BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

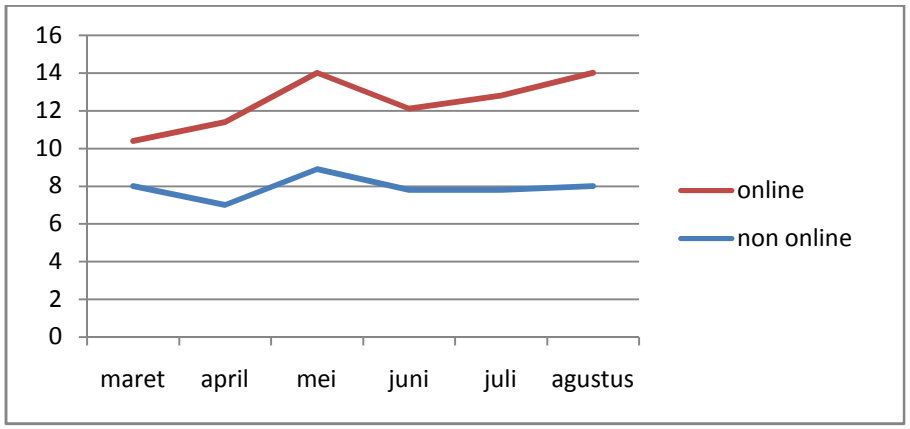
Seiring dengan perkembangan zaman, perusahan-perusahaan dagang di Indonesia dituntut bersaing lebih meningkatkan kreativitas didalam perkembangannya. FIM STORE yang bergerak dibidang industri perdagangan *shoes*/sepatu yang sangat memerlukan inovasi didalam melakukan program-program pemasarannya. Oleh karena itu dari sini bisa kita lihat betapa pentingnya kreativitas dalam mengembangkan suatu bisinis perdagangan sepatu dengan salah satu upayanya adalah mempromosikan produk dengan cara online melalui internet agar dengan mudah pelanggan membeli sebuah barang.

Electronic Commerce (*e-commerce*) didefinisikan sebagai proses pembelian dan penjualan produk jasa dan informasi yang dilakukan secara electronik dengan memanfaatkan jaringan komputer. Salah satu jaringan yang digunakan adalah internet, *electronic commerce* (perniagaan elektronik), sebagai bagian dari electronik bisnis (bisnis yang dilakukan dengan menggunakan elektronik transmisi).

FIM STORE adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri dan perdagangan sepatu dan kaos baik secara grosir maupun eceran. FIM STORE selaku pelaku usaha memasarkan produk salah satunya adalah dengan cara melalui media online dengan menjadi *member* di salah satu media iklan gratis di internet.FIM STORE ini dalam memasarkan produk dan jasanya adalah dengan menjadi *member*

disebuah media iklan di internet seperti TOKOBAGUS, KASKUS, FACEBOOK, INDONETWORK dan lain lain. Penjualan dengan menggunakan konsep *e-commerce* ini di tujukan untuk membantu FIM STORE dalam penjualannya. Salah satu cara meningkatkan luas daerah pemasaran adalah dengan menggunakan internet. Pemakaian teknologi internet pada saat ini telah sangat meluas dan memasyarakat. Teknologi internet yang berkembang dengan pesat dirasakan sangat dibutuhkan di berbagai bidang usaha. Internet dapat membantu perusahaan untuk memperoleh informasi secara cepat dan akurat, sehingga perusahaan dapat melakukan penjualan dan pemasaran dengan lebih cepat tanggap. alhasil penjual barang dan jasa melalui media tersebut perusahaan ini mendapatkan omset penjualan perbulannya kurang lebih mencapai 8-10 juta,

omset penjualan mereka dapat dilihat pada gambar berikut



Gambar 1.1 *peningkatan omset*

Dan dengan menggunakan media iklan ini ternyata omset yang di peroleh perusahaan meningkat dan mampu menjangkau pasar hingga luar pulau jawa dan

harapan perusahaan kedepannya mampu menembus pasar internasional. tetapi pada media online gratis ini FIM STORE belum dapat memaksimalkan penjualan produk mereka karena pada media ini juga banyak produk sejenis yang ditawarkan.Oleh karena itu pembangunan sistem penjualan melalui media web ini di harapkan dapat lebih meningkatkan tingkat penjualan.

FIM STORE sampai saat ini mencatat data pemesanan barang dengan manual dan belum memiliki data base yang memadai, karena sistem yang berjalan saat ini FIM STORE masih mencatat ulang nota penjualan mereka ke dalam aplikasi pengolahan tabel, sehingga sangat rentan terjadi kesalahan. Pembangun data base ini dimaksudkan untuk mempermudah dalam pembuatan laporan.

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis ingin membantu mengurangi terjadinya kelemahan tersebut dengan membuat suatu web penjualan yang berbasis *e-commerce*/penjualan online pada FIM STORE. Oleh karena itu maka penulis tertarik untuk menjadikan permasalahn tersebut sebagai bahan kajian dalam skripsi yang berjudul :

"**SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMESANAN BARANG PADA FIM STORE ".**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah yang dihadapi oleh FIM STORE, maka penulis mengidentifikasikan beberapa masalah dengan tujuan untuk memberikan solusi yang efektif dan efisien, diantaranya :

1.2.1 Identifikasi Masalah

1. Perusahaan masih belum mempunyai media alternatif sebagai media promosi produk dan jasanya. Hanya mengandalkan fasilitas media iklan online yang tersedia. Sehingga penjualannya tidak maksimal karena fasilitas di media iklan tersebut masih terbatas.
2. Pencatatan data pemesanan dan penjualan masih manual sehingga masih ada data yg tidak tercatat karena masih melakukan pencatatan ulang ke dalam aplikasi pengolahan data tabel tesebut, akibatnya masih ada data yang terlewat/ tidak tercatat.
3. Adanya keterbatasan penyampaian informasi pemesanan produk karena selama ini para konsumen hanya mengetahui pesanan produk dari media online gratis tersebut yang juga banyak menyediakan produk sejenis dan datang langsung ke tempat.

1.2.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana perancangan web penjualan dan pemesanan barang pada FIM STORE.
2. Bagaimana perancangan database pencatatan pemesanan dan penjualan barang yang akurat pada FIM STORE.
3. Bagaimana cara penyampaian informasi produk kepada masyarakat luas sehingga masyarakat luas mengenal produk FIM STORE.

4. Melakukan pengujian terrhadap web dengan menggunakan *black box* untuk mengetahui apakah web sudah berjalan sesuai atau belum.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah membuat sistem informasi penjualan dan pemesanan pada FIM STORE, guna mempermudah perusahaan dalam proses mempromosikan produk dan jasanya.

1.3.2 Tujuan Penelitian

tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk merancang web penjualan online pada FIM STORE.
2. Untuk merancang database penjualan yang akurat pada FIM STORE agar tidak terjadi lagi salah dalam pencatatan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka hasil dari penelitian ini diharapkan, memberikan informasi kepada masyarakat untuk menjadi pelanggan di FIM STORE dengan keberadaan website ini nantinya. Juga dari penelitian ini diharapkan dapat memperkaya pengetahuan tentang dunia bisnis khusunya bisnis online dan elektronik yang lagi marak dan mengglobal didunia khususnya di Indonesia. Adapun kegunaan dari penelitian ini dapat berguna di lingkungan praktis dan lingkungan akademis.

1.4.1 Kegunaan Praktis

Adapun kegunaan praktis dari penyusunan proposal ini adalah :

1. Membantu perusahaan agar lebih cepat menjual produknya dan memasarkannya lebih luas lagi.
2. Dapat membantu Bag.Pemasaran FIM STORE dalam meningkatkan efektifitas dalam sistem penjualannya.
3. Mempermudah calon konsumen dalam berbelanja online.

1.4.2 Kegunaan Akademis

Adapun kegunaan akademis dari penyusunan proposal ini adalah :

3. Dapat mengembangkan ilmu yang telah didapatkan oleh penulis selama perkuliahan.
4. Dapat berguna bagi pihak-pihak yang memerlukan baik sebagai referensi, bahan pembanding, maupun sebagai bahan rujukan untuk mengadakan penelitian lebih lanjut.

1.5 Batasan Masalah

Sehubungan dengan hal ini penulis membatasi ruang lingkup dalam penelitian agar mendapatkan hasil yang maksimal. Ruang lingkup yang dilakukan penulis hanya dibatasi pada saat penulis melakukan penelitian pada bagian penjualan dan pemesanan barang pada FIM STORE di antaranya :

1. Pemesanan dan penjualan barang pada FIM STORE
2. Pencatatan data penjualan dan pemesanan yang masuk pada FIM STORE

3. sistem informasi penjulan berbasis *web*, dimana website yang di buat hanya berisi tentang informasi produk – produk.

4. Sistem Pembayaran dalam Sistem informasi penjulan berbasis *web* pada FIM STORE adalah Sistem Transfer antar rekening bank untuk semua konsumen di seluruh indonesia.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada FIM STORE yang berada di JL.DipatiUkur no 84 . Adapun jadwal penelitiannya sebagai berikut :

Tabel 1.1 Jadwal Penelitian 2012

	KEGIATAN	AGUST			SEPTEMBER				OKTOBER				NOVEMBER			
	MINGGU	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Identifikasi kebutuhan pemakai															
	Observasi	■	■													
	Wawancara			■												
2	pembuatan prototype															
	Analisis kebutuhan				■	■	■	■								
	Perancangan sistem					■	■	■								
	Pembuatan								■	■						
	Pembuatan									■	■					
	Pembuatan DFD									■	■					
	Pembuatan Kasus									■	■					
3	Menguji prototype															
	Pengujian dengan											■	■			
	Mengevaluasi											■	■			
	Memperbaiki														■	■
4	Mengembangkan versi Produksi														■	■