BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan semakin majunya perkembangan teknologi informasi dan komputer, maka kebutuhan manusia akan informasi pun semakin meluas. Salah satu cara untuk mendapatkan informasi adalah dengan memanfaatkan fasilitas internet. Dengan internet kita dapat menghemat ruang dan waktu. Sehingga informasi yang diinginkan dapat ditemukan tanpa harus meninggalkan tempat dan aktivitas rutin kita.

Internet merupakan salah satu media elektronik yang memberi kemudahan dan informasi dalam melaksanakan aktivitas-aktivitas bisnis, perniagaan, dan aktivitas lainnya . Oleh karena itu pada era sekarang ini banyak perusahaan yang telah memanfaatkan jasa pelayanan internet untuk menunjang kegiatan bisnisnya, seperti misalnya sebagai media promosi yang dapat diakses seluruh dunia dan dalam waktu 24 jam.

Salah satu media yang mendukung penyampaian informasi ini secara *global* sehingga dapat membantu dalam perkembangan teknologi informasi adalah *internet*. Dimana media ini menjadi media yang sangat efektif dalam penyampaian dan pengolahan informasi. Hingga saat ini internet semakin banyak digemari, dapat dirasakan bahwa setiap pengguna ingin lebih cepat mendapatkan informasi-informasi terbaru, berita-berita yang dibutuhkan dan juga untuk berhubungan dengan orang lain.

Suma Computer merupakan perusahaan yang melayani penjualan komputer, maintenance, accessoris, networking, up grade, service, Dalam melakukan pengiriman produk, perusahaan ini menggunakan jasa ekspedisi yang terpisah atau konsumen datang langsung ke toko atau jika pemesanan dilakukan dalam jumlah yang besar. Dalam melakukan kegiatannya perusahaan ini masih menggunakan proses konvensional, sehingga terjadi masalah dalam penyampaian informasi, konsumen yang datang ke Suma Computer tidak selalu mendapatkan barang yang di inginkan karena Suma Computer tidak selalu menyetok barang atau komputer dengan spesifikasi tertentu dan itu harus di lakukan pemesanan terlebih dahulu, hal itu terjadi biasanya dikarenakan harga barang sangat mahal (jarang dibeli) atau barang tersebut sudah langka (barang lama), Suma Computer sendiri tidak pernah mengetahui atau tidak pernah mencatat dan mendata jumlah persediaan barang yang ada di perusahaan sehingga setiap konsumen yang melakukan pemesanan barang, bagian penjualan terlebih dahulu harus melakukan pengecekan barang secara fisik, hal tersebut sangat menbutuhkan banyak waktu yang menyebabkan pelanggan menunggu lebih lama dan memungkinkan pelanggan pindah ke toko yang lain dan jika pemesanan barang dalam jumlah besar maka bagian penjualan harus melakukan pemesanan barang ke supplier terlebih dahulu.

Dalam pembukuan, Suma Computer tidak pernah mendata jumlah dan jenis barang yang dijual dalam sehari atau sebulan karena lebih fokus kepada total jumlah penjualan dan untung dalam sebulan sehingga perusahaan tidak pernah mendata barang yang paling sering di beli dalam satu atau dua bulan terahkir hanya

mengandalkan keterampilan atau keahlian bagian penjualan dalam menawarkan barang.

Dokumen – dokumen yang ada pada perusahaaan saat ini belum terintregasi sehingga membutuhkan banyak waktu dalam pembuatan laporan barang yang telah terjual.

Pelanggan seringkali sulit untuk mengakses informasi tentang produk dan harga terbaru, dimana sangatlah tidak mungkin untuk menyampaikan harga ratusan produk secara detail terhadap pelanggan, saingan dalam penjualan barang yang sama semakin banyak terutama di lingkungan sekitar Suma Computer karena lokasi atau tempat toko Suma Komputer merupakan salah satu pusat penjualan komputer dan lebih dari 50 toko yang sama di sekitaran Suma Computer, untuk pemesanan biasanya di lakukan melalui telepon dan itu bagi pelanggan yang sudah pernah melakukan transaksi di Suma Komputer karena tidak menyebarkan brosur hanya iklan di sekitar toko jadi konsumen sulit untuk mencari atau mengetahui keberadaan Suma Komputer. Akibatnya pelanggan seringkali kesulitan dalam mendapatkan informasi mengenai produk yang dibelinya, pelanggan sering menghabiskan waktu untuk keliling-keliling dari toko satu ketoko yang lain untuk membandingkan harga, biasanya transaksi dapat terjadi jika bagian penjualan dapat merayu atau bernegosiasi dengan calon pembeli. Selain itu produk-produk yang dipesan seringkali mengalami keterlambatan karena penyampaian informasi tenggang waktu pengiriman yang tidak efektif. Hal ini sangat menyulitkan dan membutuhkan waktu

yang banyak bagi konsumen. Selain itu perusahaan ini masih menghadapi masalah kurangnya jangkauan pemasaran.

Jumlah transaksi pada Suma Computer dalam sehari = 15 sampai 30 transaksi perhari dan ≥ 500 tansaksi dalam sebulan.Berikut ini adalah tabel penjualan yang terdapat di Suma Komputer selama satu tahun terakhir.

Tabel 1.1 Data Penjualan Suma Computer

No.	**Bulan (2012)**	**Total Penjualan (Rp)**
1	Januari	100.306.000
2	Februari	104.577.000
3	Maret	124.342.000
4	April	88.873.000
5	Mei	62.584.000
6	Juni	40.830.000
7	Juli	80.525.000
8	Agustus	20.543.000
9	September	41.573.000
10	Oktober	35.573.000
11	November	67.932.000
12	Desember	53.214.000
Total		819.872.000

Sumber : Dokumen Suma Computer

Dilihat dari tabel penjualan di atas, dapat disimpulkan bahwa di Suma Computer terjadi pasang surut penjualan tergantung pada banyaknya konsumen yang membeli atau memesan komputer, maintenance, accessoris, networking. Dengan rata-rata pendapatan dalam setahun seperti tabel di atas sangat disayangkan jika perusahaan masih menggunakan penjualan konvensional yaitu dengan cara para pembeli (konsumen) harus datang langsung ke tempat penjualannya. Dikarenakan informasi yang disampaikan tidak mengunakan media apapun, misalnya media masa, atau memanfaatkan kemajuan teknologi.,

Berdasarkan data penjualan dan permasalahan yang ada di Suma Computer, hal inilah yang melatar belakangi terciptanya keinginan untuk membuat sebuah perangkat lunak sebagai alat pengembangan bisnis penjualan komputer. Maka peneliti membuat suatu usulan penelitian dengan judul **“ SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMASARAN BERBASIS *WEB* PADA SUMA COMPUTER ”**.

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 latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka penulis mengidentifikasikan masalah – masalah yang ada sebagai berikut :

1. Sistem penjualan barang masih bersifat konvensional, dalam artian konsumen atau pembeli harus datang langsung ke tempat tersebut sehingga akan menyulitkan konsumen terutama yang berada jauh dari Suma Computer.

2. Konsumen yang datang ke Suma Computer tidak selalu mendapatkan barang yang mereka inginkan, karena barang lagi kosong atau barang tersebut langka(barang lama).

3. Setiap pesanan terutama pesanan dalam jumlah besar, bagian penjualan terlebih dahulu harus mengecek barang secara fisik yang membutuhkan banyak waktu dan sering mengakibatkan konsumen pindah ke toko yang lain.

4. Konsumen masih merasa bingung akan harga barang yang ingin di beli karena kurangnya informasi akan harga barang tersebut.

5. Suma Computer perlu menyediakan media promosi alternatif penjualan produk sehingga dapat melakukan proses penjualan lebih tepat sasaran dan memudahkan konsumen baik dari segi waktu dan biaya dalam mendapat informasi terutama bagi konsumen yang berada jauh dari Suma Computer.

6. Persaingan yang sangat ketat karena terdapat lebih dari 50 toko di sekitaran toko Suma Compuer yang melakukan penjualan barang yang sama.

7. Pemesanan biasanya di lakukan melalui telepon dan itu bagi pelanggan yang sudah pernah melakukan transaksi di Suma Komputer karena Suma Computer tidak menyebarkan brosur hanya iklan di sekitar toko jadi konsumen sulit untuk mencari atau mengetahui keberadaan Suma Komputer

1.2.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi yang telah diajukan, maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem yang sedang berjalan di Suma Computer.
2. Bagaimana merancang aplikasi penjualam berbasis web yang di ajukan ke Suma Computer.
3. Bagaimana pengujian aplikasi penjualam berbasis web dalam menunjang penjualan produk secara online di Suma Computer.
4. Bagaimana implementasi aplikasi penjualam berbasis web di Suma Computer.

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 dari penelitian ini adalah membangun aplikasi penjualan dan pemasaran berbasis web di Suma Computer.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang dapat diperoleh dengan dilakukannya penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana Sistem Informasi Penjualan dan Pemasaran yang sedang berjalan saat ini di Suma Computer.

2. Untuk membuat perancangan aplikasi penjualan dan pemasaran berbasis web sesuai dengan kebutuhan pelanggan, karyawan dan pihak yang berkaitan dengan Suma Computer.

3. Untuk melakukan pengujian terhadap aplikasi penjualam berbasis web pada Suma Computer.

4. Untuk melakukan tahap implementasi yang sesuai untuk menentukan kualitas dari aplikasi penjualan dan pemasaran berbasis web pada Suma Computer.

1.4. Kegunaan Penelitian

Kegiatan penelitian di Suma Computer ini mempunyai beberapa kegunaan yang diharapkan dapat membantu semua pihak yang dituju. Kegunaan dari penelitian ini dibagi menjadi dua, yaitu kegunaan praktis dan kegunaan akademis, dan penjelasannya seperti pada sub bab berikut :

1.4.1. Kegunaan Praktis

1. Bagi Suma Computer, dengan adanya sistem informasi penjualan berbasis web ini diharapkan masyarakat luas dapat mengetahui Suma Computer sehingga dapat meningkatkan penjualan atau transaksi bagi perusahaan dan memperluas area pemasaran.

2. Mempermudah konsumen dalam hal melakukan pembelian barang dan mengakses informasi , sehingga konsumen tidak perlu datang secara lansung ke Suma Computer untuk melihat ataupun melakukan pembelian barang.

1.4.2. Kegunaan Akademis

Kegunaan akademis dari penelitian ini adalah bagi penulis dalam melaksanakan penelitian untuk menyelesaikan laporan Skripsi sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan S1 Program Studi Sistem Inforasi Fakultas Teknik Universitas Komputer Indonesia, penulis dapat memperoleh ilmu pengetahuan tentang masalah-masalah yang dihadapi oleh suatu perusahaan khususnya perusahaan yang bersangkutan dan dengan adanya hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada peneliti lain dalam kajian yang sama sekaligus sebagai referensi di dalam penulisan.

1.5. Batasan Masalah

Agar penelitian yang dilakukan lebih terarah sesuai dengan tujuan penelitian, mudah dalam pengumpulan dan pengolahan data, analisa serta menarik kesimpulan, maka ruang lingkup penelitian ini dibatasi sebagai berikut :

1. Sistem yang dirancang adalah penjualan dan pemasaran
2. Jika konsumen tidak melakukan konfirmasi kepada Suma Komputer selama 2 x 24 jam maka data pemesanan barang akan dihapus secara otomatis oleh

sistem dan konsumen wajib melakukan pemesanan kembali jika ingin melakukan transaksi pembelian secara online

3. Tidak membuat laporan untuk mengkelompokan barang laris atau tidak.

4. Tidak menangani masalah pajak (PPN).

5. Untuk sementarna hanya melayani pemesanan dari dalam negri meliputi Jawa Barat dan sebagian dari wilayah Jakarta.

6. Pembayaran dilakukan melalui transfer via bank yang telah ditentukan.

7. Pembuatan laporan disesuaikan dengan database yang dirancang.

8. Data barang yang akan dijual adalah data barang yang terdapat pada bagian penjualan, sehingga bagian penjualan selalu memiliki stok barang untuk dijual.

9. Untuk pengiriman barang, akan dilakukan setelah pemesan melakukan pembayaran dan mengkonfirmasikan ke pihak Suma Computer.

10. Barang akan di kirim sesuai dengan alamat yang telah di cantumkan ketika melakukan pendaftaran.

11. Berat dan ongkir barang telah ditentukan oleh admin, untuk berat telah dilakukan pembulatan ke atas oleh admin, dan untuk ongkos kirim telah di sesuaikan dengan ongkos kirim menggunakan JNE sesuai dengan kota pada profil pelanggan.

12. Pembayaran yang sudah berstatus lunas akan di setujui jika admin Suma Computer telah mengirim pesan pemberitahuan pengiriman barang, jika

pembayaran yang dilakukan tidak benar maka admin berhak merubah status pesanan menjadi PESAN tanpa pemberitahuan, jadi konsumen yang yang sudah melakukan pembayaran harus selalu mengecek status pesanan pada daftar transaksi yang telah tersedian di menu member dan jika status berubah menjadi PESAN maka konsumen harus melakukan pembayaran ulang dengan nominal yang telah ditentukan oleh sistem sesuai dengan harga dan ongkoskirim pesanan .

13. Diasumsikan supplier yang telah tertera di database produk selalu memiliki barang yang di butuhkan Suma Computer.

14. Tidak membahas tentang pemblian barang ke supplier

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian mengenai pengembangan sistem informasi ini dilakukan di Toko Suma Computer yang bertempat di Kandaga Computer Center, Jln.A.Yani No.416 Lt.Dasar Kav,BB-6,Telp (022)7202698. Waktu / jadwal penelitian ini dilakukan selama kurang lebih 5 bulan yaitu dimulai dari 9 Februari 2013 sampai dengan 31 Juni 2013, dengan tahapan sebagai berikut :

Tabel 1.2 Jadwal Penyelesaian

NO	Kegiatan Penelitian	Tahun 2013																			
		Februari				Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4

1	Identifikasi Kebutuhan Pemakai	
	Observasi	
	Wawancara	
2	Membuat Prototype	
	Perancangan Prosedur	
	Perancangan Diagram	
	Perancangan Program	
3	Menguji Prototype	
4	Memperbaiki Prototype	
5	Mengembangkan Versi Produkasi	