalam satu dasawarsa terakhir ini membuat beralihnya media periklanan ke media Internet. Internet juga suatu cara baru yang lebih menyenangkan untuk menggunakan Web sebagai basis untuk aplikasi bisnis yang lebih luas, yang memperluas cara perusahaan untuk berkomunikasi dan meningkatkan kemampuan perusahaan untuk saling berbagi informasi

PT Krischan merupakan perusahaan yang telah memiliki 3 cabang yang tersebar di BEC, pada saat ini lebih menekankan bukan pada penjualan barang, tetapi lebih kepada penjualan jasa. Walaupun begitu, PT. Krischan ini juga menjual barang-barang seperti memori, flashdisk, dan juga blackberry meskipun masih dalam jumlah yang terbatas.

Pada dasarnya hasil penjualan yang diperoleh oleh PT Krischan, sebagian besar diperoleh dari hasil penjualan jasa. Hasil penjualan yang diperoleh oleh PT Krischan mengalami ketidakstabilan di setiap bulannya, di karenakan persaingan yang ketat dan biasanya konsumennya adalah konsumen yang sudah loyal dan hanya beberapa saja yang merupakan pelanggan baru. Hasil penjualan PT Krischan dapat terlihat pada tabel 1.1.

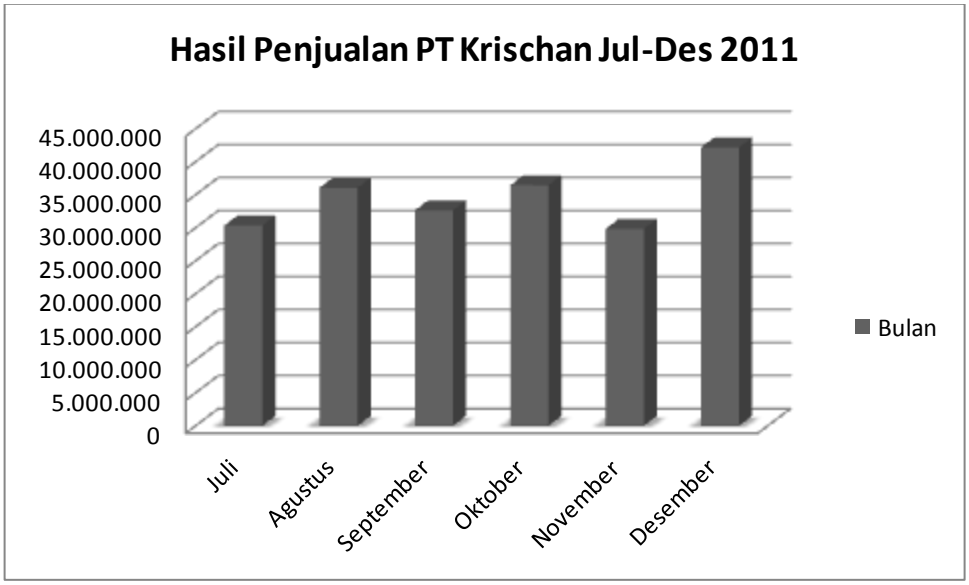
**Tabel 1.1 Data penjualan PT Krischan Periode bulan Juli – Desember 2011**

| Bulan | Penjualan | Kenaikan/ Penurunan | Presentase |
|---|---|---|---|
| Juli | 30.331.000 | 0 | 0 % |
| Agustus | 36.059.000 | 5.728.000 | 18.88 % |
| September | 32.640.500 | ( 3.418.500 ) | - 9.48 % |
| Oktober | 36.439.000 | 3.798.500 | 11.63 % |
| November | 29.832.100 | ( 6.606.900 ) | - 18.13 % |
| Desember | 42.618.000 | 12.785.900 | 42.85 % |

**Sumber : Bagian Penjualan PT Krischan**

Berdasarkan tabel 1.1 dapat disimpulkan bahwa penjualan yang diterima oleh PT Krischan yaitu, pada bulan Juli besarnya penjulan adalah Rp 30.331.000. Kemudian pada bulan Agustus PT Krischan menngalami kenaikan penjualan sebesar Rp 5.728.000 dengan persentase kenaikan sebesar 18,88%. Sedangkan pada bulan September PT Krischan mengalami penurunan sebesar Rp 3.418.500 dengan persentase penurunan sebesar 8,48%. Kemudian pada bulan Oktober PT Krischan mengalami kenaikan penjualan sebesar Rp 3.798.500 dengan persentasi kenaikan sebesar 11,63%. Kemudian pada bulan November PT Krischan kembali

mengalami penurunan penjualan sebesar Rp 6.606.900 dengan persentase penurunan sebesar 18,13%, namun pada bulan Desember mengalami kenaikan penjualan sebesar Rp 12.785.900 dengan persentasi 42,85%. Untuk lebih jelasnya tentang hasil penjualan PT Krischan, penulis menggambarkan grafik penjualan sebagai berikut.




**Gambar 1.1 Grafik penjulan**

**Sumber: Bagian Penjualan PT Krischan**

Dari gambar 1.1 dapat dilihat bahwa hasil penjualan PT Krischan mengalami ketidakstabilan, yaitu terjadi peningkatan pada bulan Agustus, namun pada bulan September PT Krischan kembali mengalami penurunan, tetapi diikuti dengan peningkatan penjualan pada bulan Oktober, selanjutnya penurunan yang signifikan pada bulan November dan diikuti peningkatan yang signifikan pula pada bulan Desember.

Untuk menarik lebih banyak lagi konsumen dan meningkatkan hasil penjualan pada PT Krischan, maka dibutuhkan suatu cara penjualan yang baru, salah satunya melalui internet. Electronic commerce (e-commerce) merupakan salah satu metode yang efektif dan efisien yang dapat digunakan dalam berbisnis melalui Internet. E-commerce dapat menghubungkan penjual dan pembeli yang berbeda tempat dan tidak akan menjadi kendala dalam melakukan transaksi. Calon pembeli dapat mengetahui info mengenai produk, mengakses informasi, memesan serta membayar dengan pilihan yang tersedia. Sehingga dapat menghemat waktu dan biaya karena calon pembeli tidak perlu datang langsung ke toko atau tempat transaksi. Begitu juga yang akan diterapkan pada PT Krischan. Dengan dibangunnya e-commerce ini maka akan semakin memperluas pangsa pasar dan juga meningkatkan kinerja perusahaan. Tugas akhir ini merancang dan membangun e-commerce yang dapat menampilkan produk-produk yang akan dijual oleh PT Krischan serta dapat memberikan fungsi transaksi penjualan barang oleh konsumen dengan cepat dan mudah.

Atas dasar pemikiran tersebut maka penulis tertarik membuat Skipri ini dengan judul : **"PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN HANDPHONE PADA PT KRISCHAN BERBASIS WEB"** .

## 1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

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

1. PT Krischan belum memiliki sebuah sistem informasi penjualan barang yang bisa mendukung kegiatan penjualan barang mereka secara online yang mengakibatkan kurang luasnya pangsa pasar.
2. PT Krischan membutuhkan program aplikasi yang dapat mengolah data secara komputerisasi baik dalam pengolahan, stok barang dan data-data hasil penjualan, karena selama ini PT Krischan masih menggunakan file Microsoft Excel untuk menyimpan data-data tersebut yang dilakukan secara manual yang mengakibatkan kurang efektif dan efisien dalam hal memasukkan data dan juga seringnya terjadi kesalahan yang dapat mengakibatkan kesalahan dalam pembuatan laporan penjualan.

Berdasarkan uraian pada latar belakang dan identifikasi masalah yang diajukan, maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem penjualan yang berjalan pada PT Krischan
2. Bagaimana perancangan website yang interaktif sehingga dapat meningkatkan minat para pengunjung agar tertarik terhadap barang yang ditawarkan
3. Bagimana implementasi dari rancangan aplikasi program penjualan handphone berbasis web pada PT Krischan ke dalam bahasa program

4. Bagaimana pengujian dari rancangan aplikasi program penjualan handphone berbasis web pada PT Krischan ke dalam bahasa program.

## 1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dari penelitian ini adalah untuk membangun Sistem Informasi penjualan berbasis *website* pada PT Krischan guna membantu dalam memperluas dan meningkatkan penjulan barang.

Sedangakan Tujuan dari penelitian ini selain sebagai salah satu syarat kelulusan Program Studi Stara Satu Sistem Informasi di Universitas Komputer Indonesia adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui sistem informasi penjualan yang sedang berjalan pada PT Krischan, kemudian mengevaluasi dan menemukan kendala dan kekurangan dari sistem yang sedang berjalan
2. Merancang media penunjang informasi pemasaran dan penjualan berbasis *website*.
3. Untuk melakukan implementasi sistem informasi penjualan berbasis *website* pada PT Krischan sehingga aplikasi *website* yang dirancang bisa memenuhi kebutuhan dalam pencapaian yang optimal
4. Melakukan tahap pengujian sistem informasi pemasaran dan penjulan bebasis *website* agar aplikasi yang dibuat sudah sesuai dengan kebutuhan pengguna.

## 1.4. Kegunaan Penelitian

### 1.4.1 Kegunaan Praktis

#### 1.4.1.1 Bagi Penulis

a. Hasil penelitian ini akan dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis, khususnya dalam bidang Sistem Informasi dan Ilmu Komputer yang ada hubungannya dengan masalah-masalah sistem informasi.
b. Penelitian ini diharapkan sebagai bahan latihan bagi penulis dalam memperoleh informasi dan dapat memberikan gambaran atau masukan terhadap PT Krischan.
c. Penelitian ini diharapkan dapat menambah masukan dan pengalaman penulis dalam mengaplikasikan atau mempraktekan ilmu yang telah didapat.

#### 1.4.1.2 Bagi PT Krischan

a. Membantu perusahaan dalam melakukan penjualan barang
b. Membantu perusahaan dalam memperluas pangsa pasar dengan media internet.

#### 1.4.1.3 Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini dapat dijadikan informasi untuk memperkaya daya fikir dan sebagai bahan referensi tambahan untuk penelitian yang akan dilakukan selanjutnya.

### 1.4.2 Kegunaan Akademis

Diharapkan penelitian ini bisa dijadikan sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut bagi rekan-rekan mahasiswa yang tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut pada bidang permasalahan yang sama.

## 1.5. Batasan Masalah

Batasan masalah dari pembangunan perangkat lunak ini adalah:

1. Website ini nantinya akan di implementasikan pada salah satu cabang PT Krischan yang berlokasi di Jl. Punawarman No.13 BEC Lantai UG Blok C18 Bandung
2. Produk yang dijual berupa handphone dan aksesoris-aksesoris handphone.
3. Website ini hanya terdapat satu metode pembayaran, yaitu pelanggan transfer manual kepada rekening perusahaan, lalu melakukan konfirmasi pembayaran melalui website
4. Batas waktu pelanggan untuk melakukan pembayaran adalah 24 jam, dimulai saat pemesanan selesai dilakukan. Setelah batas waktu pembayaran telah habis maka status pemesanan akan menjadi kadaluarsa, yaitu pelanggan tidak bisa melakukan transaksi lebih lanjut untuk pemesanan tersebut.
5. Jika barang yang diterima tidak dapat beroperasi dengan baik (rusak), pelanggan dapat mengembalikan produk tersebut dengan ketentuan sbb:

a. Kerusakan asli terjadi mulai saat barang dikirim, bukan dikarenakan kecerobohan pemakai (pembeli).
b. Sebelum mengirimkan kembali, pelanggan diharuskan melakukan konfirmasi pengembalian terlebih dahulu pada halaman pengembalian.
c. Batas konfirmasi pengembalian maksimal adalah xx (tergantung dari wilayah tujuan pengiriman) hari setelah tanggal pengiriman yang bisa dilihat pada halaman order tracking.
d. Batas pengembalian barang maksimal adalah xx (tergantung dari wilayah tujuan pengiriman) hari setelah konfirmasi pengembalian barang dilakukan.
e. Barang akan mengganti barang baru dengan Merk dan Tipe yang sama
f. Semua ongkos pengiriman akan dibebankan kepada pihak Pembeli.

Berikut adalah daftar batas maksimal konfirmasi & pengembalian barang sesuai dengan ketentuan yang diatas:

a. 3 hari untuk provinsi: Banten, Jawa Barat dan DKI Jakarta.
b. 5 hari untuk provinsi: Jawa Tengah, Jawa Timur, Daerah Istimewa Yogyakarta, Bali, Nusa Tenggara Barat dan Nusa Tenggara Timur.
c. 7 hari untuk provinsi: Aceh, Sumatera Utara, Bengkulu, Jambi, Riau, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Lampung, Kepulauan Bangka Belitung, Kepulauan Riau, Kalimantan Barat, Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah, Kalimantan Timur, Gorontalo,

Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara, Sulawesi Tengah, Sulawesi Utara, Sulawesi Baratm, Maluku dan Maluku Utara.

d. 10 hari untuk provinsi: Papua dan Papua Barat.

6. Stok akan berkurang pada saat pemesanan selesai dilakukan dan stok akan ditambahkan kembali dari jumlah pemesanan apabila pesanan sudah berstatus kadaluarsa.
7. Target market PT Krischan untuk sementara hanya mencakup wilayah Indonesia saja, jadi sistem informasi yang penulis buat dirancang untuk memenuhi target market tersebut.
8. Pemberian *review* dan *rating* barang hanya bisa dilakukan oleh member yang sudah terdaftar.
9. Website ini menggunakan MySQL sebagai databasenya, karena MySQL database yang memiliki kecepatan dalam melakukan pemprosesan data, mudah digunakan dan mudah dipelajari. MySQL juga mendukung beberapa bahasa pemprograman seperti C++, Java dan PHP.

## 1.6. Jadwal Kegiatan

Lokasi penelitian di PT Krischan yang bertempat di Jl. Purnawarman No. 13 BEC Lantai UG Blok C18 Bandung

Penelitian dilaksanakan s**elam**a kurang lebih 5 bulan, mulai bulan April 2012 sampai dengan Juli 2012, untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 1.2** Jadwal Kegiatan Penelitian

| Kegiatan | 2012 | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | April | | | | Mei | | | | Juni | | | | Juli | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Requirements (Tahap Perencanaan) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Design | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Implementation | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Testing | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Pembuatan Laporan | | | | | | | | | | | | | | | | |

1. *Requirements* (Tahap Perencanaan), yaitu mengidentifkasi dan mendefinisikan kebutuhan akan sebuah sistem baru. Menganalis semua data yang di perlukan dalam pembuatan perancangan sistem informasi penjualan handphone pada pt krischan berbasis web.
2. *Design*, yaitu membuat desain berdasarkan spesifikasi utama. Merancang *E/R Diagram* untuk pembentukan database dan DFD.
3. *Implementation*, yaitu *coding* atau pembuatan aplikasi yang dilakukan secara bertahap sesuai dengan aturan Pembuatan Aplikasi yang dilakukan secara bertahap sesuai dengan *requirement*.
4. *Testing*, yaitu pengujian sistem dan mengevaluasi fungsionalitas sistem aktual, dalam hubungannya dengan fungsionalitas yang diharapkan.
5. *Pembuatan Laporan*, yaitu tahap pembuatan laporan mengenai sistem yang sudah dibuat.