

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

CV Profestama Kurnia Nisa yaitu perusahaan yang berjalan di penjualan mebel berupa alat rumah tangga seperti kursi, meja, lemari, tempat tidur dan lain sebagainya. Sistem penjualan yang digunakan selama ini masih manual, baik dalam sistem penjualan maupun pembayarannya atau secara langsung berhubungan dengan pelanggan dan masih bertempat pada lokasi tertentu. Hal ini tentunya dapat menyulitkan pihak manajemen untuk meningkatkan penjualannya. Di sisi lain, banyaknya jumlah pesaing yang menyebabkan perusahaan semakin sulit untuk menjual produknya. konsumen sangat sulit untuk mengakses informasi mengenai produk, informasi harga terbaru, hambatan personalisasi, dan biaya operasional yang semakin meningkat (Meyliana, 2010). Persaingan yang semakin ketat dan peluang pemasaran yang terbatas membuat pihak manajemen harus menggunakan cara perluasan pasar melalui pembuatan sistem informasi penjualan berbasis *web*. CV Profestama Kurnia Nisa masih memerlukan perluasan dalam bisnis penjualan produk yang disediakan. Oleh sebab itu CV Profestama Kurnia Nisa mempunyai permasalahan bagaimana caranya untuk memperluas dalam mendapatkan pelanggan baik di dalam maupun di luar daerah. Untuk memecahkan permasalahan di atas CV Profestama Kurnia Nisa ingin merancang sebuah sistem penjualan berbasis *online* untuk mempromosikan produk yang

dibuat oleh CV Profestama Kurnia Nisa. Dalam hal ini web telah menjadi salah satu infrastruktur komunikasi yang mudah digunakan dan jangkauan penerimaan yang luas dan tanpa batas, maka web joko sering digunakan sebagai media pendukung untuk menjalankan suatu usaha maupun bisnis dalam kebutuhannya masing-masing. Selain digunakan sebagai media informasi dan komunikasi, web juga dapat digunakan sebagai kompetisi jual beli produk, jasa dan media informasi yang lengkap secara on the web. Dengan keunggulan web yang dapat melakukan pelayanan tanpa ada batas waktu, akses yang mudah dan biaya yang terjangkau serta berbagai kemudahan lainnya. Dengan dirancang sistem penjualan online, para pelaku bisnis atau pengusaha baik itu perusahaan menengah ke bawah atau perusahaan menengah ke atas dapat menggunakannya sebagai suatu media untuk mempromosikan perusahaannya serta produk-produk yang dimilikinya, agar dapat dikenal lebih luas. Dan diharapkan dapat mempermudah konsumen yang akan membeli produk-produk yang di tawarkan oleh pelaku usaha tanpa harus datang ke tempatnya secara langsung.

Maka berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk membuat suatu sistem informasi penjualan mebel yang akan dibangun di CV Profestama Kurnia Nisa yang akan mempermudah dalam proses penjualan. Sehingga peneliti akan menyusun tugas akhir dengan judul **“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN MEBEL BERBASIS WEB”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang ada, penulis mengidentifikasi adanya permasalahan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan di CV Profestama Kurnia Nisa masih menggunakan sistem manual.
2. Ruang lingkup penjualan mebel di CV Profestama Kurnia Nisa sangat kecil hanya di Kota Batam.
3. Tidak adanya sarana informasi pemasaran dan penjualan yang dapat diketahui dan tidak tersedianya informasi mengenai produk secara detail yang ada di CV Profestama Kurnia Nisa.
4. Belum memiliki sistem penjualan secara *online* sehingga tidak mampu bersaing dengan perusahaan lainnya.

1.3 Batasan Masalah

Untuk menghindari pembahasan yang terlalu luas dalam penelitian ini, maka peneliti menetapkan batasan-batasan masalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilakukan di CV Profestama Kurnia Nisa yang beralamat di Jalan Letjen Soeprapto Komplek Ruko Mall Top 100 Blok H1 nomor 10-12 Tembesi Batu Aji Kota Batam.
2. Sistem informasi penjualan yang dirancang belum menyediakan laporan penjualan secara tunai dan kredit, untuk sementara ini hanya menyediakan layanan melihat data produk dan pemesanan.
3. Pembayaran transaksi dilakukan secara *offline*.

4. Aplikasi ini dibuat berbasis *web* dengan bahasa pemrograman *PHP*, *javascript*, *jQuery*, dan database *MySQL*.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah tersebut, penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan mebel berbasis *web* di CV Profestama Kurnia Nisa?
2. Bagaimana mengimplementasikan sistem informasi penjualan mebel berbasis *Web* pada CV Profestama Kurnia Nisa?
3. Bagaimana merancang sistem informasi pemasaran dan penjualan yang mudah di mengerti dan mengetahui tentang detail produk?

1.5 Tujuan Penelitian

Secara umum, tujuan penelitian ada 3 (tiga) macam yaitu yang bersifat penemuan, pembuktian, dan pengembangan (Sugiyono, 2014: 3). Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Untuk merancang sistem informasi penjualan mebel berbasis *web* di CV Profestama Kurnia Nisa.
2. Untuk mengimplementasikan sistem informasi penjualan berbasis *web* pada CV Profestama Kurnia Nisa.
3. Untuk merancang system informasi pemasaran dan penjualan yang mudah dimengerti.

1.6 Manfaat Penelitian

Secara spesifik, penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat baik dari aspek teoritis maupun aspek praktis. Manfaat yang akan didapatkan dari penelitian ini antara lain:

1.6.1. Aspek Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan tentang konsep sistem informasi penjualan mebel agar dapat diterapkan dalam bidang usaha mebel.
2. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan acuan untuk penelitian lebih lanjut, terutama penelitian yang berkaitan dengan sistem informasi penjualan mebel.

1.6.2. Aspek Praktis

Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, untuk membantu kinerja karyawan dalam melakukan proses pekerjaannya.
2. Bagi *customer*, diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam mendapatkan informasi penjualan produk.

3. Bagi penulis, dapat lebih memahami tentang penjualan mebel dan menambah wawasan serta dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya.