BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Brain Distro yang mengembangkan label Brain membuka outletnya di Jalan Mataram Yogyakarta, belum lama ini dan tetap menawarkan konsep simpel pada kaos, celana, dompet dan tas.

Berdasarkan wawancara langsung dengan bagian *marketing* Brain Distro, diketahui bahwa sistem penjualan, pemasaran, dan promosi yang digunakan saat ini adalah dengan cara penyebaran iklan melalui brosur, dan *direct selling* kepada pelanggan atau toko-toko lain. Brain Distro mengalami beberapa kendala selama menggunakan sistem penjualan pada saat ini, yaitu mengalami kesulitan dalam proses penjualan produk-produk barang distro terhadap pelanggan yang berasal dari luar wilayah Yogyakarta. Selain itu, Brain Distro merasa sistem penjualan saat ini masih menggunakan cara penjualan yang konvensional, yakni untuk membeli produk-produk barang distro, pembeli harus datang langsung ke Brain Distro ataupun sebaliknya.

Brain Distro memiliki cukup banyak pelanggan di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya. Untuk target pasar kedepan harapan Brain Distro mencakup seluruh wilayah Indonesia. Namun dari hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa pelanggan, ditemukan ada beberapa pelanggan yang mengeluh akan kurangnya media transaksi pemesanan dan media transaksi penjualan di Brain Distro, serta

hingga saat ini untuk melakukan pemesanan produk-produk di Brain Distro, pelanggan masih menggunakan via telepon dan email.

Kegiatan di Brain Distro ini adalah memasarkan langsung produk-produk kepada perorangan yang berada didalam ataupun diluar wilayah Yogyakarta. Produk yang dipasarkan antara lain Kaos, baju, jaket, jeans pendek, jeans panjang, tas dan dompet. Maka dibutuhkan suatu sistem penjualan baru berbasis *web*, yang dapat membantu proses penjualan produk-produk barang distro antara Brain Distro dengan pelanggan, serta mempermudah dalam penyebaran informasi ataupun pemasaran keluar wilayah Yogyakarta, dan *Business To Consumer* (B2C) merupakan konsep penjualan yang tepat dengan mekanisme kerja yang ada di Brain Distro, dimana Business *To Consumer* (B2C) ini biasa diterapkan pada perusahaan baru yang tengah berkembang, dan melakukan pemasaran serta penjualan barang dengan skala kecil.

Berdasarkan data dan fakta yang ada, maka perlu dibangun sistem penjualan produk-produk barang distro berbasis *web* dengan konsep *Business To Consumer* (B2C) di Brain Distro Yogyakarta. Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penyusun mengambil pokok bahasan skripsi ini dengan judul: "**MEMBANGUN APLIKASI E-COMMERCE PADA BRAIN DISTRO YOGYAKARTA**".

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Melihat fenomena yang telah diuraikan pada latar belakang, maka permasalahan yang ada adalah sebagai berikut:

1. Brain Distro masih mengalami kesulitan dalam melakukan proses penjualan produk-produk terhadap orang yang berada di luar wilayah Yogyakarta.
2. Kurangnya media transaksi pemesanan dan media transaksi penjualan bagi Brain Distro serta bagi pelanggan untuk memesan produk-produk barang distro di Brain Distro.
3. Rekapitulasi Laporan Penjualan masih belum optimal.

1.2.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana Membangun Aplikasi *E-Commerce* Pada Brain Distro Yogyakarta agar dapat mempromosikan barang yang dijual.
2. Bagaimana Membangun Aplikasi *E-Commerce* Pada Brain Distro Yogyakarta agar dapat mengontrol pengelolaan penjualan.
3. Bagaimana Membangun Aplikasi *E-Commerce* Pada Brain Distro Yogyakarta agar dapat menghasilkan laporan harian, mingguan, bulanan atau tahunan yang akurat dan efektif.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud penulis melakukan penelitian ini adalah untuk membangun aplikasi *E-Commerce* Pada Brain Distro Yogyakarta.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari dibangunnya Aplikasi *E-Commerce* di Brain Distro ini antara lain:

1. Dapat mempermudah Brain Distro dalam melakukan proses penjualan produk-produk barang distro yang berada di luar wilayah Yogyakarta.
2. Mengubah cara penjualan yang konvensional menjadi lebih efektif dan efisien, dimana pembeli tidak harus datang ke Brain Distro ataupun sebaliknya.
3. Dapat menambah media transaksi pemesanan dan media transaksi penjualan bagi Brain Distro serta bagi pelanggan untuk memesan produk-produk barang distro di Brain Distro.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan dapat memberikan manfaat yang baik bagi penulis maupun pihak-pihak lain yang berkepentingan dengan penelitian ini:

1.4.1 Kegunaan Akademis

1. Untuk pengembangan ilmu guna memberi masukan kepada Program Studi Sistem Informasi dalam pengimplementasian pengajaran.
2. Dapat menambah wawasan informasi dan juga dapat menjadi bahan referensi khususnya bagi pihak-pihak yang berkaitan dengan hasil bahasan dalam penelitian ini untuk mengembangkan lebih jauh.
3. Mengukur kemampuan penulis dalam mengaplikasikan ilmu yang telah didapat dari bangku kuliah kedalam praktek kehidupan perusahaan secara nyata.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Memperkenalkan sistem penjualan terkomputerisasi pada Brain Distro Yogyakarta.
2. Sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan bagi Brain Distro dalam mengembangkan usahanya.

1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang diteliti, maka batasan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Data yang dapat diolah sistem penjualan ini meliputi: data user (admin, pelanggan), data produk, data kategori, data pemesanan, data ongkos kirim, data provinsi, data kota, dan laporan.
2. Proses yang dapat dilakukan oleh sistem penjualan ini antara lain: mengelola proses pemesanan, proses pembayaran, proses daftar pelanggan, proses pengolahan produk, proses pengolahan kategori, proses pengolahan provinsi, proses pengolahan kota, proses pengolahan admin dan pelanggan, proses pembuatan laporan serta menyajikan informasi stok produk..
3. Keluaran atau *output* yang dihasilkan dari sistem penjualan ini adalah informasi barang atau *stock*, informasi data pelanggan, informasi data pemesanan, informasi status pengiriman, informasi data status pembayaran, dan laporan penjualan.

4. Cara pembayaran pada sistem penjualan ini bisa menggunakan beberapa cara yaitu Transfer ke rekening bank yang telah disediakan.
5. Terdapat dua macam *user* yang dapat berinteraksi dengan sistem penjualan ini yaitu *User* yang mengelola sistem penjualan, dan pelanggan yang akan membeli Produk dari Brain Distro Yogyakarta.
6. Produk-produk barang distro yang dijual di Brain Distro, yaitu produk-produk barang distro yang berhubungan atau biasa digunakan dalam penjualan produk-produk distro.
7. Sistem penjualan ini hanya melayani pemesanan *online*.
8. Aplikasi pembangun yang digunakan adalah Macromedia Dreamweaver 8.
9. Bahasa Pemrograman yang digunakan adalah bahasa pemograman PHP dan Bahasa Pemrograman Java Script, dengan *database* My SQL.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.6.1 Lokasi

Penulis melakukan penelitian di Brain Distro, Jl. Mataram No. 92 Yogyakarta.

1.6.2 Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada tanggal 1 Maret 2013 sampai dengan selesai. Dari mulai pukul 08.00 sampai pukul 12.00 WIB. Adapun pelaksanaannya yaitu dari mulai hari senin sampai dengan jum’at.

Tabel 1.1 Jadwal Penelitian

No	Waktu Kegiatan	2013																			
		Maret				April				Mei				Juni				Juli			
1	Pengajuan Proposal																				
2	Pengambilan Data																				
3	Analisis																				
4	Desain																				
5	Coding																				
6	Testing																				
7	Dokumentasi																				