

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar belakang masalah

Perkembangan teknologi dibidang informasi yang disertai perkembangan *internet* saling mendukung satu sama lain sehingga melahirkan konsep teknologi informasi berbasis *internet* yang perkembangannya semakin luas dan semakin cepat, informasi dapat digunakan untuk mengelola informasi yang ada dalam perusahaan. Pengelolaan sistem informasi secara efektif di dalam perusahaan sangat penting karena dapat menjadi dasar untuk memperoleh keunggulan kompetitif. Oleh karnanya, banyak perusahaan yang mulai mengembangkan dan menciptakan peluang-peluang bisnis yang baru dimana transaksi-transaksi bisnis banyak dilakukan secara elektronika (siswahyu & kristianto, 2014). Teknologi *internet* sudah terbukti merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja (Hastanti, Wardati, & Purnama, n.d.). Teknologi *internet* mempunyai efek yang sangat besar pada perdagangan dan bisnis. Hanya dari rumah atau ruang kantor, calon pembeli dapat melihat produk-produk pada layar komputer maupun layar *smartphone*, 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 (Siswahyu & kristianto, 2014).

Sejalan dengan cepatnya perkembangan bidang teknologi, penggunaan internet yang menjurus kepada *cyberspace* kelihatannya akan mendominasi seluruh kegiatan di atas permukaan bumi dimasa kini dan masa mendatang (Sri, Rejeki, Utomo, & Susanti, 2011). Secara umum akan berubah menjadi alat untuk persaingan antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya. *Evolusi* yang terjadi pada *internet* merupakan satu fenomena yang paling menarik dalam kemajuan teknologi yang terjadi sekarang. Sektor bisnis merupakan sektor yang paling terkena dampak dari perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi. Melalui *E-commerce* perusahaan-perusahaan memiliki peluang yang sama agar dapat bersaing dan berhasil berbisnis di dunia maya. *E-commerce* akhir-akhir ini telah marak dengan munculnya ribuan perusahaan yang menawarkan barang dagangannya di dalam *website* mereka masing-masing (Sri et al., 2011)

*E-commerce* atau bisa disebut Perdagangan elektronik atau e-dagang adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui *internet* atau jaringan komputer. Seluruh komponen yang ada dalam perdagangan diaplikasikan ke dalam *e-commerce* seperti *customer service*, layanan produk, cara pembayaran dan cara promosi. Perkembangan *internet* yang semakin maju merupakan salah satu faktor pendorong berkembangnya *e-commerce*. *Internet* merupakan salah satu jaringan global yang menghubungkan jaringan komputer diseluruh dunia, sehingga memungkinkan terjalinnya komunikasi dan interaksi antar satu perusahaan dengan konsumen.

*Distribution Outlet* atau yang disebut Distro merupakan konsep usaha ritel yang menyediakan berbagai macam pakaian *casual*, jaket, celana, kaos dan pakaian-pakaian

music dan *apparelnya* (Akhmad, 2015). Umumnya usaha dengan konsep distro lebih mengutamakan kebutuhan untuk anak-anak muda dan mahasiswa. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada Distro Indicator untuk pengadaan barang, Distro Indicator tidak membuat produk sendiri tetapi dikirim dari Distro lain dengan cara bekerja sama atau bermitra usaha.

Distro Indicator merupakan salah satu perusahaan yang menggunakan konsep distro yang bermarkas di panbil mall Int.01 no.36a muka kuning Batam. Seiring berkembangnya distro indicator permintaan konsumen akan barang pun semakin meningkat akan tetapi saat ini sistem yang ada di Distro Indicator masih manual, seperti tidak adanya sarana jarak jauh yang bisa mempermudah perusahaan dalam memperluas wilayah pemasaran, promosi barang masih menggunakan *banner* dan *brosur*, serta tidak adanya penyimpanan pengolahan data yang terstruktur. Distro Indicator salah satu perusahaan yang menyadari pentingnya persaingan bagi kelangsungan dari kegiatan perusahaan, karena banyaknya permintaan barang dari luar wilayah yang ingin melihat dan bertransaksi, sehingga sering terjadinya keluhan dari konsumen untuk bertransaksi di toko. Kendala lain yaitu minimnya promosi pemasaran terhadap distro indicator yang masih menggunakan *banner* maupun *browsur*. Distro indicator memerlukan suatu sarana yang dapat mengatur, menjangkauan permintaan barang, promosi yang handal, penyimpanan pengolahan data yang baik pada perusahaan tersebut. Sistem informasi penjualan terasa sangat dibutuhkan untuk memfasilitasi masalah penjualan serta meningkatkan rasio penjualan pada distro tersebut.

Sistem penjualan berbasis *web* akan memudahkan penjualan dan promosi terhadap barang dagangan secara tepat dan menghemat waktu. Berdasarkan uraian latar

belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul  
**“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA DISTRO INDICATOR BERBASIS  
WEB”**

## **1.2. Identifikasi masalah**

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka peneliti mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Saat ini sistem penjualan pada distro indicator masih manual atau konsumen langsung datang ketoko.
2. Sarana promosi pada distro indicator yang masih minim.
3. Pentingnya penyimpanan data yang terstruktur guna meminim data yang sama.

## **1.3. Batasan Masalah**

Mengingat terbatasnya waktu dan tenaga serta untuk menghindari meluasnya pembahasan masalah, maka penulis membatasi permasalahan penelitian ini pada:

1. Perancangan ini berfokus pada sistem informasi penjualan barang bukan stok barang.
2. Perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web* dengan menggunakan bahasa pemrograman *HTML5*, *PHP*, *BOOTSTRAP3* dan *MySQL* sebagai *databasenya*
3. Untuk melakukan pengodingan perancang ini menggunakan aplikasi *dreamweaver CS6*.

#### **1.4. Rumusan masalah**

Dalam penelitian ini penulis hanya memfokuskan penelitian pada hal-hal sebagai berikut :

1. Bagaimana merancang *website* untuk melakukan proses jual-beli di distro Indicator secara *online*.
2. Bagaimana membangun *website* yang dapat membantu konsumen dalam melakukan pembelian sampai pengiriman.
3. Bagaimana cara menerapkan *website* tersebut pada distro indicator sehingga dapat bekerja dengan maksimal
4. Bagaimana cara memaksimalkan kinerja *website* menjadi sebuah media promosi yang baik dan handal.

#### **1.5. Tujuan penelitian**

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web* di distro indicator sebagai media penjualan *online*.
2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan *website* pada distro indicator
3. Sebagai sarana promosi yang diharapkan dapat meningkatkan kuantitas penjualan produk.

4. Memudahkan bagi masyarakat untuk dapat memesan produk dengan hanya dengan melihat katalog produk yang terdapat pada *website* yang tersedia sehingga hemat waktu dan biaya.

## **1.6. Manfaat penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi kalangan terutama pihak organisasi, akademisi, dan penelitian selanjutnya. Adapun manfaat penelitian baik secara teoritis ataupun praktis adalah sebagai berikut:

### **1.6.1. Secara teoritis**

Manfaat secara teoritis berguna bagi instansi dan dunia pendidikan, manfaat teoritis tersebut antara lain:

1. Memberikan tambahan pengetahuan penulis tentang perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web*.
2. Memperkuat dan menambah teori yang sudah ada sebelumnya tentang perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web*.
3. Sebagai bahan referensi untuk perusahaan guna mengetahui sistem informasi penjualan.

### **1.6.2. Secara praktis**

Ada pun manfaat praktis dari penelitian ini yang dapat diambil oleh pihak adalah sebagai berikut:

1. Bagi penelitian, perancangan sistem informasi penjualan bermanfaat sebagai sarana untuk mengaplikasikan ilmu pengetahuan mengenai perancangan sistem informasi selama proses perkuliahan.
2. Bagi perusahaan, perusahaan dapat menggunakan hasil perancangan berupa sistem informasi penjualan untuk mengelola cara penjualan menjadi online.
3. Bagi akademisi, hasil perancangan ini bermanfaat sebagai tambahan literatur terkait dengan perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web*.
4. Bagi calon konsumen atau masyarakat, dapat mengetahui *update* barang terbaru dan memesan produk dengan hanya melihat katalog produk yang terdapat pada *website*, dan melakukan pembelian kapan saja secara *online*.