BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini teknologi informasi mengalami perkembangan yang sangat cepat baik teknologi, komunikasi, dan informasi seiring dengan kebutuhan manusia yang juga terus bertambah. Kecepatan dan keakuratan data yang di perlukan menjadi salah satu alasan mengapa banyak instansi, lembaga, dan perusahaan yang mengimplementasikan teknologi informasi. Teknologi memegang peran utama yang sangat penting bagi kehidupan manusia di *era* perkembangan zaman saat ini, Oleh karena itu siapa yang tidak bisa mengikuti perkembangan teknologi, maka dapat di pastikan akan menjadi yang terbelakang. *Era* globalisasi sekarang ini sudah sangat pesat dimulai dengan penerapan teknologi informasi. Perkembangan teknologi di *era* ekonomi baru dinilai sangat besar pengaruhnya dengan penerapan teknologi informasi didalam menjalankan kegiatan ekonomi sebuah perusahaan, maupun aktivitas roda bisnis. Penerapan teknologi informasi saat ini sudah sangat dibutuhkan khususnya dalam sebuah perusahaan, baik perusahaan berskala besar maupun skala kecil, penerapan teknologi informasi yang dibutuhkan adalah melalui *internet*, dengan *internet* perusahaan dapat melakukan transaksi bisnis kapan saja dan dimana saja sesuai dengan kebutuhan, ini bermanfaat agar dapat untuk meningkatkan penjualan strategis kepada masyarakat luas dan dituntut untuk dapat mampu bersaing dengan perusahaan

lainnya dalam hal pelayanan informasi kepada pelanggan, oleh karena itu penerapan teknologi informasi sangatlah penting di *era* perkembangan zaman saat ini, banyak perusahaan berlomba-lomba menciptakan sistem informasi berbasis *web* dengan tujuan untuk merangkul semua pelanggan yang tidak bisa dijangkau dengan baik, maka dengan adanya sistem informasi diharapkan pelanggan bisa mengakses dan mengetahui informasi yang berhubungan dengan perusahaan dengan tepat dan mudah, sehingga tidak terjadinya kesalahan informasi dan komunikasi dalam sebuah informasi. Sistem informasi telah berkembang dengan cepat pada zaman moderen saat ini karena menjadi pendukung utama untuk memperoleh informasi dengan cara yang mudah dan cepat, terlebih lagi dengan adanya *internet* atau dunia *networking*. *Internet* merupakan jaringan *global* yang menghubungkan dunia dalam satu jaringan, *internet* dapat memberikan semua segala sumber informasi yang bermanfaat dengan mempermudah jalannya aliran informasi dan komunikasi yang dibutuhkan oleh masyarakat umum. Maka peranan sistem informasi sangatlah penting bagi kehidupan masyarakat sekarang ini terutama sebagai pengguna dalam menjalankan aktivitas transaksi penjualan, pembelian dan bisnis dengan adanya fasilitas *internet* semua hak akses dapat dengan mudah diperoleh di *internet* maka dapat menyebabkan kegiatan penjualan mengalami perkembangan yaitu dengan adanya penjualan produk secara *online*. Penjualan ini dapat dilakukan karena dunia *internet* telah banyak tersedia layanan *website* yang dapat diakses dengan memberikan pelayanan berbelanja atau perdagangan secara *online*. Pelanggan yang didaerah tidak bisa dijangkau dengan baik oleh perusahaan, Maka perlu perancangan *program* sistem informasi

penjualan berbasis *web* yang digunakan untuk proses pemasaran dan transaksi penjualan dengan tepat sasaran sesuai dengan strategi pemasaran untuk memperoleh konsumen sebanyak mungkin agar produk yang dijual bisa didapat dengan mudah oleh para konsumen, inilah sangat diperlukan sistem informasi penjualan karena merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dalam mengembangkan pemasaran produk yang mereka jual kepada pihak konsumen. Penggunaan sistem informasi bagi pihak produsen dapat membantu meningkatkan kemajuan perusahaan, seperti hal pemasaran, pemesanan sampai proses transaksi penjualan. Perkembangan dunia bisnis yang semakin maju dan tingkat persaingan yang semakin ketat, membangkitkan kesadaran para pelaku usaha, khususnya dikalangan pengusaha untuk bekerja keras dalam mengelola perusahaan. Perusahaan yang ingin meningkatkan penjualan, maka tidak lepas dari proses kegiatan pemasaran, Pemasaran yang baik dan tersebar luas merupakan faktor yang paling utama untuk meningkatkan hasil penjualan bagi perusahaan.

CV Tanaka *Service* Batam merupakan perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang *distributor* untuk penjualan lampu hemat energi atau yang lebih di kenal dengan sebutan lampu *LED*. Produk yang dijual oleh CV Tanaka *Service* Batam semuanya adalah barang produk dalam negeri sendiri, adapun jenis lampu *LED* yang dijual adalah *type Bulb Lamp, TL Lamp, Candle Lamp, Bed Side Lamp, Strip Lamp*, dll. Maka penjualan jenis lampu *LED* banyak di perusahaan tersebut, sehingga banyak barang kebutuhan lampu *LED* yang diperlukan oleh konsumen. Pada perusahaan ini terdapat beberapa *department* seperti bagian admin operasional, *sales dan marketing, accounting dan finance, head store* dan

purchasing dan bagian *Rider delievery* dengan memiliki sumber daya manusia yang beraneka ragam, maka pengelolaan dalam perusahaan akan bisa dikelola dengan baik dan memanfaatkan sumber daya manusia yang professional dan bertanggung jawab dalam menghadapi *era* globalisasi saat sekarang ini yang kita kenal dengan sebutan MEA (Masyarakat Ekonomi *Asean*).

Sistem informasi penjualan di CV Tanaka *Service* Batam pada saat ini masih menggunakan fasilitas media *social facebook* sebagai sarana dan prasarana penjualan, maka lingkup sektor penjualan kepada seluruh pelanggan masih kurang dijangkau, karena hanya pelanggan yang bergabung dengan akun *facebook* CV Tanaka *Service* Batam saja yang bisa mengakses dan mengetahui tentang informasi produk yang dijual, ini dikarenakan CV Tanaka *Service* Batam belum memiliki sistem informasi penjualan. Maka penjualan masih menggunakan pemasaran melalui penyebaran brosur, katalog, *email* dan postingan di akun *facebook* CV Tanaka *Service* Batam, maka penjualan masih minim dan proses transaksi penjualan *diinput* masih secara manual dengan menggunakan sistem penyimpanan yang *di record* dan *di catat* di *logbook* transaksi penjualan setiap harinya tanpa ada penyimpanan *softcopy* di komputer ataupun *backup* data di *database* komputer, dengan ini menyebabkan dokumentasi masih menggunakan pencatatan secara manual, seringkali apabila terjadi masalah pada pencarian transaksi penjualan butuh waktu yang sangat lama untuk mencari datanya, sehingga sering terjadinya kesalahan dalam pencarian data informasi transaksi penjualan. Kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan yang semakin meningkat saat sekarang ini tentunya menjadi tantangan baru bagi CV Tanaka *Service* Batam

dengan mengharuskan merancang dan mengelola sistem informasi penjualan yang *terintegrasi* dengan baik, berinovasi dalam melakukan penjualan melalui media *internet*, agar dapat mampu bersaing dengan perusahaan lainnya demi mendapatkan pendapatan penjualan yang baik dan mendapatkan pelanggan, untuk mendorong penciptaan sistem informasi penjualan. CV Tanaka *Service* Batam merupakan perusahaan yang menyadari bahwasannya pendokumentasian data dan informasi bagi keberlangsungan dari kegiatan transaksi penjualan sangat penting. Oleh karena itu sistem informasi penjualan menjadi sangatlah penting bagi CV Tanaka *Service* Batam untuk transaksi penjualan.

Peneliti menemukan sistem informasi penjualan pada CV Tanaka *Service* Batam masih menggunakan media *social facebook*, dan belum menerapkan implementasi penggunaan sistem informasi penjualan berbasis *web*, karena lingkup penjualan masih minim di jangkau oleh pelanggan hanya yang bergabung dengan akun *facebook* CV Tanaka *Service* Batam saja yang bisa mengakses dan penyimpanan data transaksi penjualan masih manual melalui pencatatan *record logbook* penjualan lampu LED harian sehingga kesulitan mencari *data*, adanya kerangkapan data dan tidak adanya *backup* data pada sebuah database transaksi penjualan. Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA CV TANAKA SERVICE BATAM”**

1.2. Identifikasi Masalah

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

1. Saat ini penjualan dalam operasional perusahaan masih menggunakan penjualan menggunakan media *social facebook* sehingga hanya bisa di akses oleh anggota akun *facebook CV Tanaka Service Batam*.
2. Pencatatan transaksi masih menggunakan penulisan manual di *logbook* transaksi sehingga tidak ada penyimpanan dalam bentuk *softcopy* maupun backup data dalam *database* transaksi penjualan.
3. Pentingnya pendokumentasian data dan *backup* data informasi agar tidak terjadi kesalahan-kesalahan yang pernah terjadi sebelumnya.

1.3. Pembatasan Masalah

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

1. Studi kasus dalam penelitian ini adalah pada CV Tanaka Service Batam.
2. Metode perancangan sistem informasi penjualan pada CV Tanaka Service Batam menggunakan metode perancangan SDLC (*System Development Life Cycle*) dengan mode *waterfall*.

3. Perancangan ini berfokus pada fungsi untuk rancangan sistem informasi penjualan pada CV Tanaka Service Batam khususnya di bagian penjualan produk lampu hemat energy atau lampu *LED*.
4. Perancangan ini berfokus pada laporan transaksi penjualan produk yang dijual pada sistem informasi penjualan di CV Tanaka Service Batam.
5. Perancangan sistem informasi penjualan pada CV Tanaka Service Batam berbasis *web* dengan menggunakan bahasa pemrograman *HTML5*, *CSS3*, *PHP* dan *MySQL* sebagai *databasenya*.
6. Untuk melakukan pengkodean perancangan sistem informasi penjualan ini menggunakan aplikasi *Adobe Dreamweaver CS6*.
7. Perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web* pada CV Tanaka Service Batam menjangkau seluruh pelanggannya.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka penulis merumuskan masalah yaitu:

1. Bagaimana pembahasan tentang sistem informasi penjualan pada CV Tanaka Service Batam ?
2. Bagaimana pengelolaan penyimpanan, pendokumentasikan dan *backup* data transaksi penjualan pada sistem informasi penjualan pada CV Tanaka Service Batam saat ini?
3. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan berbasis *web* di CV Tanaka Service Batam?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana pembahasan tentang sistem informasi penjualan.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengelolaan penyimpanan dan backup data transaksi penjualan pada sistem informasi penjualan yang ada pada CV Tanaka *Service* Batam saat ini.
3. Untuk mengetahui bagaimana perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web* di CV Tanaka *Service* Batam sebagai media pengelolaan penjualan.

1.6. Manfaat Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah dan tujuan penelitian, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1.6.1. Secara teoritis

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

1. Memberikan tambahan serta pengetahuan penulis tentang perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web*.

2. Memperkuat dan menambah teori yang sudah ada atau teori sebelumnya tentang perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web*.
3. Sebagai bahan referensi untuk perusahaan guna mengetahui sistem informasi penjualan dengan baik dan benar, sehingga bisa di implementasikan pada perusahaan.

1.6.2. Secara praktis

Adapun manfaat praktis dari penelitian ini yang dapat diambil oleh berbagai pihak adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, perancangan sistem informasi penjualan sangat bermanfaat yaitu sebagai sarana yang tepat dalam implementasikan dan mengaplikasikan serta menambahkan pengetahuan serta wawasan tentang ilmu pengetahuan dan teknologi informasi mengenai perancangan sistem informasi penjualan dengan baik dan benar yang didapat selama proses perkuliahan.
2. Bagi perusahaan, perusahaan dapat menggunakan, mengaplikasikan dan mengimplementasikan hasil perancangan berupa sistem informasi penjualan untuk mengelola proses transaksi penjualan yang ada pada perusahaan.
3. Bagi akademis, hasil perancangan ini sangat bermanfaat sebagai tambahan literatur terkait dengan perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web*.