BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian.

Seperti yang kita ketahui, dewasa ini arus informasi berjalan dengan cepat seiring dengan semakin pesatnya arus teknologi yang semakin berkembang. Hal ini ditandai dengan semakin banyaknya peralatan yang serba canggih dan praktis.

Munculnya sistem komputer sangat membantu dalam pemecahan masalah terutama dalam hal pengolahan data agar didapatkan informasi yang akurat, relevan, cepat dan mudah didapatkan. Hampir semua instansi-instansi baik yang bersifat negeri/pemerintah maupun bersifat swasta menggunakan sistem komputer. Dengan adanya jaringan internet juga memudahkan bagi semua orang untuk mendapatkan informasi.

Persaingan dalam bisnis dewasa ini semakin meningkat. Untuk dapat menggunguli dalam persaingan tersebut, masing-masing perusahaan perlu meningkatkan pelayanan yang diberikan terhadap konsumen untuk dapat memikat dan memberikan kepuasan terhadap mereka dengan fasilitas yang baik. Salah satunya dalam hal penjualan barang seperti *airsoft gun*, dimana sekarang pembelian barang dapat dilakukan secara online melalui jaringan internet.

Airsoft72 merupakan salah satu perusahaan atau toko yang bergerak di bidang penjualan alat olah raga atau mainan yaitu *airsoft gun*. Berdirinya perusahaan atau toko ini berawal dari *hobby* si pemilik perusahaan yang mengkoleksi berbagai macam unit replika senjata api seperti *airsoft gun*.

Sehingga pemilik terpikirkan untuk membuat suatu perusahaan atau toko yang menjual berbagai macam jenis unit airsoft gun dengan berbagai jenis dan merk.

Airsoft72 memasarkan dan mempromosikan produknya dengan cara membuat selembaran yang berisikan katalog produk dengan menyertakan nama produk, merk produk, dan harga produk yang diberikan secara langsung pada pengunjung dan para komunitas *airsoft gun* yang berada di Bandung.

Dalam menjalankan aktivitas penjualan produknya, Airsoft72 masih memiliki beberapa kendala di antaranya sulitnya konsumen dalam memperoleh informasi mengenai spesifikasi produk *airsoft gun* yang dijual. Perusahaan atau toko ini hanya dikenal oleh konsumen yang berada di dalam kota saja sehingga pemasarannya sangat sempit. Pengolahan data penjualan masih berupa arsip atau berkas-berkas yang dicatat secara manual sehingga menyulitkan perusahaan dalam pencarian atau pengelolaan data yang akan dibutuhkan.

Airsoft72 saat ini belum memiliki sistem penjualan berbasis *website* untuk media promosi terhadap produk-produk yang mereka miliki, terutama dalam masalah proses penjualan secara *online*, dan sistem penjualan yang dipakai di Airsoft72 sekarang ini masih memakai sistem konvensional, yaitu pembeli yang harus datang langsung ke Toko.

Diharapkan dengan dibangunnya sistem informasi penjualan *E-Commerce* ini dapat meningkatkan sistem penjualan secara maksimal guna meningkatkan keuntungan yang lebih kepada perusahaan atau toko dan menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang sering terjadi di Airsoft72 serta sebagai salah

satu alternatif dalam proses bisnis. Sistem informasi yang akan di bangun yaitu berupa aplikasi *E-Commerce*.

Berdasarkan latar belakang dan masalah-masalah yang sering terjadi di perusahaan yang telah di kemukakan oleh penulis sebelumnya, inilah yang menjadi suatu pertimbangan untuk mengambil keputusan untuk terciptanya ide untuk membuat sebuah sistem informasi yang baru sebagai alat penjualan dan pemasarannya yaitu berupa layanan *E-Commerce* di Airsoft72. maka penulis mengambil judul skripsi hasil penelitian, yaitu : **"SISTEM INFORMASI PENJUALAN AIRSOFT GUN BERBASIS WEB DI AIRSOFT72"**

1.2. Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah.

Identifikasi masalah adalah salah satu proses penelitian yang bisa dikatakan paling penting diantara proses penelitian lainnya, sebab dari identifikasi masalah-masalah yang ada maka penulis dapat mengetahui apa yang dibutuhkan dari objek penelitian ini. Sedangkan rumusan masalah adalah ungkapan yang dapat menegaskan apa yang menjadi permasalahan dari penelitian yang dilakukan.

1.2.1. Identifikasi Masalah.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan-permasalahan yang telah di kemukakan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah- masalah yang sering muncul di Sistem Informasi penjualan yang sedang berjalan ini berkaitan dengan Sistem Informasi penjualam *E-Commerce* yang akan dibuat pada Airsoft72, diantaranya :

1. Airsoft72 belum memiliki sistem penjualan produk melalui website. Dengan kata lain sistem penjualan yang ada saat ini masih sebatas melayani penjualan langsung di Toko.
2. Kurang begitu variatifnya media promosi sehingga menyulitkan konsumen yang ingin memperoleh informasi yang tepat mengenai spesifikasi dan jenis-jenis produk yang ditawarkan di Airsoft72.
3. Pengolahan data penjualan masih belum tertata dengan baik, sehingga dikhawatirkan data-data penjualan akan hilang serta menyulitkan dalam percarian data-data penjualan.

1.2.2. Rumusan Masalah.

Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka penulis merumuskan beberapa beberapa masalah, yaitu :

1. Bagaimana sistem informasi penjualan *Airsoft gun* yang sedang berjalan di Airsoft72.
2. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan berbasis *Website E-Commerce* yang diusulkan di Airsoft72.
3. Bagaimana pengujian sistem informasi penjualan berbasis *Website E-Commerce* yang diusulkan di Airsoft72
4. Bagaimana implementasi dari sistem informasi penjualan berbasis *Website E-Commerce* yang diusulkan di Airsoft72..

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.

Maksud dan tujuan penelitian dalam sebuah penelitian adalah untuk menentukan arah dari penelitian yang dilakukan agar proses penelitian menjadi lebih mudah dan terfokus.

1.3.1. Maksud Penelitian.

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi yang digunakan dalam perancangan sistem informasi berbasis Website E-Commerce di Airsoft72, menganalisa dan membangun suatu sistem informasi penjualan airsoftgun berbasis web sebagai sarana pemasaran dan penjualan pada Airsoft72 sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan pemesanaan ke arah yang lebih baik dengan pemanfaatan sumber daya yang efektif.

1.3.2. Tujuan Penelitian.

Adapun tujuan penulis melaksanakan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui sistem informasi penjualan yang sedang berjalan di Airsoft72.
2. Menyediakan media promosi dan pemasaran berupa layanan *E-Commerce* agar lebih optimal dan terorganisasi dengan baik lagi atas produk yang di tawarkan oleh Airsoft72.

3. Untuk memudahkan konsumen dalam melakukan proses pemesanan atau pembelian produk sehingga konsumen dapat bertransaksi dimanapun konsumen berada tidak terbatas oleh tempat dan waktu.
4. Untuk mengimplementasikan *Website E-Commerce* di Airsoft72.

1.4. Kegunaan Penelitian.

Kegunaan penelitian ini untuk hal-hal yang penting dari hasil dilakukannya sebuah penelitian. Penelitian yang dilakukan diharapkan bisa memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait

1.4.1. Kegunaan Akademis.

Kegunaan akademis dari penelitian ini adalah :

1. Untuk dijadikan sebagai kajian perbandingan antara ilmu yang didapat di bangku kuliah dan dilapangan.
2. Sebagai salah satu bahan referensi bagi para penulis maupun pembaca untuk lebih mengembangkan ilmu pengetahuan.
3. Untuk menambah wawasan bagi penulis dan pembaca.

1.4.2. Kegunaan Praktis.

Adapun kegunaan praktis dari penelitian ini adalah :

1. Diharapkan dengan dibuatnya website penjualan ini media promosi perusahaan semakin luas sehingga perusahaan dapat meraih omset lebih besar.
2. Memberikan kemudahan kepada konsumen yang ingin mendapatkan informasi serta melakukan transaksi pembelian.

1.5. Batasan Masalah.

Sangat pentingnya batasan masalah dan menjadi hasil akhir dari penelitian ini dan untuk menghindari permasalahan-permasalahan tidak meluas dan pembahasan penelitian ini menjadi lebih terarah, maka permasalahan akan dibatasi pada :

1. *Website E-Commerce* ini dibuat hanya untuk Airsoft72.
2. Ketentuan bertransaksi dibuat oleh Airsoft72 dan akan dicantumkan di *Website E-Commerce* ini dan apabila pembeli ingin melakukan transaksi harus terlebih dahulu membaca prosedurnya agar tidak terjadi kesalahan dalam bertransaksi.
3. *Website E-Commerce* ini hanya menyediakan fasilitas transaksi pembayaran dengan cara transfer melalui bank.
4. *Website E-Commerce* ini hanya membahas transaksi penjualan tidak termasuk pembelian ke supplier.
5. Pengiriman barang dilakukan melalui jasa pengiriman paket yaitu JNE.

6. Tidak ada retur barang, karena barang yg di kirim masih bersegel, perusahaan tidak bertanggung jawab atas kerusakan barang cacad pabrik, dan kerusakan saat pengiriman.

1.6. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian.

Berikut merupakan lokasi penelitian dan rencana waktu penelitian yang akan dilakukan :

1.6.1. Lokasi Penelitian.

Di bawah ini merupakan lokasi penelitian :

Nama Perusahaan / Toko : Airsoft72

Alamat Perusahaan : Jalan Cibeunying Landeuh No.72 Bandung

Telepon : 085624121000

Email : airsoft72@yahoo.com

1.6.2. Waktu Penelitian

Tabel 1.1. Jadwal Kegiatan Penelitiaan

Nama Kegiatan	Tahun 2013																	
	Februari		Maret				April				Mei				Juni			
	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Initiation																		
a. Observasi																		
b. Wawancara																		
2. Analisis																		
a. Analisis Sistem																		
b. Analisis Dokumen																		
c. Analisis kebutuhan User																		
3. Design																		
a. Pembuatan Prosedur																		
b. Pembuatan Flowmap																		
c. Pembuatan DFD																		

d. Pembuatan Kamus Data																	
4. Pengembangan Sistem																	
a. Menyesuaikan Prototype dengan keinginan user																	
b. Pembuatan Prototype																	
c. Pengujian Prototype																	
d. Implementasi Sistem																	
e. Testing Sistem Baru																	