BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan ilmu teknologi informasi pada saat ini persaingan didunia bisnis semakin cepat dan ketat, dengan perkembangan teknologi informasi yang berkembang sangat pesat, tentunya penyajian informasi yang cepat dan akurat ini semakin dibutuhkan oleh berbagai pihak, baik kalangan pemerintah, kalangan swasta, maupun perorangan. Dan untuk menyajikan informasi tersebut dibutuhkan suatu media atau alat yaitu komputer.

Teknologi komputer merupakan salah satu sasaran utama yang dipakai suatu perusahaan, baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar seringkali membutuhkan suatu penyajian informasi yang akurat dan cepat di dalam menjalankan aktivitas kerjanya agar teratur, terarah, dan terintegrasi, oleh karena itu dengan adanya perancangan system informasi penjualan berbasis web dengan tujuan promosi diharapkan dapat membantu setiap instansi tersebut untuk mendapatkan suatu hasil yang diinginkan sesuai dengan tujuan serta cita-cita yang direncanakan.

Banyak perusahaan dalam skala besar maupun kecil yang saat ini menggunakan system komunikasi dari menggunakan,telepon, fax, hingga yang tercanggih saat ini yakni menggunakan akses *online* seperi email, website, dan lain-lain, hal ini tentunya diawali dari banyaknya sarana yang menyediakan fasilitas untuk melakukan akses secara *online* hanya dengan menggunakan media

internet menggunakan hardware modem flash atau modem adsl kita dapat menggunakan internet baik melalui laptop bahkan melaui telepon genggam dengan bebagai jenis dan fungsinya seperti smartphone, android dimana kita dapat mengakses berbagi informasi melalui aplikasi email untuk dapat mengakses data dimanapun kapanpun kita membutuhkan data tersebut hanya dengan memiliki *account email* pengiriman proses data baik itu berupa file dokumen, gambar hingga video player. Bersamaan dengan itu maka diawali dengan banyak sistem informasi berbasis *web* yang didalamnya menawarkan penjualan barang atau jasa untuk ditawarkan kepada konsumen sesuai kebutuhannya, ini dinakan dengan sitem penjualan barang berbasis *web*. Yaitu sebuah *website* yang berisikan informasi lengkap mengenai produk yang ditawarkan dan ini tentunya akan menjadi etalase yang sangat baik dan menarik sekaligus menjadi sumber informasi bagi konsumen yang dapat diakses layanan *website* tersebut dengan mudah. *Website* dapat diakses selama 24 jam dari tempat manapun di dunia yang terhubung dengan internet sehingga membuat jarak dan waktu dalam memasarkan produk tidak akan berpengaruh tanpa harus menempuh jalan pemasaran secara *face to face*. *Website* juga dapat berfungsi sebagai toko *online* yang dapat menjual barang kapanpun konsumen datang berkunjung, pemesanan akan diterima langsung dan dapat ditanggapi setiap saat tentunya ini akan sangat memudahkan konsumen dan pegawai perusahaan yang menggunakannya.

Kemajuan dalam perdagangan seperti saat ini yakni industri *garment* di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat, perkembangan *fashion* ini juga dipengaruhi oleh kebutuhan masyarakat yang semakin peduli dengan

penampilan yang disesuaikan dengan perkembangan jaman. Beberapa tahun kebelakang ini, busana muslim dan kerudung sudah banyak digemari oleh masyarakat yang *notabene* muslim. Mereka sudah mulai memahami jati diri mereka sebagai seorang muslimah yaitu harus menutup aurat demi menjadi seorang muslimah yang baik dan benar menurut ajaran Islam, masarakat juga meyakini akan keamanan dan kenyamanan dalam menggunakan busana muslim. Maka dari itu kini banyak sekali produsen busana muslim dan kerudung yang mulai menyediakan busana muslim meliputi aksesorisnya, untuk keperluan resepsi penting seperti acara keagamaan, kegiatan pendidikan juga sampai kepada mereka yang mejalani aktifitas sehari-hari.menggunakan busana muslim dan kerudung.

PT. Azalia Multi Kreasi adalah salah satu produsen yang mengembangkan bisnis dalam busana muslim, PT. Azalia Multi Kreasi hadir membawa identitas baru dalam industri busana muslim di Indonesia. Dengan pengalaman dan komitmen juga pengelolaan manajemen dalam memberikan yang terbaik bagi konsumen, meskipun PT. Azalia Multi Kreasi tergolong masih baru dalam karir pemasarannya akan tetapi PT. Azalia Multi Kreasi bertekad untuk menjadi *trendsetter* perusahaan busana muslim di Indonesia bahkan diseluruh dunia.

PT. Azalia Multi Kreasi adalah sebuah perusahaan yang mengaplikasikan mesin atau peralatan dan tenaga kerja untuk dapat memproses suatu bahan mentah menjadi barang jadi untuk kemudian dijual**,** selain itu PT. Azalia Multi Kreasi mendesain produknya disesuaikan dengan kebutuhan konsumen, tentunya dengan model dan bentuk busana yang sedang popular di dunia *fashion* .

Terlebih dengan produk yang ditawarkan PT. Azalia Multi Kreasi mempunyai kualitas yang *relatif* bagus, itu yang menjadikan perusahaan ini berani bersaing dengan perusahaan lain, yang tentunya menjual dan memproduksi barang yang sejenis. PT. Azalia Multi Kreasi menawarkan beberapa produk *primer* yaitu kerudung Cassual, kerudung sekolah dan produk *sekunder* yakni busana muslim pria dan wanita, tetapi untuk saat ini perusahaan belum terlalu banyak memproduksi produk *sekunder* meliputi busana muslim pria dan wanita artinya hanya beberapa model saja yang disediakan perusahaan untuk dipasarkan, karena perusahaan harus melakukan pengembangan penjualan dan promosi produk *primer* terlebih dahulu yaitu, kerudung dari berbagai jenis, ukuran, warna dan bentuknya, hal ini dilakukan karena perusahaan harus berfokus meningkatkan penjualan dan promisi produk *primer* kepada masyarakat luas seluruh indonesia

Akan tetapi proses promosi pada PT. Azalia Multi Kreasi untuk memperkenalkan produknya saat ini yaitu dengan cara melakukan pemasangan iklan melalui media cetak seperti koran, brosur dan pemasangan spanduk promosi, dengan metode promosi seperti ini tentunya akan banyak waktu dan biaya yang terbuang karena, tentunya tidak semua masyarakat membaca media cetak koran, brosur, pemasangan spanduk, selain itu produk yang di tawarkan pada masyarakat tidak sampai mendetail terkait info – info lainnya, karena ada keterbatasan media penyampaian, sebab informasi promosi penjualan produk tersebut hanya akan di perhatikan atau dibaca oleh masyarakat yang gemar membaca koran saja , selain itu perusahaan juga sering melakukan proses promosi melalui pameran-pameran yang diadakan di sekitar lingkungan perusahaan , hal

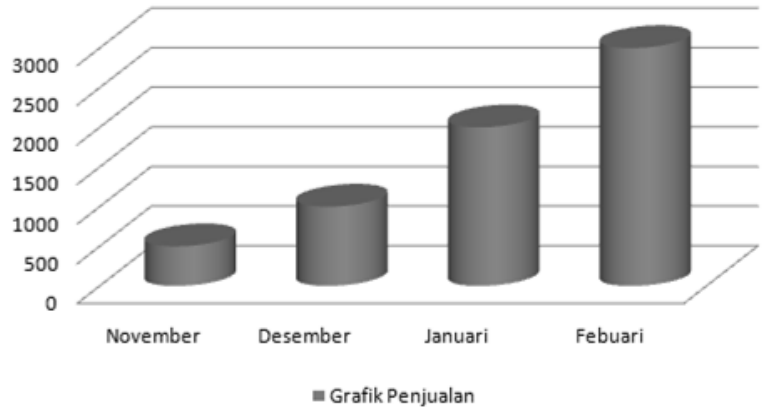
ini juga kurang efektif bila dilihat dari visi dan misi PT. Azalia Multi Kreasi , jika hanya dengan metode seperti ini produk yang dipasakan hanya dikenal oleh daerah sekitar perusahaan saja artinya promosi hanya bersifat *intern* lingkungan perusahaan.

Proses transaksi pada PT. Azalia Multi Kreasi saat ini masih dengan cara manual artinya tidak terkomputerisasi sehingga data sering hilang dan sulitnya membuat laporan faktur pembelian. Proses pengiriman produk pada PT. Azalia Multi Kreasi dengan cara pembeli melakukan pemesanan melaui telepon kantor yang terhubung pada admin atau melayani pelanggan datang berkunjung langsung ke perusahaan, tentunya proses penjualan seperi ini akan banyak menyita waktu dan biaya terutama bagi konsumen seperti saat melakukan proses transaksi baik konsumen yang langsung datang ke perusahaanatau dan konsumen yang melakukan proses pemesanan melalui telepon , semua ini dikarenakan proses penjualan dan promosi perusahaan masih bersifat manual.

Proses *delivery* pada PT. Azalia Multi Kreasi dengan cara konsumen melakukan pemesanan melalui telepon, setelah barang dipastikan masih tersedia digudang dan data barang tersebut benar adanya oleh devisi administrasi, kemudian bagian pengiriman akan mendapatkan surat jalan dari devisi administrasi untuk melakukan pengiriman barang sesuai dengan data alamat lengkap yang diberikan konsumen melalui telepon. Hal ini tentunya kurang efisien selain memakan waktu bila pengiriman memiliki jarak tempuh yang sangat jauh selain itu kesalahan data alamat yang diberikan belum tentu diketahui oleh

pihak perusahaan ditambah dengan sering terjadinya kesalahan komunikasi atara konsumen dan administrasi meliputi data alamat konsumen.

Setelah penulis menganalisa sistem informasi yang berjalan terutama pada proses penjualan meliputi promosi, transaksi dan *delivery order* pada PT. Azalia Multi Kreasi , peneliti mengajukan gagasan berupa usulan perancangan sistem informasi penjualan busana muslim berbasis *web*, agar mampu mengatasi kendala dan permasalahan yang sering terjadi selain itu untuk meningkatkan penjualan produk perusahaan sesuai dengan target yang telah ditentukan, dan untuk meningkatkan promosi ,mempemudah transaksi dan hingga proses delivery yang memuaskan konsumen, dengan merancang sistem informasi berbasis web dan intenet sebagai sarana akses *website*, tentunya akan sangat mudah di akses melaui teknologi modern seperti saat ini contohnya melalui modem menggunakan komputer pc atau laptop , smartphone online, wifi online. berikut data statistik PT. Azalia Multi Kreasi tahun dari tahun 2012 sampai 2013.



Gambar 1.1 Grafik Penjualan Busana Muslim PT. Azalia Multi Kreasi

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas dan sesuai ketentuan program studi jurusan sistem informasi agar penulis membuat tugas akhir sebagai syarat kelulusan, maka dari itu penulis membuat laporan tugas akhir ini dengan judul

"PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BUSANA MUSLIM BERBASIS *WEB* PADA PT. AZALIA MULTI KREASI CILEUNYI-BANDUNG".

1.2. Identifikasi Dan Rumusan Masalah

Setelah penulis melakukan *observasi* lapangan dan wawancara dengan narasumber bagian administrasi dan manajer marketing, kemudian penulis mencoba mengidentifikasi masalah-masalah dan kendala perusahaan, karena itu merupakan langkah awal dalam membangun/perancangan sebuah sistem informasi.

1.2.1 Identifikasi Masalah

Permasalahan dan kendala yang sering terjadi pada PT. Azalia Multi Kreasi sebagai berikut :

1. Pada proses transaksi, banyak menyita waktu dan biaya karena prosesnya masih manual.
2. Proses promosi tidak *global* artinya tidak menyeluruh kepada masyarakat luas , karena promosi hanya melaui media cetak seperti koran, spanduk dan brosur jadi promosi tidak efektif dan efisien hanya menyita banyak waktu dan biaya, akibatnya modal perusahaan berkurang karena harus

memuat iklan dimedia cetak secara rutin dan promosi tidak sesuai target perusahaan.

3. Proses pengolahan data pada PT.Azalia Multi Kreasi dalam transaksi penjualan dan pembuatan laporan penjualan dan pengiriman masih menggunakan proses pencatatan sehingga menimbulkan penumpukan dokumen.

1.2.2 Rumusan Masalah

Setelah mengetahui masalah-masalah yang ada pada indentifikasi diatas, maka peneliti dapat merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem informasi penjualan yang berjalan pada PT. Azalia Multi Kreasi.
2. Bagaimana membangun sistem informasi penjualan busana muslim berbasis *web* yang dapat meningkatkan penjualan pada PT. Azalia Multi Kreasi.
3. Bagaimana Implementasi Sistem Informasi Penjualan berbasis *web* sebagai pendukung untuk mempermudah pelanggan untuk melakukan transaksi dan administrator dalam proses pengolahan data seperti pembuatan laporan pada PT. Azalia Multi Kreasi.
4. Bagaimana evaluasi Sistem Informasi Penjualan sebagai pendukung penjualan berbasis *web* pada PT. Azalia Multi Kreasi.

1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan dilakukannya penelitian adalah untuk memperoleh data kemudian menemukan kejelasan variabel yang diteliti dalam upaya pencapaian tujuan penelitian , Meningkatkan pelayanan perusahaan bagi konsumen atau pengunjung *web* yang nantinya akan berdampak pada kemajuan penjualan perusahaan dan untuk merancang sistem informasi penjualan dan berbasis *web* yang menggunakan media internet sebagai hak akses dan media alternatif guna membantu memperluas jangkauan dan sebagai media promosi penjualan berbasis *web* pada PT. Azalia Multi Kreasi.

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk membangun atau merancang suatu media alternatif yang dapat membantu memperluas jangkauan dan sebagai media promosi penjualan berbasis *web* PT. Azalia Multi Kreasi.

1.3.2 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem penjualan yang sedang berjalan pada PT. Azalia Multi Kreasi.
2. Untuk Membangun Sistem Informasi Penjualan Berbasis *web* yang dapat meningkatkan penjualan pada PT. Azalia Multi Kreasi.
3. Untuk mengimplementasi Sistem Informasi Penjualan berbasis *web* sebagai pendukung untuk mempermudah pelanggan untuk melakukan transaksi dan administrator dalam proses pengolahan data seperti pembuatan laporan pada PT. Azalia Multi Kreasi.

4. Untuk mengevaluasi Sistem Informasi Penjualan sebagai pendukung penjualan berbasis *web* pada PT. Azalia Multi Kreasi.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dari hasil penelitian ini dibagi menjadi dua bagian yaitu :

1. Kegunaan Praktis.
2. Kegunaan Akademis, agar lebih mudah dipahami, penulis memaparkan pengertiannya sebagai berikut :

1.4.1 Kegunaan Praktis

a. Bagi perusahaan, dengan penelitian ini diharapkan memberikan informasi dan pengembangan sistem informasi yang nantinya akan bermanfaat bagi perusahaan terutama untuk :

   a) Membantu perusahaan dalam menarik pelanggan baru serta menjaga loyalitas pelanggan sebelumnya dengan menawarkan pelayanan yang lebih kompetitif sebagai strategi dalam penjualan.

   b) Dengan sistem informasi berbasis web ini diharapkan dapat mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi barang sehingga meningkatkan produktifitas dan efektifitas kerja pada PT. Azalia Multi Kreasi.

   c) sistem informasi berbasis web ini diharapkan bisa dimanfaatkan secara maksimal oleh pengguna untuk dapat mendukung kegiatan pemasaran, transaksi dan pengiriman produk yang lebih menyeluruh.

b. Bagi Pegawai, hasil penelitian ini diharapkan dapat memotifasi dan memberikan kenyamanan bagi para pegawai untuk dapat meningkatkan kualitas kerja dan pelayanan yang memuaskan pelanggan selain itu diharapkan lebih mempermudah pengguna/ pegawai di PT. Azalia Multi Kreasi , Pelayanan untuk pelanggan bersifat personal dengan cara mengakses website.

c. Bagi Pelanggan, Dengan adanya pemasaran berbasis web ini diharapkan dapat mempermudah dalam mengakses dan memesan suatu produk secara online. Pelayanan untuk pelanggan bersifat personal. Informasi yang didapat pelanggan mengenai produk yang ditawarkan oleh PT. Azalia Multi Kreasi lebih jelas dan lebih akurat.

1.4.2 Kegunaan Akademis

a) Bagi Penulis, Dengan adanya penulisan ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman bagi penulis terutama dalam pembuatan sistem informasi yang berbasis web, memperluas wawasan tentang bagaimana perancangan sistem informasi yang baik umumnya serta sistem informasi pemasaran pada khususnya dan diharapkan penulis dapat menganalisis suatu sistem informasi yan baik.

b) Bagi peneliti lain, untuk melatih mental, kemampuan dan menerapkan pengetahuan selain itu sebagai bahan acuan pembelajaran bagi peneliti untuk mendapatkan pengalaman yang akan dihadapi setelah lulus dari perguruan tinggi pada jurusan sistem informasi.

c) Bagi pengembangan ilmu**,** Penerapan sistem informasi ini juga berguna Sebagai acuan bagi mahasiswa lain atau penulis yang akan melakukan penelitian dengan kajian yang berhubungan dengan sistem informasi penjualan berbasis web.

1.5 Batasan Masalah

Dalam sebuah penelitian, alangkah baiknya peneliti membuat suatu pembatasan masalah penelitian agar pembahasan tidak menyimpang dari pembahasan laporan penelitian. Berikut adalah batasan-batasan masalah dari penelitian ini yaitu :

1. Pengiriman hanya untuk dalam negeri. Hanya wilayah diseluruh Indonesia.
2. Biaya pengiriman barang ditentukan oleh dari berat barang dan jarak kota tujuan sesuai harga dari pihak jasa pengiriman melalui *JNE*.
3. Penjualan tergantung pada stok yang ada.Tidak menerima pesanan.
4. Cara pembayaran bisa dilakukan dengan transfer bank MANDIRI atau BCA, BNI. Tidak melayani melalui kartu kredit.
5. Jenis Pengguna Web terdiri dari *user*/*pengunjung* hanya dapat melihat produk, melihat profile, info cara pesan produk ,input daftar menjadi member. Kemudian *member* dapat melihat produk, memilih produk, menampilkan keranjang belanja, melakukan pemesanan melalui web, transaksi pembayaran, mencetak faktur transaksi,mengetahui status pengiriman dan menerima produk yang dipesan sesuai dengan data pengiriman dan Admin melakukan pengolahan data keseluruhan seperti,

tambah, edit, hapus produk, kategori, perubahan status pembayaran, pengiriman sesuai yang pesanan member, membuat laporan antara lain penjualn,pengiriman dan stok.

1.6 Lokasi Dan Waktu Penelitian

Dalam memilih lokasi dan waktu penelitian tentunya perlu mempertimbangkan oleh peneliti, karena dalam sebuah penelitian dibutuhkan beberapa aspek pendukung terlaksananya penelitian dengan baik, meliputi lokasi dan waktu yang dipilih merupakan salah satu faktor pendukung terlaksananya penelitian dan pembuatan laporan peneliatan dengan hasil yang baik.

1.6.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini di PT. Azalia Multi Kreasi D'Orange A1 No.11 Cileunyi-Bandung Tlp. 022- 87882090.

1.6.2 Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan setelah mendapatkan izin dari perusahaan. Jadwal penelitian pada PT. Azalia Multi Kreasi Cileunyi-Bandung. dilakukan pada beberapa tahap yaitu sebagai berikut.

Tabel 1.1

Rancangan Waktu Penelitian

No	Waktu Kegiatan	Tahun 2013																							
		Febuari				Maret				April				Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Survei Objek Penelitian : a) Obsevasi b) Wawancara c) Pengumpulan data																								
2	Membangun prototype : a) Analisis data b) Perancangan database																								
3	Evaluasi prototyping																								
4	Pengkodean sistem																								
5	Pengujian Sistem (Menguji Perangkat Lunak)																								
6	Evaluasi Sistem																								