

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Berkembangnya usaha-usaha perdagangan yang sangat pesat pada saat ini menjadikan informasi sebagai hal yang sangat penting peranannya dalam menunjang jalannya operasi demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh perusahaan.

Teknologi internet sudah terbukti merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Teknologi internet mempunyai efek yang sangat besar pada perdagangan atau bisnis. Hanya dari rumah atau ruang kantor, calon pembeli dapat melihat produk-produk pada layar komputer, mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia. Calon pembeli dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi sehingga dari tempat duduk mereka dapat mengambil keputusan dengan cepat. Transaksi secara online dapat menghubungkan antara penjual dan calon pembeli secara langsung tanpa dibatasi oleh suatu ruang dan waktu. Itu berarti transaksi penjualan secara online mempunyai calon pembeli yang potensial dari seluruh dunia.

Sistem penjualan yang selama ini digunakan oleh Arin Collection adalah dengan cara kerjasama dengan toko-toko kecil untuk memasarkan asesoris. Sistem penjualan dengan cara ini membutuhkan waktu yang lama dalam proses penjualan tersebut maka sistem ini dinilai kurang efektif dan efisien. Jika hanya mengandalkan sistem penjualan dengan cara tersebut maka pendapatan perusahaan tidak mengalami peningkatan yang signifikan. Selain itu perkembangan perusahaan terasa dinilai agak lambat. Oleh karena itu dirancang suatu sistem penjualan secara online dengan menggunakan media web atau internet dengan tujuan untuk meminimalkan waktu proses penjualan dengan tujuan dapat meningkatkan volume penjualan sehingga pendapatan dapat meningkat.

1.2 Rumusan Masalah

Terkait dengan permasalahan yang ada di dalam latar belakang masalah, maka maksud dari penelitian ini adalah membuat sebuah sistem penjualan berbasis web, dengan harapan menghasilkan sebuah sistem pencatatan data barang serta sistem pemesanan barang berbasis internet berdasarkan hasil analisa dari sistem penjualan yang sudah ada, sehingga dapat membantu dalam meningkatkan perluasan daerah pemasaran dan meningkatkan efektivitas kinerja pegawai. Tanpa mengabaikan kepuasan dan kemudahan bagi konsumen malah sebaliknya mampu membantu untuk memberikan kemudahan dengan

pemilihan item barang dan melakukan transaksi suatu produk asesoris berbasis web yang dapat dilakukan dimana saja dengan catatan terkoneksi jaringan internet dan masih dalam cakupan wilayah pengiriman barang.

1.3 Ruang Lingkup

Dalam penelitian skripsi ini, permasalahan dibatasi pada persoalan-persoalan yang berkaitan dengan informasi data mengenai suatu produk yang ditawarkan dengan informasi secara mendetail dari produk tersebut. Dengan informasi yang mencakup beberapa kategori produk yang akan ditampilkan seperti asesoris kalung, gelang, gantungan kunci atau hp, dan lain sebagainya.

Pemberian informasi guna untuk memberikan rangsangan emosional kepada konsumen untuk membeli produk asesoris yang ditawarkan, maka sistem yang dibuat juga memberikan fasilitas untuk bertransaksi secara online dengan cakupan wilayah pengiriman yang bisa dicapai, dengan ruang lingkup :

1. data konsumen,
2. data penjualan barang,
3. data pembayaran,
4. data pengiriman barang,
5. data transaksi.

Jadi proses-proses yang ada dalam sistem informasi ini, sepenuhnya dibuat dan digunakan untuk menampilkan katalog produk dan pencatatan penjualan produk asesoris. Hal ini dimaksudkan agar pembuatan sistem tetap mengacu pada ruang lingkup sistem.

1.4 Tujuan

Adapun tujuan penulisan skripsi ini antara lain:

1. Untuk menghasilkan suatu sistem penjualan yang menggunakan media web atau internet yang dapat membantu divisi marketing atau pemasaran dalam memasarkan asesoris sehingga transaksi penjualan dapat dilakukan dengan cepat dimana saja dan kapan saja oleh semua kalangan masyarakat.
2. Untuk menghasilkan suatu sistem yang memberikan informasi tentang penjualan, pengiriman, pembayaran.
3. Untuk mempromosikan atau lebih memperkenalkan toko kepada semua kalangan masyarakat sehingga dapat memperluas jangkauan pemasaran dengan tujuan dapat meningkatkan penjualan.