BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG PENELITIAN

Di dalam dunia bisnis penjualan dan pemasaran merupakan bagian yang sangat penting sehingga banyak cara yang ditempuh oleh perusahaan untuk memperbaiki sistem penjualan dan pemasaran yang mereka miliki mulai dari cara tradisional sampai cara yang modern. Seiring dengan berkembangnya teknologi yang sangat pesat, banyak sekali perusahaan- perusahaan yang memanfaatkan teknologi untuk memperbaiki sistem penjualan dan pemasaran peusahaan mereka, melihat banyak sekali hal yang menjanjikan dari pendayagunaan teknologi khususnya teknologi informasi.

Penjualan elektronik atau yang akrab di sebut *e-commerce* (electronic commerce) merupakan suatu konsep yang sangat berkembang dalam dunia teknologi informasi. Perkembangan *e-commerce* ini membawa banyak perubahan terhadap sektor aktivitas bisnis yang selama ini dijalankan di dunia nyata. Perubahan tersebut ditandai dengan adanya sejumlah upaya dari sektor aktivitas bisnis yang semula berbasis di dunia nyata (*real),* kemudian mengembangkan ke dunia maya (*virtual).*

Penggunaan sistem ini sebenarnya dapat menguntungkan banyak pihak, baik pihak konsumen, produsen maupun penjual atau (*retail).* e-commerce menyediakan banyak kemudahan dan kelebihan di bandingkan dengan konsep pemasaran konvensional. Selain bisa menjadi lebih cepat, lewat internet barang dan jasa yang disediakan biasanya lebih komplit. Selain itu, biasanya informasi tentang barang dan

jasa tersedia secara lengkap, sehingga walaupun tidak membeli secara *on-line*, konsumen bisa mendapatkan banyak informasi penting dan akurat untuk memilih suatu produk atau jasa yang akan diinginkan.

Begitu pula dengan RIDO KOMUNIKA, perusahaan ini bergerak di bidang penjualan handphone. Perusahaan RIDO KOMUNIKA ingin mengimplementasikan sistem informasi e-commerce dalam hal promosi penjualan produk mereka untuk meningkatkan jumlah profit perusahaan, dikarenakan sistem promosi dan penjualan barang yang dilakukan sekarang hanya menggunakan media promosi dari relasi kerja yang terbatas, dan walaupun sudah melakukan promosi menggunakan *leaflet* dan *pamphlet* tetap saja hasilnya kurang memuaskan karena hanya terbatas untuk lingkungan disekitarnya saja tidak mencakup semua.

Pada saat ini sistem pemesanan, penjualan barang, promosi yang di terapkan di RIDO KOMUNIKA masih dilakukan secara *konvensional*, seperti pencatatan pemesanan dan penjualan dilakukan dengan di tuliskan di buku besar pemesanan dan penjualan dan media promosi hanya melalui *pamphlet* atau *leaflet*

Dalam skripsi ini penulis akan membuat suatu sistem informasi berbasis web yang bertujuan untuk meningkatkan efesiensi dan efektifitas promosi dan sekaligus untuk meningkatkan kinerja dan profit perusahaan. Maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dan mencoba menerapkan sistem e-commerce pada RIDO KOMUNIKA yang disusun dalam bentuk Skripsi dalam judul

“SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMASARAN HANDPHONE BERBASIS WEB DI RIDO KOMUNIKA “ .

1.2. IDENTIFIKASI DAN RUMUSAN MASALAH

Adapun identifikasi dan rumusan masalah pada RIDO KOMUNIKA diantaranya sebagai berikut:

1.2.1 Identifikasi Masalah

Setelah penulis melakukan penelitian dan berdasarkan latar belakang penelitian diatas maka permasalahan yang dapat diidentifikasi adalah :

1. Kurang efektif dan efisennya media promosi yang diterapkan pada saat ini di RIDO KOMUNIKA yang menyebabkan kurangnya order produk dari konsumen sehingga dibutuhkan media alternatif untuk promosi.
2. Penulisan data Pemesanan dan penjualan masih menggunakan buku besar yang di tulis tangan yang dapat menyebabkan terjadinya duplikasi data atau redudansi serta tidak terorganisir dengan baik.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka penulis merumuskan indentifikasi masalah dalam dua hal, yaitu :

1. Bagaimana sistem penjualan dan pemasaran yang sedang berjalan di RIDO KOMUNIKA.
2. Bagaimana Merancang sebuah sistem informasi pemasaran dan penjualan handphone berbasis web agar dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas dan sekaligus dapat meningkatkan profit perusahaan.

1.3. MAKSUD DAN TUJUAN PENELITIAN

Maksud dan tujuan penelitian dapat diuraikan sebagai berikut:

1.3.1 Maksud Penelitian

Merancang suatu sistem informasi sebagai media alternatif yang bersifat skalabilitas dari sisi pemesanan, promosi dan penjualan produk yang akan disediakan sehingga dapat membantu perusahaan agar dapat meningkatkan profit perusahaan dan juga meningkatkan kinerja dan efektifitas perusahaan dengan cara pengkomputerisasian pada bagian pemesanan, promosi dan penjualan produk.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan Penulis melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem penjualan dan pemasaran handphone yang sedang berjalan di RIDO KOMUNIKA

2. Untuk merancang sistem informasi promosi dan penjualan produk yang berbasis *e-commerce* sebagai media alternatif agar dapat bekerja lebih efektif dan efisien dan diharapkan dapat meningkatkan order dan penjualan produk.

1.4 KEGUNAAN PENELITIAN

1.4.1 Kegunaan Praktis

1. Bagi Perusahaan

a. Meningkatkan Popularitas dan kinerja perusahaan agar lebih efektif dan efisien.

b. Mempermudah pelanggan dalam mendapatkan informasi tentang perusahaan.

c. Mempermudah konsumen dalam mengakses informasi produk atau jasa.

d. Memperluas jangkauan pangsa pasar.

e. Meningkatkan proses pemasaran dengan katalog online yang lengkap.

1.4.2 Kegunaan Akademis

a. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang didapat dan dapat menambah pengetahuan penulis tentang perancangan sistem informasi *e-commerce*.

b. Bagi Pembaca

Sebagai literatur bagi mahasiswa lain yang akan membuat skripsi, yang berhubungan dengan sistem informasi Penjualan jasa dan produk berbasis web atau *e-commerce*.

1.5 BATASAN MASALAH

Agar penelitian dalam tugas akhir ini lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan, maka perlu adanya pembatasanan masalah, yaitu:

1. Implementasi sistem *e-commerce* pemasaran dan penjulan produk dengan bahasa dasar Indonesia.
2. Dalam Skripsi ini penulis hanya menampilkan rancangan sistem yang hanya menampilkan halaman depan, tentang katalog produk, halaman manajemen admin dan member, halaman pemesanan produk, halaman untuk penjualan serta laporan penjulan.
3. Sistem pemesanan dilakukan dengan cara mendaftar terlebih dahulu di halaman *Login* pembeli.
4. Proses pembayaran dilakukan dengan cara transfer melalui rekening dan tidak menggunakan kartu kredit.

5. Pengiriman barang yang sudah dibeli dikirim menggunakan jasa layanan.

6. Asumsi barang selalu ada dalam stok.

7. Tidak membahas retur pembelian barang.

1.6 LOKASI DAN WAKTU PENELITIAN

1.6.1 Lokasi studi kasus

Lokasi : TOKO RIDO KOMUNIKA

Alamat: Jl.Raya Laswi No.268-270 Majalaya Bandung

1.6.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Objek penelitian dilakukan di TOKO RIDO KOMUNIKA dengan keterangan sebagai berikut:

Lokasi : TOKO RIDO KOMUNIKA

Alamat: Jl.Raya Laswi No.268-270 Majalaya Bandung

Waktu : ± 6 bulan

Waktu jadwal penelitian diawali dengan pembuatan surat permohonan melakukan penelitian lalu melakukan penelitian tahap awal, dan agar lebih jelasnya dapat dilihat pada table penjadwalan sebagai berikut:

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Nama Kegiatan	2013															
		Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mendengarkan Kebutuhan User : a. Observasi b. Interview																
2	Membagun Sistem : a. Desain Aplikasi b. Pengcodingan																
3	Pengujian Sistem : a. Pengujian Proses Pemesanan b. Pengujian Proses konfirmasi																
4	Implementasi & dokumentasi.																