BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam dunia usaha kerja maupun suatu intansi, informasi merupakan bagian yang sangat penting. Informasi yang lengkap, akurat, tepat waktu, dan relevan akan membantu pimpinan atau pihak-pihak yang membutuhkan dalam mengambil suatu keputusan serta menentukan langkah-langkah dalam mempertahankan dan mengembangkan organisasi atau badan usaha yang dipimpinnya baik yang berorientasi bisnis maupun nonbisnis. Sistem informasi yang baik akan mendatangkan manfaat yang baik bagi organisasi atau perusahaan, maka diperlukan suatu media atau alat yang dapat menyajikan informas itersebut yaitu komputer.

Saat ini telah banyak perusahaan memanfaatkan *web* sebagai media untuk lebih memperkenalkan produk atau keberadaan perusahaan mereka kemasyarakat luas. Tetapi tidak sedikit pula perusahaan yang masih belum memanfaatkan *web* khususnya perusahaan yang sedang berkembang contohnya Wadezig. Wadezig adalah tempat untuk menunjukkan dan menjual kreasi mereka, berfokus memproduksi dan memasarkan berbagai jenis pakaian seperti t-shirt, polo shirt, jaket, celana, topi, sweater, sandal, dll bahan. Desain unik dan inovasi yang konsisten untuk memenuhi tren fashion saat ini membuat produknya banyak dipilih oleh anak muda.

Kepuasan pelanggan adalah suatu keadaan dimana keinginan, harapan dan kebutuhan pelanggan dipenuhi. Suatu pelayanan dinilai memuaskan bila pelayanan tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan. Pengukuran kepuasan pelanggan merupakan elemen penting dalam menyediakan pelayanan yang lebih baik, lebih efisien dan lebih efektif. Ketika berbicara masalah loyalitas pelanggan, tak dapat disangkal bahwa kepuasan terhadap jasa atau barang yang ditawarkan menjadi faktor yang menentukan untuk mencapai loyalitas. Loyalitas pelanggan merupakan kekuatan perusahaan dalam menciptakan *barrier to new entries* (menghalangi pesaing baru masuk). Dalam rangka menciptakan loyalitas pelanggan,maka perusahaan harus berpikir untuk dapat menciptakan kepuasan pelanggan terlebih dahulu.

Tabel 1.1 dibawah ini menggambarkan penjualan pada distro Wadezig dari tahun 2004 s.d 2012

Tahun	**Omset**
2004	595 juta
2005	598 juta
2006	605 juta
2007	650 juta
2008	655 juta
2009	680 juta
2010	720 juta

2011	755 juta
2012	785 juta

Tabel 1.1 Data penjualan pada distro Wadezig

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat omset penjualan dari tahun 2004 s.d 2012 mengindikasikan peningkatan yang cukup signifikan. Hal ini menunjukan bahwa Wadezig memerlukan sebuah saran dan prasarana untuk menungkatkan omset penjualannya melalui sistem informasi penjualan berbasis web.

Bertolak dari permasalahan tersebut diatas, maka untuk lebih meningkatkan pelayanan kepada konsumen agar lebih mudah mendapatkan informasi mengenai produk dan harga diperlukan suatu media sebagai penyampai informasi. Maka dalam penyusunan usulan penelitian ini penulis memberi judul: **"SISTEM INFORMASI PENJUALAN SEBAGAI PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMBELIAN BARANG BERBASIS *WEB* DI WADEZIG ".**

1.2 Identifkasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang ada di atas, maka penulis dapat mengidentifikasikan beberapa masalah yang terdapat pada Wadezig adalah sebagai berikut:

1. Wadezig masih memanfaatkan sistem manual yaitu pemesanan biasa (datang langsung, melalui telepon atau email) sehingga pelanggan masih mengalami kesulitan dalam informasi produk dan informasi sistem kerja perusahaan,sehingga menyababkan transaksi pemesanan berjalan lambat.
2. Kendala waktu dalam pengiriman gambar produk atau pertukaran informasi dengan pelanggan yang memakan waktu lama terutama untuk pelanggan di luar kota. Karena dukungan sarana komunikasi dan transportasi yang tersedia kurang efektif.
3. Kurangnya ketertarikan pelanggan untuk berbelanja bagi pelanggan diluar kota.
4. Perlunya dibuat suatu sistem informasi penjualan untuk menambah minat konsumen melakukan pembelian di Wadezig.

1.2.2 Rumusan Masalah

Setelah melakukan identifikasi terhadap masalah yang ada, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan, diantaranya:

1. Bagaimana sistem pengolahan data penjualan barang yang sedang berjalan saat ini
2. Bagaimana merancangan sistem informasi penjualan yang mendukung pembelian pada Wadezig
3. Bagaimana mengimplementasikan sistem informasi penjualan yang mendukung pembelian pada Wadezig
4. Bagaimana menguji sistem informasi penjualan pada Wadezig

5. Bagaimana tanggapan user terhadap implementasi sistem informasi penjualan pada Wadezig

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Pada pembahasan sub bab ini penulis akan coba memberikan sebuah penjelasan tentang maksud dan tujuan mengenai penelitian yang akan dikembangkan oleh penulis.

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk membangun aplikasi berbasis web Wadezig :

1. Merancang suatu aplikasi,dengan kemampuan mengelola data dan menyajikannya kepada pihak yang membutuhkan.
2. Menghasilkan suatu sistem informasi yang digunakan untuk membantu memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang sering kali timbul dalam penjualan yang terjadi pada Wadezig.

1.3.2 Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui sistem pengolahan data penjualan barang yang sedang berjalan saat ini

2. Untuk merancangan sistem informasi penjualan yang mendukung pembelian pada Wadezig
3. Untuk mengimplementasikan sistem informasi penjualan yang mendukung pembelian pada Wadezig
4. Untuk menguji sistem informasi penjualan pada Wadezig
5. Untuk mengetahui bagaimana tanggapan user terhadap Sistem Infomasi yang dibuat.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini di bagi menjadi 2 bagian yaitu Praktis dan Akademis.

1.4.1 Kegunaan Praktis

1. Bagi Manager

   Dengan adanya sistem informasi penjualan berbasis web ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan di Wadezig dan dalam memasarkan produknya menjadi lebih mudah dan efisien.

2. Bagi Konsumen

   Bagi konsumen diharapkan dapat menambah minat para konsumen dan juga memudahkan para konsumen untuk melakukan pembelian secara online.

1.4.2 Kegunaan Akademis

1. Bagi Pengembang Ilmu

   Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi perbandingn antara teori dan praktek. Sehingga dengan adanya perbandingan tersebut akan lebih memajukan ilmu-ilmu yang berkaitan dengan penelitian ini dan dapat menguntungkan banyak pihak.

2. Bagi Peneliti Lain

   Bagi peneliti lain diharapkan penelitian ini dapat memberikan referensi untuk mengambil penelitian yang sama dan dalam hal penulisan.

1.5 Batasan Masalah

Peneliti membatasi permasalahan dalam penelitian ini dengan maksud agar pembahasan dan penyusunan penelitian dapat di lakukan secara terarah dan tidak menyimpang serta sesuai dengan apa yang di harapkan. Batasan-batasan masalah tersebut antara lain adalah :

1. Aplikasi *web* ini hanya bisa bertransaksi ketika sudah menjadi member.
2. Pesanan akan di proses dalam waktu 1X24 jam
3. Proses pembayaran dilakukan oleh pelanggan langsung melalui rekening bank BCA dan BNI dengan nomor rekening yang telah disediakan.

4. Pengiriman barang akan dilakukan setelah ada konfirmasi pembayaran dari pelanggan.
5. Tidak membahas retur barang.
6. Konfirmasi pembayaran dilakukan melalui *form* konfirmasi pembayaran yang disediakan.
7. Jangkauan penjualan produk hanya melayani pembelian yang berada di Indonesia.
8. Tidak membahas tentang supplier.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.6.1 Lokasi Penelitian

Lokasi Penulis dalam melakukan penelitian adalah distro Wadezig yang bertempat di JL.Sidomukti no.22 Sukaluyu – Bandung.

1.6.2 Jadwal Penelitian

Dalam kegiatan penelitian diperlukan waktu yang cukup lama. Agar kegiatan dapat berjalan dengan efektif dan efisien maka diperlukan jadwal penelitian. Pada penelitian yang akan dilakukan maka penulis menetapkan perencanaan untuk jadwal penelitian, yaitu sebagai berikut :

NO	Waktu Kegiatan	2013															
		Oktober				November				Desember				Januari			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengumpulan data																
2.	Design sistem																
3.	Analisis Sistem																
4.	Evaluasi Sistem																
5.	Menguji Sistem																

Tabel 1.2 Estimasi jadwal penelitian