BABI

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Jaket adalah salah satu jenis produk fashion yang di rancang dengan sedemikian rupa secara khusus sebagai pakaian terluar. Oleh karena itu, jaket memiliki ciri khas tersendiri yang berbeda dengan fashion lainnya. Jaket adalah jenis pakaian yang berfungsi untuk menjaga kondisi tubuh agar tetap stabil. Oleh karena memakai jaket maka pengaruh cuaca yang ekstrim tidak akan mempengaruhi suhu tubuh. Jaket merupakan satu jenis pakaian yang berbeda dari jenis lainnya seperti baju atau kemeja. Sebagai pakaian terluar, jaket memiliki keunikan tersendiri sehingga banyak disukai oleh berbagai kalangan. Pakaian jaket branded akan memberikan rasa puas bagi para konsumennya baik anak-anak, orang dewasa, dan orang tua.

Jaket memiliki arti peran penting dalam kehidupan manusia. Arti utama dari jaket bagi manusia adalah pelindung dari cuaca luar sehingga kondisi tubuh tetap stabil. Karena perkembangan peradaban manusia, maka jaket memiliki ragam, corak, jenis, bentuk, dan model. Setiap variasi jaket punya kelebihan dan kekurangan atau keunikan yang membedakannya dengan ragam jaket lainnya. Fungsi jaket yang utama adalah sebagai pelindung badan, sebagai produk fashion laki-laki dan perempuan.

Pemesanan adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh konsumen sebelum membeli. Untuk mewujudkan kepuasan konsumen maka perusahaan harus mempunyai sebuah sistem pemesanan yang baik. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yang dimaksud pemesanan adalah "proses, pembuatan, cara memesan (tempat, barang, dan sebagainya) kepada orang lain". Menurut Gouzali (1996) pemesanan adalah penerimaan pesanan dari pelanggan terhadap satu produk. Lanjutan dari pemesanan adalah pengiriman produk sampai ke tangan pemesan dengan selamat.

Penjualan adalah proses dimana penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi penjual maupun pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan dua belah pihak (William G. Nickels 1998).

Penjualan secara umum adalah kegiatan jual beli di jalankan oleh dua belah pihak atau lebih dengan alat pembayaran yang sah. Penjualan ini dapat dilakukan dengan

berbagai metode, seperti penjualan langsung serta agen penjualan. Tujuan utama penjualan yang utama tentunya mendatangkan keuntungan dari produk atau barang yang dijual. Dalam pelaksanaannya, penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya kontribusi dari pelaku yang bekerja, seperti pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

Di Negara Indonesia perkembangan belanja secara *online* semakin berkembang cukup pesat yang ditandai dengan semakin banyaknya lapak-lapak penjualan secara *online* dan media sosial untuk melakukan pemasarannya. Tujuan penelitian ini yaitu membangun Sistem Informasi Penjualan Jaket Di Limited Edition Shop Berbasis *Web*. Hasil dari penelitin ini berupa aplikasi penjualan *online* untuk mempermudah pembeli khususnya yang berlokasi jauh dari kota Jogja untuk membeli jaket dengan harga yang lebih murah. Pemasaran produk yang berjalan sekarang masih menggunakan media sosial, sehingga mengharuskan konsumen mesti datang langsung ke toko.

1.2 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengembangkan Sistem Informasi Penjualan Jaket Di Limited Edition Shop Berbasis *Web* adalah menyediakan Informasi berupa katalog untuk pelanggan tentang jaket yang akan dipesan secara *online* berbasis *web*.

1.3 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, dapat di rumuskan permasalahan yang di hadapi yaitu sistem informasi yang dibuat untuk menghasilkan informasi yang menangani proses pemesanan Jaket serta menampilkan informasi kepada pelanggan secara luas melalui sistem yang berbasis web.

1.4 Batasan Masalah

Ruang Lingkup masalah yang dibahas mengenai penelitian ini diantaranya:

- Pelanggan hanya dapat memesan dan membeli jaket yang di sediakan pada katalog.
- 2. Aplikasi menampilkan katalog jaket dan melayani transaksi penjualan jaket secara *online* bagi pelanggan.

Pembayaran barang yang sudah di pesan dapat dilakukan melalui transfer uang pada rekening yang tercantum di *website*.