BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Pada era globalisasi teknologi yang semakin canggih ini, kehidupan dan keseharian manusia semakin melaju cepat seiring dengan perkembangan teknologi. Hampir tidak ada ruang dan waktu dalam kehidupan, manusia yang tidak tersentuh oleh teknologi. Teknologi menjadi suatu kebutuhan yang tidak bisa dilepaskan dalam kehidupan manusia, bahkan pada perkembangan manusia semakin tergantung oleh keberadaan teknologi tersebut.

Koperasi Serba Guna (KSG) berlokasi di Bandung Barat merupakan Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang mempunyai beberapa unit usaha. Beberapa kategori produk yang ada pada KSG diantaranya kategori kerajinan tangan, garment, aksesories, periklanan dan lain-lain.

Rekanan usaha KSG pada pemasaran produk adalah anggota KSG yang memasarkan produk atau jasa. Peranan KSG yakni untuk memasarkan produk-produk yang dihasilkan anggota, selain ada unit usaha lain dimana produk tidak bersumber dari anggota. Produk KSG merupakan produk umum yang merupakan kebutuhan masyarakat, konsumen produk bisa dari kalangan konsumen industri yaitu yang membeli produk tersebut guna kepentingan bisnisnya maupun

konsumen akhir yakni konsumen yang membeli suatu produk guna dimanfaatkan untuk pemenuhan kebutuhannya.

Beberapa fungsi pada kegiatan usaha KSG seperti pada pengadaan produk, promosi, pemesanan, dan penjualan. Kendala yang dihadapi kurang optimalnya pemasaran produk dan layanan terhadap konsumen. Konsumen perlu untuk mengetahui detail informasi produk yang ditawarkan agar terjadi transaksi, dimana menggunakan cara konvensional dirasa kurang efisien karena konsumen tidak bisa mengetahui informasi produk tanpa konsumen harus mendatangi tempat penjualan.

Perkembangan teknologi informasi terutama internet, merupakan faktor pendorong perkembangan transaksi. Transaksi secara online adalah segala bentuk transaksi perdagangan barang atau jasa melalui media elektronik, dan media elektronik yang sering digunakan adalah internet. Transaksi secara online dapat dijadikan sebagai solusi untuk membantu perusahaan dalam mengembangkan perusahaan dan menghadapi tekanan bisnis.

Karakteristik konsumen adalah kalangan industri maupun rumah tangga yang memanfaatkan internet untuk kegiatan transaksi pembelian dalam wilayah Indonesia, dengan menggunakan layanan jasa pengiriman eksternal seperti kantor pos dengan biaya yang relatif terjangkau, kendala distribusi menjadi minimal.

Untuk meningkatkan jangkauan pemasaran, *website* dapat membantu perusahaan untuk memperluas jangkauan pemasaran, karena konsumen dapat terhubung dengan penjual tanpa terhalang perbedaan jarak dan waktu. Salah satu

tujuan pemasaran diperuntukan bagi konsumen agar lebih mengenal detail informasi produk UMKM serta layanan jasa KSG dan profil perusahaan. Dengan lebih luasnya jangkauan pemasaran kemungkinan terjadi transaksi pemesanan dan penjualan terjadi dalam persentase lebih baik.

Hal ini melatar belakangi penulis untuk membuat sistem informasi pemesanan dan penjualan yang berbasis pemrograman web. Pembuatan situs web ini diharapkan mampu meningkatkan daya jual dengan meningkatnya jangkauan pemasaran melalui media internet yang dapat diakses oleh siapapun, kapanpun, dan dimanapun. Implementasi sistem informasi yang dirancang diharapkan mampu menambah daya saing dan mempersiapkan KSG memasuki era bisnis yang berbasis teknologi informasi. Sehubungan dengan permasalahan diatas, maka diambil hal tersebut untuk dijadikan bahan penelitian dengan judul : **"Sistem Informasi Pemesanan dan Penjualan Produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Web di Koperasi Serba Guna Bandung Barat".**

1.2. Identifikasi dan Perumusan Masalah

1.2.1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan tersebut, penulis menemukan beberapa permasalahan pada KSG Bandung Barat.

Identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Kurang optimalnya jangkauan pemasaran, promosi dan penyampaian informasi produk dan layanan terhadap konsumen.

2. Sistem penjualan secara konvensional kurang efisien dimana konsumen harus mendatangi tempat penjualan untuk mengetahui informasi produk.

1.2.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah maka dapat dirumuskan permasalahan yang ada pada sistem pemasaran KSG Bandung Barat sebagai berikut :

1. Bagaimana membuat media alternatif sebagai solusi dan sarana alternatif promosi serta perluasan jangkauan pemasaran.
2. Bagaimana perancangan sistem informasi yang dapat meningkatkan efektifitas dan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mengetahui informasi dan melakukan pemesanan produk.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk membangun sistem informasi pemesanan dan penjualan produk usaha mikro kecil dan menengah berbasis web pada KSG Bandung Barat sebagai media alternatif yang dapat membantu dalam mempromosikan produk, perluasan jangkauan pasar, dan mempermudah konsumen melakukan pemesanan.

1.3.2. Tujuan Penelitian

1. Untuk membuat media alternatif sebagai solusi dan sarana alternatif promosi serta perluasan jangkauan pemasaran.

2. Untuk sistem informasi yang telah dikembangkan dapat meningkatkan efektifitas dan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mengetahui informasi dan melakukan pemesanan produk.

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Praktis

Bagi Koperasi Serba Guna (KSG) Bandung Barat :

1. Membangun media alternatif untuk pemasaran produk untuk mencapai hasil yang lebih efektif dan efisien.

2. Mempermudah bagian pengelolaan keuangan berkaitan dengan pemasaran, pemesanan dan penjualan sehingga akan memberikan pelayanan yang lebih mudah, cepat, dan dengan hasil yang lebih baik.

1.4.2. Kegunaan Akademis

1. Bagi Pengembangan Ilmu

Memanfaatkan dan mengembangkan teknologi dalam memberikan informasi dan sebagai masukan didalam bidang pengembangan wawasan dan ilmu pengetahuan bidang pemrograman komputer khususnya masukan ilmu untuk jurusan Manajemen Informatika.

2. Bagi Peneliti

Untuk mengaplikasikan pengetahuan dan kemampuan yang pernah diterima selama di bangku kuliah kedalam dunia nyata.

3. Bagi Peneliti Lain

Sebagai bahan masukan untuk studi kepustakaan bagi yang akan melakukan penelitian yang sama dengan bidang yang dibahas dalam penelitian ini.

1.5. Batasan Masalah

1. Proses pengantaran produk dilakukan oleh pihak ketiga penyedia jasa pengantaran.
2. Penelitian tidak membahas pembayaran secara online, melainkan pemesan harus membayar transfer ke Bank BNI melalui nomor rekening yang tercantum dalam web tersebut..
3. Proses pemesanan hanya melayani di dalam negeri.

1.6. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yaitu bertempat di Koperasi Serba Guna (KSG) Jln. Cilame No 21 40552, Bandung Barat. Adapun jadwal pembuatan laporan skripsi adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1. Aktivitas dan Waktu Penelitian

No.	Aktivitas	2010																			
		Oktober				November				Desember				Januari				Februari			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengumpulan Data																				
	a. Observasi																				
	b. Wawancara																				
2	Perancangan :																				
	a. Design																				
	b. Coding																				
3.	Pengujian Sistem :																				
	Blackbox testing																				
4.	Implementasi																				
5.	Pendokumentasian																				