BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam menghadapi era globalisasi, perkembangan dalam dunia bisnis tidak hanya bergantung pada kualitas produknya saja, tetapi juga melihat dari sisi kualitas layanan yang diberikan oleh perusahaan. Dari sisi kualitas produk yang ditawarkan dapat lebih mendorong konsumen untuk membeli produk yang kita tawarkan. Kualitas layanan merupakan suatu hal yang sangat penting, dalam menghadapi pelanggan yang membutuhkan perhatian dan layanan yang tinggi. Pelayanan yang berkualitas tinggi yang dapat memberikan kepuasan tersendiri terhadap kebutuhan konsumen.

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan yaitu mendapatkan keuntungan yang semaksimal mungkin, tetapi terkadang perusahaan cenderung melupakan bahwa konsumen merupakan salah satu aset yang sangat berharga dan sangat berperan penting dalam membantu pencapaian tujuan tersebut, sehingga perusahaan kurang memperhatikan konsumennya. Yang biasanya sering terjadi adalah pembeli melakukan transaksi, setelah transaksi selesai, antara pembeli dan perusahaan tidak terjalin kontak, sehingga perusahaan kehilangan kesempatan untuk mendapat keuntungan yang lebih lanjut dari pembeli yang sama.

Sesungguhnya persaingan saat ini lebih menekankan pada bagaimana perusahaan dapat menyadari siapa target utama yang menjadi sasaran dalam proses penjualan, pemasaran, dan pembelian. Dan bagaimana perusahaan dapat

memperlakukan konsumen dengan baik. Melalui sistem *on-line* ini, perusahaan bisa menciptakan kesetiaan konsumen tidak hanya setia terhadap produknya saja tetapi juga setia pada perusahaan.

Penerapan sistem *on-line* ini dapat dikembangkan untuk memperoleh konsumen baru meningkatkan hubungan dengan konsumen, dan mempertahankan konsumen yang pada akhirnya akan berujung pada terciptanya kesetiaan menjadi pelanggan diperusahaan ini. Berdasarkan perkembangan teknologi dan kebutuhan *customer* akan akses layanan yang cepat dan praktis.

Manfaat *website* untuk penyebaran info adalah mempermudah sesorang dalam mencari sesuatu yang diinginkan.karena dalam teknologi jaman sekarang kita sudah bisa membeli barang hanya dengan melihat situs yang sudah kita ketahui dan tidak perlu kita bersusah payah mendatangi tempat tersebut hanya untuk membeli barang yang kita inginkan.dengan membuka *website* barang sudah bisa didapat dan diantar sesuai alamat kita kirimkan di *website* tersebut.Seperti sistem yang akan dibuat di Distro Superior ini.

Distro Superior merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan dan pembelian produk lokal seperti baju, celana, jaket, sepatu,yang berhubungan dengan apa yang kita pakai sehari-hari. Adapun kondisi yang terjadi pada Distro Superior ini diantaranya yaitu, pada proses pemasaran perusahaan masih kesulitan dalam memasarkan produk yang mereka tawarkan dikarenakan perusahaan masih belum mempunyai media perantara untuk menyampaikan mengenai informasi produk yang akan diberikan pada konsumen,

sehingga dapat mengakibatkan kurangnya informasi yang diketahui oleh konsumen mengenai produk baru dan produk lama pada Distro Superior.

Kemudian pada proses transaksi penjual belian pihak konsumen masih kesulitan dalam menjual dan membeli suatu produk kepada perusahaan karena proses penjualan hanya dilakukan melalui *line* telepon atau juga konsumen datang secara langsung ke perusahaan untuk melakukan proses pembelian. Hal ini merupakan salah satu masalah yang harus dibenahi oleh pihak perusahaan, dalam hal ini adalah Distro Superior.

Sebagian besar produk yang dijual didistro ini untuk konsumen yang berkisaran umur 18 tahun sampai berkisaran umur 30 tahunan.Distro ini memakai berbagai macam merek yaitu Uncle, Evil, Kundur. Karena barang yang dijual didistro ini hampir keseluruhan produk anak muda yang sedang banyak diinginkan dipasaran.Lokasi usaha ini terletak dikepulauan riau daerah kundur yang sebagian besar daerahnya belum banyak yang menjual produk lokal karena daerah ini berdekatan dengan Malaysia dan Singapura jadi masyarakat kundur masih sering memakai barang *import*. Media yang dipakai saat ini masih mendengar dari orang satu keorang yang lainnya yang sedang melintasi jalan.Karena belum adanya sistem *online* yang memperkenalkan usaha ini.

Berikut adalah data jumlah pelanggan tetap di Distro Superior dalam 4 bulan terakhir :

Tabel 1.1

Jumlah Pelanggan

No.	Bulan	Jumlah	Target Penjualan	Persentase Penjualan
1	Juni	30 Pelanggan	60 Transaksi	50%
2	Juli	20 Pelanggan	50 Transaksi	40%
3	Agustus	35 Pelanggan	65 Transaksi	53,8%
4	September	30 Pelanggan	65 Transaksi	46,1 %

(Sumber : Distro Superior)

Dari tabel diatas jumlah pelanggan pada bulan Juni berjumlah 30 pelanggan dan memiliki target penjualan 60 transaksi/bulan yang persentase penjualannya 50%.Pada bulan Juli jumlah pelanggannya 20 pelanggan dan memiliki target penjualan 50 transaksi/bulan yang persentase penjualannya 40%.Pada bulan Agustus jumlah pelanggannya 35 pelanggan dan memiliki target penjualan 65 transaksi/bulan yang persentase penjualannya 53,8%.Lalu pada bulan September jumlah pelanggannya 30 pelanggan dan memiliki target penjualan 65 transaksi/bulan yang persentase penjualannya 46,1%.Dari analisis tabel jumlah pelanggan diatas yang mendekati target pada Distro Superior ini adalah pada bulan Agustus yang memiliki persentase penjualan 53,8%.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan inilah saya tertarik untuk membahasnya dalam skripsi dengan judul "**Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Pembelian Di Distro Superior Berbasis *On-line* Kepulauan Riau** ".

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Penulis mengindentifikasikan dan merumuskan masalah yang ada untuk bisa mengetahui dan menjawab permasalahan yang ada pada latar belakang masalah.

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan observasi yang dilakukan di suatu Distro terhadap sistem informasi penjualan barang, dikemukakan hal-hal yang menjadi permasalahan antara lain :

a. Penyampaian informasi untuk memasarkan produk yang terdapat di Distro Superior masih menggunakan *WOM (Word Of Mouth)* karena belum mempunyai media perantara untuk penyampaiannya.
b. Transaksi penjualan dan pembelian barang masih bersifat manual,seperti melalui *line* telfon dan juga konsumen datang secara langsung keperusahaan ,sehingga menghambat proses transaksi penjualan dan pembelian.

1.2.2 Rumusan Masalah

Dari identifikasi masalah di atas, dapat di ambil beberapa rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana sistem informasi penjualan dan pembelian yang sedang berjalan di Distro Superior.
2. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan dan pembelian yang diusulkan di Distro Superior.

3. Bagaimana pengujian program sistem informasi penjualan dan pembelian di Distro Superior.
4. Bagaimana analisis dan implementasi sistem informasi penjualan dan pembelian yang diusulkan di Distro Superior.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan penelitian yang diambil penulis dalam penyusunan skripsi ini yaitu :

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud saya melakukan penelitian ini adalah untuk merancang dan mengimplementasikan sistem informasi penjualan dan pembelian distro secara *on-line.*Karena masih terdapat kelemahan dalam penyampaian informasi kepada konsumen dan transaksi penjualan dan pembelian barang pun masih bersifat manual.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari skripsi ini adalah :

a. Untuk mengetahui sistem informasi penjualan dan pembelian yang sedang berjalan di Distro Superior.
b. Untuk merancang sistem informasi penjualan dan pembelian yang diusulkan di Distro Superior.
c. Untuk menguji program sistem informasi penjualan dan pembelian di Distro Superior.

d. Untuk mengetahui analisis dan implementasi sistem informasi penjualan dan pembelian di Distro Superior.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan dilaksanakannya penelitian mahasiswa dapat membedakan antara teori yang didapat dengan praktek yang sesungguhnya. Pada prinsipnya penelitian merupakan suatu penerapan dari teori menjadi praktek maka berikut akan diuraikan kegunaan penelitian bagi akademis dan praktis.

1.4.1 Kegunaan Praktis

a. Untuk Perusahaan

   Memudahkan pekerjaan karyawan dalam mencari data barang yg akan dibeli oleh konsumen karena sudah terkomputerisasi.

b. Untuk Penulis

   Dengan adanya penelitian ini, saya merasa lebih banyak mengetahui tentang penjualan dan pembelian distro secara online.Dari sini saya banyak belajar dari sebelumnya.

1.4.2 Kegunaan Akademis

a. Bagi Pengembang Ilmu

   Bagi pengembang ilmu akan menjadi perbandingan antar jurusan yang sama selama menempuh dunia perkuliahan. Nanti nya akan menjadi ilmu dan wawasan bertambah bagi orang lain.

b. Bagi Peneliti Lain

Bagi peneliti lain akan menjadi ide pemikiran kepada peneliti lain yang akan mengambil skripsi dengan judul yang sama dan juga sebagai referensi di dalam penulisan.

1.5 Batasan Masalah

Masalah yang ada dalam sistem informasi penjualan barang suatu distro ini dibatasi pada ruang lingkup seperti :

a. Data yang diolah hanya data barang dan data Pengguna Sistem Informasi (Pengguna transaksi secara *on-line*)
b. Sistem hanya memberikan informasi barang yang tersedia dan proses pembelian barang tersebut .
c. Pembayaran transaksi dilakukan memalui sistem transfer uang secara manual dan bekerja sama dengan bank BCA dan bank BNI, dan bekerja sama dengan jasa pengiriman JNE.
d. Area pencakupan penjualan seluruh indonesia.
e. Waktu yang ditetapkan antara memesan dan membayar diberi waktu hanya 3 hari.
f. Retur hanya berlaku terhadap supplier tidak berlaku kepada retur konsumen.
g. Aturan pembayarannya secara lunas.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi yang dipilih yaitu Distro Superior Jln. Raya Kobel No.02, Simpang Kobel, Sawang Laut, Kecamatan.Kundur Barat, Kabupaten Karimun, Kepulauan Riau.

Waktu penelitian yaitu dari minggu pertama 13 September 2012 sampai dengan Januari 2012.

Tabel 1.2

Jadwal Penelitian

NO	KEGIATAN	September			Oktober				November				Desember			
	MINGGU	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Identifikasi Kebutuhan Pemakai															
2.	Membuat *Prototype*															
3.	Menguji *Prototype*															
4.	Memperbaiki *Prototype*															
5.	Mengembangkan Hasil Protoype															