

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam konteks pemasaran produk yang menggunakan teknologi informasi melalui media *website* sebagai media pemasaran terutama pemasaran *handphone* dan asesorisnya khususnya di kota batam sangat berperan untuk meningkatkan pelayanan pelanggan sehingga diharapkan pelanggan akan mengenal perusahaan dan produk yang dipasarkan secara *online*.

Perkembangan pemasaran online di indonesia khususnya kota batam saat ini semakin berkembang pesat dan menggembirakan. Ditinjau dari banyaknya perusahaan yang menggunakan *website* untuk media pemasaran produknya. Ada beberapa perusahaan besar yang sudah kita kenal dan bahkan kita pernah membeli produknya lewat *website*. Contohnya Lazada, Tokopedia, Matahari mall, dan ada lagi perusahaan baru yang muncul dan memasarkan produknya dengan *web* yaitu Ikea.

Pendayagunaan sumber dan potensi *website* sebagai media pemasaran terus ditingkatkan dan terus akan bertambah. Tingginya pengetahuan masyarakat tentang *website* juga membuat perusahaan berlomba-lomba memiliki *website* sebagai media pemasaran. Selain itu pengguna gadget yang semakin bertumbuh

dan meningkatnya masyarakat yang sibuk dan mementingkan penghematan waktu dalam pemilihan dan pembelian produk yang dibutuhkan.

Website atau sering disingkat dengan istilah situs *web* adalah sejumlah halaman *web* yang memiliki topik saling terkait, terkadang disertai pula dengan berkas-berkas gambar, video, atau jenis-jenis berkas lainnya. Sebuah situs *web* biasanya ditempatkan setidaknya pada sebuah server *web* yang dapat diakses melalui jaringan seperti internet, ataupun jaringan wilayah lokal (LAN) melalui alamat internet yang dikenali sebagai URL.

Sebuah halaman *web* merupakan berkas yang ditulis sebagai berkas teks biasa (*plain teks*) yang diatur atau dikombinasikan sedemikian rupa dengan instruksi-instruksi berbasis HTML, atau XHTML, kadang-kadang pula disisipi dengan sekelumit Bahasa skrip berkas kemudian diterjemahkan oleh peramban *web* dan di tampilkan seperti layaknya sebuah halaman pada monitor komputer.

Halaman-halaman *web* tersebut di akses oleh pengguna melalui protokol komunikasi jaringan yang disebut HTTP. Sebagai tambahan untuk meningkatkan aspek keamanan dan aspek privasi lebih baik, situs *web* dapat pula mengimplementasikan mekanisme pengaksesan melalui protokol HTTPS (Febrian, 2008: 445-447).

Dilihat dari perkembangan saat ini pemasaran harus lebih ditingkatkan agar dapat bersaing dengan kompetitor atau para pesaing yang telah lebih dahulu melakukan perbaikan dalam pemasaran.

Sunyoto (2012: 1) berpendapat bahwa aktivitas pemasaran merupakan salah satu aktivitas pokok dalam melakukan bisnis, karena pemasaran menjadi ujung tombak bagi sebuah perusahaan untuk menjual produk yang dihasilkan. Dengan strategi pemasaran yang baik dan sesuai target pasar tentu saja sangat membantu memperlancar dalam menjual produk-produknya. Semakin banyak produk terjual ke pasar akan memberikan kontribusi pada peningkatan penerimaan perusahaan dan pada akhirnya berpengaruh langsung pada pencapaian target keuntungan yang semakin meningkat pula.

Pemasaran yang sedang berkembang saat ini adalah melalui media internet, khususnya *website* yang saat ini sedang berkembang pesat. *Website* telah menjadi media penyebar informasi yang cepat luas, dan mudah diakses dengan biaya yang cukup terjangkau. Hampir seluruh perusahaan kecil maupun besartelah menggunakan *website* sebagai media pemasaran.

Sangatlah penting bagi perusahaan untuk memasarkan dan memperkenalkan produk secara *online* dalam bentuk-bentuk *website* yang merupakan salah satu faktor penunjang dalam pemasaran lee brothers celluler. Perusahaan ini bergerak dalam bidang penjualan asesoris *handphone grosir dan eceran*, pengecekan kerusakan dan *service handphone* memerlukan *website* guna menunjang pemasaran produk-produk mereka.

Namun perusahaan tidak cukup hanya mengandalkan sistem dan teknologi informasi untuk dapat mencapai keunggulan dan mempertahankan posisi perusahaan di antara para pesaingnya, untuk itu perusahaan harus didukung oleh

sebuah strategi pemasaran yang baik dan tepat. Dengan adanya perencanaan strategi pemasaran, maka focus dalam perusahaan menjadi terarah dan terpenuhi yang akan mendukung semua fungsi bisnis yang ada pada perusahaan, sehingga tujuan dan sasaran bisnis perusahaan dapat tercapai.

Dengan kemajuan sistem informasi saat ini, membuat persaingan yang cukup ketat diantara perusahaan di kota Batam. Dalam rangka memperbanyak jumlah pelanggan, masing-masing perusahaan terus menerapkan strategi yang diharapkan mampu meningkatkan keuntungan. Dengan pemasaran yang berkembang pesat, teknologi yang makin bertumbuh, dan berkurangnya lokasi strategis untuk memperluas pangsa pasar, kemudian biaya pemasaran dan promosi produk yang terbatas, maka dari permasalahan tersebut penulis tertarik untuk membuat laporan skripsi yang berjudul: **“RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PEMASARAN BERBASIS *WEB* PADA LEE BROTHERS CELLULER”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang di atas penulis mengidentifikasi masalah di Lee Brothers Celluler yaitu:

1. Lee Brothers Celluler belum memiliki *website* sebagai media pemasaran.
2. Pemasaran yang dilakukan saat ini hanya mempromosikan produk di konter Lee Brothers Celluler.

1.3. Batasan Masalah

Meninjau luasnya cakupan permasalahan yang dihadapi pada penelitian ini sehingga penulis membuat batasan permasalahan sebagai berikut:

1. Membuat rancang bangun sistem informasi pemasaran berbasis *web* yang menangani promosi .
2. Membuat rancang bangun sistem informasi pemasaran berbasis *web* yang menangani penjualan produk pada lee brothers celluler
3. Membuat rancang bangun sistem informasi pemasaran berbasis *web* yang menangani transaksi jual beli dengan notifikasi melalui sms dan *cash on delivery*.
4. Tabel harga belum bisa mengakumulasikan harga yang sesuai, harus melalui notifikasi admin.
5. Menggunakan bahasa pemrograman php dan html
6. Menggunakan alat perancangan Dreamweaver CS5 dan database mysql

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka dapat dirumuskan masalah yang dapat dipecahkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana merancang sistem informasi pemasaran berbasis *web* yang menangani penjualan pada lee brothers celluler?
2. Bagaimana merancang sistem informasi pemasaran berbasis *web* yang mempromosikan lee brothers celluler kepada pelanggan khususnya masyarakat batam?

1.5. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis berharap agar tujuan penelitian yang penulis harapkan bisa tercapai. Adapun tujuan penelitian ini yaitu:

1. Membuat rancang bangun sistem informasi pemasaran berbasis *web* yang menangani penjualan produk pada lee brothers celluler.
2. Membuat rancang bangun sistem informasi pemasaran berbasis *web* yang mempromosikan produk lee brothers celluler kepada pelanggan khususnya masyarakat batam.

1.6. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk pembaca pada umumnya, peneliti sendiri, dan perusahaan sebagai objek penelitian. Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.6.1. Manfaat Praktis

I. Bagi Penulis

Penelitian ini bermanfaat bagi penulis karena penulis mendapatkan pengalaman penelitian berharga dan menambah pengetahuan mengenai pembuatan sistem informasi pemasaran berbasis *web* pada lee brothers celluler.

II. Bagi perusahaan

Manfaat yang dirasakan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Memberi Rancangan pada pihak lee brothers celluler dalam proses pemasaran dan pengenalan produk yang berbasis *web*.

- b. Lee brothers celluler memiliki *website* yang memudahkan lee brothers celluler memasarkan dan mengenalkan produknya ke pelanggan melalui *website*.
- c. Mempromosikan lee brothers celluler kepada pelanggan melalui pemasaran *web* khususnya pelanggan di kota batam.

1.6.2. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis untuk peneliti sendiri, pihak akademik dan pihak perusahaan. Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

I. Bagi Penulis

Manfaat yang dirasakan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1. Sebagai salah satu syarat untuk menempuh gelar sarjana dilingkungan perkuliahan di Universitas putera batam.
- 2. Penulis dapat membuat sistem informasi pemasaran *handphone* dan asesorisnya berbasis *web*.

II. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber bacaan dan literature bagi peneliti berikutnya yang mempunyai kemiripan dengan penelitian penulis.

III. Bagi Perusahaan

Memberikan pengetahuan kepada perusahaan dan masyarakat dengan adanya *website* akan mempermudah mendapatkan informasi yang dibutuhkan.