BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Berkembangnya usaha-usaha perdagangan yang sangat pesat pada saat ini menjadikan informasi sebagai perananan sangat penting dalam menunjang jalannya operasi - operasi demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh perusahaan – perusahaan sekarang.

Teknologi internet sudah terbukti merupakan salah satu media informasi yang sangat efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Teknologi internet juga mempunyai efek yang sangat besar pada hal perdagangan atau bisnis. Hanya dari rumah atau ruang kantor, calon pembeli dapat melihat produk-produk pada layar komputer, mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia. Calon pembeli dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi sehingga dari tempat duduk mereka dapat mengambil keputusan dengan cepat. Transaksi secara *online* dapat menghubungkan antara penjual dan calon pembeli secara langsung tanpa dibatasi oleh suatu ruang dan waktu. Hal itu menyimpulkan bahwa transaksi penjualan secara *online* mempunyai calon pembeli yang potensial dari seluruh dunia.

Didirikan sejak tahun 1973, PT Adetex merupakan perusahaan multi produk yang bergerak dalam bidang industri textile yang mempuyai nama cukup besar dan ternama di dalam kalangan industri yang ada di tanah air, khususnya Jawa Barat. Produk – produk yang dihasilkan oleh PT Adetex berupa benang, kain printing dan garment. Salah satu produk yang dihasilkan adalah kain printing atau di lingkungan PT Adetex sendiri biasa disebut produk Adetex Filament, dimana produk ini pun sebenarnya sudah dikenal di dunia Industri Internasional, namun demikian PT Adetex juga menjual produknya di pasar lokal dalam negeri, sehingga sebenarnya produk kain jadi ini juga dapat di beli di kota – kota besar yang ada di Indonesia melalui pedagang – pedagang eceran atau grosir, dalam bentuk kain jadi hasil perusahaan garment. PT Adetex sendiri terdiri dari beberapa Divisi yaitu Adetex Spinning Boyolali, Adetex Spinning II, Adetex Filament. Adetex Spinning memproduksi berbagai jenis benang sedangkan Adetex Filament memproduksi berbagai jenis kain jadi. Sampai saat ini PT Adetex menjual produk kain jadi kepada penjual eceran, grosir, pabrik – pabrik garment, juga perorangan dalam jumlah atau partai yang besar dengan minimum order 1.000 – 3.000 meter tergantung jenis kain yang akan di pesan oleh para pelanggan. Adapun jenis dan cara pelayanan yang diberikan oleh PT Adetex kepada pelanggan :

- Fresh Order : Yaitu penjualan kain Grade A (baru dan bagus) dimana seluruh material/bahan baku/design/warna disediakan oleh Adetex, pelanggan tinggal menentukan quantity order-nya.
- Commisioning : Material/bahan baku/design disediakan oleh pelanggan, Adetex hanya bantu proses produksinya.

- Stock Lot : Barang ready stock, tetapi tidak full 1 roll. Hal ini dikarenakan kesalahan produksi yang mengakibatkan jumlah 1 roll kurang beberapa meter, atau lebarnya tidak sesuai dengan pesanan (biasanya order export ketika di check tidak sesuai sehingga pasti akan di-claim pemesan, jadi daripada dikembalikan lebih baik dijual lokal).
- Penjualan kain BS : Kain - kain sisa guntingan, ataupun yang cacat warna (belang) dalam satu roll.

Sebagaimana dijelaskan diatas dikarenakan PT. Adetex merupakan perusahaan multiproduk yang menghasilkan berbagai jenis tekstil, maka penulis membatasi lingkup permasalahan hanya di salah satu divisi saja yaitu penjualan pada Divisi Filament yang hanya memproduksi kain jadi dan sistem informasi yang akan penulis sarankan juga hanya untuk penjualan Fresh order dan penjualan stock lot. Sistem penjualan yang di gunakan oleh PT Adetex di divisi Filament sendiri masih manual yaitu pembeli datang ke lokasi untuk melakukan transaksi dan melihat produk atau sebaliknya bagian dari marketing sales PT Adetex mendatangi pelanggan mengirimkan contoh kain. Setelah itu proses penjualan nya sendiri melakukan kontrak dengan pelanggan, setelah terjadi deal antara pelanggan dan bagian marketing, bagian marketing akan menghubungi bagian keuangan melakukan pembayaran dengan pelanggan untuk mendapatkan surat SPKB (Surat Perintah Keluar Barang) setelah proses itu selesai, dilanjutkan ke bagian logistik agar barang bisa keluar dan dibagian logistik melakukan proses bukti penerimaan pelanggan telah melakukan pembayaran untuk membuat surat jalan, setelah bagian logistik membuat surat jalan barang yang dipesan oleh

pelanggan, baru dapat keluar. Dengan melihat kasus ini tentu saja hal ini akan memakan waktu yang cukup lama dan memakan biaya dalam proses penjualan saja, disamping itu proses dokumentasi yang panjang turut menghambat proses penjualan itu sendiri seperti transaksi yang disetujui, diikuti kontrak proses penjualanya yang ditanda–tangani kedua belah pihak, kemudian setelah pelanggan dan bagian marketing melakukan pembayaran, marketing ke bagian keuangan untuk mendapat surat jalan dan setelah itu ke logistik agar barang dapat keluar.

Oleh karena itu penulis menawarkan sebuah perancangan suatu *sistem informasi* penjualan secara *online* dengan menggunakan media *web* atau *internet* dengan tujuan nya, untuk lebih meminimalkan proses penjualanya, meminimalkan waktu dan biaya, serta mempermudah baik untuk proses penjualannya dan baik juga untuk mempermudah para pelanggan, supaya tidak perlu repot mendatangi pabrik, untuk melakukan pemilihan kain, serta di pemesanan kain dapat dilakukan secara online, supaya pelanggan pun bisa dilakukan lebih mudah, dan untuk PT Adetex sendiri tujuan utamanya mempermudah proses penjualan di perusahaan itu sendiri sehingga perusahaan dapat lebih mudah dalam proses penjualanya, tanpa harus mengirimkan para sales marketing untuk memberikan contoh ke grosir juga pabrik–pabrik garment, serta dengan mudahnya akses yang berjalan akan adanya pelanggan – pelanggan baru.

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Berdasar uraian dari latar belakang di atas penulis dapat menyimpulkan identifikasi masalah dan rumusan masalah yang sudah ada :

1.2.1. Identifikasi Masalah

Setelah menyimak uraian latar belakang diatas, maka terdapat identifikasi masalah yang berkaitan. Berikut ini identifikasi masalah yang ada :

1. Pelanggan harus mendatangi pabrik untuk dapat melihat contoh kain, adapun juga kalau tidak pelanggan akan didatangi sales marketing PT Adetex sendiri untuk memberikan dan menawarkan contoh kain.
2. Belum efektif dan efisiennya sistem pemesanan barang karena masih dilakukan secara manual yaitu calon pelanggan datang langsung ke pabrik seperti untuk pemesanan barang dan membuat kontrak pembelian.
3. Proses penjualanya yang panjang, menjadi kurang efisien dari segi waktu dan biaya, seperti setelah adanya kontrak perjanjian, masih harus di urus ke bagian keuangan untuk meminta SPKB, setelah adanya SPKB baru bagian logistik baru bisa mengeluarkan barang

1.2.2. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas dan juga dengan adanya identifikasi masalah tersebut, maka diperoleh rumusan masalah yang berkaitan dengan identifikasi masalah yang ada. Dan rumusan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan yang sedang berjalan di PT Adetex.
2. Bagaimana perancangan yang di usulkan guna menunjang proses penjualan kain di PT Adetex
3. Bagaimana pengujian program aplikasi dari sistem informasi penjualan kain berbasis web di PT Adetex
4. Bagaimana implementasi rancangan sistem penjualan kain berbasis web di PT Adetex ke program aplikasinya.

1.3. Maksud Dan Tujuan

Sebagai upaya untuk memperjelas penelitian ini, penulis juga menerangkan maksud dan tujuan dari penelitian.

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini yaitu membuat sistem informasi untuk melayani konsumen dalam melakukan pemesanan kain secara *online* dan melakukan pengelolaan data secara komputerisasi

1.3.2. Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan :

1. Untuk mengetahui permasalahan sistem yang sedang berjalan di PT. Adetex.
2. Untuk membuat perancangan sistem penjualan kain berbasis web di PT. Adetex.
3. Untuk melakukan pengujian terhadap program aplikasi dari sistem informasi penjualan kain berbasis web di PT. Adetex.

4. Untuk mengimplementasikan rancangan sistem penjualan kain berbasis web di PT. Adetex ke aplikasi program

1.4. Kegunaan Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat beberapa kegunaan yang dapat dilihat dari 2 aspek sudut pandang, yaitu sudut pandang praktis dan sudut pandang akademis. Adapun kegunaan-kegunaan tersebut adalah

1.4.1. Kegunaan Praktis

1. Bagi Perusahaan

Dengan adanya sistem informasi ini di harapkan perusahaan lebih bisa meningkatkan produksi kain serta mendapatkan kemudahan dalam melakukan penjualan serta mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

2. Bagi Pelanggan

Dengan adanya sistem informasi ini pelanggan bisa lebih mudah mengenal dan melihat kain – kain sehingga mereka perlu jauh – jauh datang ke pabrik untuk melakukan pembelian atau pemesanan, juga bisa menghemat biaya dan waktu.

1.4.2. Kegunaan Akademis

1. Bagi Pengembang Ilmu Pengetahuan

Dengan adanya hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pembanding antara ilmu yang ada. Sehingga dengan adanya perbandingan tersebut akan lebih memajukan ilmu dibidang sistem Informasi.

2. Bagi Peneliti Lain

Sebagai tolak ukur atau acuan dalam penelitian apabila mengambil tema yang sama karena penulis dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada penulis lain. Selain itu juga dapat menambah bahan referensi bagi penulis lain serta sebagai salah satu pelengkap bahan pustaka yang sudah ada sebelumnya yang melakukan penelitian dengan tema judul yang sama.

3. Bagi Pihak Penulis

Berguna dalam menambah atau memperkaya wawasan tentang pengetahuan umum dengan teori – teori yang kaya akan sebuah pembelajaran. Berguna juga dalam hal belajar menganalisa suatu masalah dari teori-teori yang akan dituangkan dalam sebuah program. Selain sebagai menambah wawasan, penelitian ini juga sebagai implementasi dari pembelajaran selama kuliah di prodi Sistem Informasi Universitas Komputer Indonesia

1.5. Batasan Masalah

Pembatasan masalah yang di gunakan dalam sebuah pembahasan bertujuan agar dalam pembahasanya lebih terarah dan sesuai dengan tujuan yang akan dicapai adapun pembatasan masalahnya meliputi:

1. Pengelolaan data meliputi: data pelanggan, data barang, data penjualan, dan data pemesanan.
2. Pemesanan barang hanya untuk pembelian minimum 1.000 meter untuk eceran dan 3.000 meter untuk grosir.

3. Sistem informasi pemesanan kain berbasis *web* pada PT. Adetex bisa di akses di seluruh dunia tapi hanya melayani penjualan di Jawa Barat.
4. Sistem pembayaran dilakukan sesuai dengan ketentuan dan persyaratan yang berlaku di PT Adetex.
5. Pada sistem ini tidak membahas retur barang.
6. Sistem yang akan dibangun yaitu informasi berbasis web/online dengan menggunakan Macromedia Dreamweaver 8 sebagai aplikasi front end dan Xampp sebagai aplikasi back end.

1.6. Lokasi dan Waktu Penelitianya

Adapun lokasi penelitian dilaksanakan di PT. Adetex Jl. Dayang Sumbi no 4 – 6 Bandung 40132 Indonesia. Telp : 022 2503405 fax : 2501134 email : headoffice@adetex.co.id

Jadwal waktu penelitian dilaksanakan dari bulan September 2012 sampai bulan Januari 2013. Penelitian dilakukan selama 5 bulan dengan perincian seperti tertulis pada tabel 1.1.

Tabel 1.1 Jadwal Penelitian

No	Kegiatan	Waktu Tahun 2012															
		September				Oktober				November				Desember			
1	Mengumpulkan kebutuhan User Observasi Wawancara Kebutuhan dokumen																
2	Identifikasi kebutuhan pemakai																
3	Membuat prototype																
4	Menguji prototype																
4	Memperbaiki prototype																
4	Mengembangkan produksi																