

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Perkembangan teknologi saat ini semakin meningkat, salah satunya adalah perkembangan *internet* yang sangat cepat sehingga semakin banyak masyarakat yang menggunakan *internet*, berdasarkan hasil *survey* Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) pada tahun 2017, jumlah pengguna *internet* indonesia mencapai 143,26 juta orang, yaitu 54,68% dari total populasi penduduk indonesia yang berjumlah 262 juta orang (Apjii.or.id, 2017). Banyak perusahaan yang mulai menawarkan produknya melalui *internet* untuk memaksimalkan keuntungan mereka, sehingga menyebabkan persaingan antar perusahaan semakin ketat, baik untuk perusahaan barang maupun jasa.

Web merupakan suatu layanan dalam *internet* yang menampilkan berbagai macam informasi yang bermanfaat bagi para pembacanya. *Web* juga digunakan sebagai media untuk melakukan proses penjualan dan promosi produk kepada konsumen, karena halaman *web* dapat berisi gambar dan informasi yang lengkap tentang suatu produk. Pada saat ini, kemajuan teknologi dan informasi menyebabkan masyarakat semakin mudah untuk mengakses *internet* dan melakukan berbagai aktifitas lain seperti mencari informasi maupun jual beli menggunakan *web*, sehingga melakukan penjualan dan promosi melalui *web* memiliki peluang yang cukup besar.

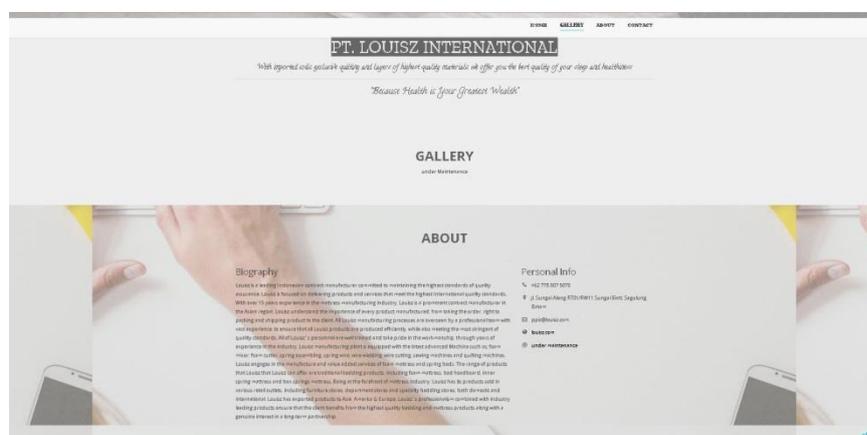
Kegiatan penjualan dan promosi harus dilakukan oleh perusahaan karena salah satu tujuan dari perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal dan mengembangkan usahanya, suatu perusahaan akan mendapatkan lebih banyak keuntungan jika perusahaan tersebut memiliki strategi penjualan dan promosi yang baik, pada saat ini perusahaan dapat melakukan penjualan dan promosi melalui media *internet* agar hasil yang di peroleh lebih maksimal, strategi yang tepat juga diperlukan agar perusahaan dapat bersaing di era teknologi informasi saat ini.

PT Louisz International adalah salah satu perusahaan yang memproduksi dan menjual berbagai jenis *spring bed* dan perlengkapannya yang ada di Kota Batam dengan alamat Jalan Sungai Aleng, Kelurahan Sungai Binti No.88 Sagulung, Kota Batam, Kepulauan Riau, Indonesia. Perusahaan ini merupakan perusahaan industri yang cukup terkenal di Kota Batam dan dapat bersaing dengan perusahaan industri lainnya yang berlokasi di Kota Batam seperti Caesar Spring Bed, PT Tai Cheng dan Simson. PT Louisz International telah berpengalaman selama 15 tahun dan fokus dalam menghasilkan produk berkualitas tinggi sesuai dengan kualitas standar internasional. Perusahaan ini juga dapat memproduksi *spring bed* dan perlengkapannya sesuai dengan spesifikasi dan keinginan konsumen.

Sistem penjualan yang digunakan PT Louisz International adalah dengan cara konsumen datang langsung ke perusahaan, menghubungi melalui telepon, atau perusahaan menawarkan produk secara langsung melalui *salesman* ke masyarakat, toko *furniture*, dan proyek yang membutuhkan banyak *spring bed*

dan perlengkapannya. Sistem yang digunakan kurang efektif untuk sekarang ini, karena konsumen sulit mendapatkan informasi terbaru secara cepat mengenai produk yang dipasarkan, dan konsumen yang ingin melakukan pemesanan harus datang langsung ke perusahaan atau menghubungi *salesman* yang belum tentu siap melayani konsumen setiap saat.

Karena perusahaan belum memiliki cabang di luar Batam, perusahaan mengalami kesulitan dalam memperkenalkan produknya ke masyarakat luas di luar Batam, hal ini dapat berdampak buruk kedepannya, karena banyak perusahaan sejenis yang sudah memiliki sistem penjualan yang bisa menjangkau seluruh wilayah Indonesia maupun luar Indonesia. Jika perusahaan bisa memperkenalkan produknya dan mencari konsumen baru di luar Batam, otomatis akan meningkatkan keuntungan perusahaan. Konsumen yang berada diluar Batam juga sulit untuk mendapatkan informasi tentang produk seperti foto produk, ukuran, harga, bahan yang digunakan. Konsumen juga sulit untuk melakukan pemesanan karena hanya bisa bertransaksi dan bertanya-tanya melalui telepon dan *email*. Dibawah ini merupakan tampilan *web* yang sudah dimiliki perusahaan.



Gambar 1.1 Tampilan *Web* PT Louisz International

Berdasarkan gambar 1.1 diatas, merupakan tampilan *web* perusahaan dengan *domain* www.louisz.com, *web* ini dibuat dengan *platform wordpress* dan hanya sebatas menampilkan *profile* perusahaan dan beberapa foto produk, sehingga *web* ini belum memiliki fitur yang cukup baik untuk meningkatkan penjualan perusahaan PT Louisz International.

(Prasetyo & Susanti, 2016) melakukan penelitian dengan judul Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar, tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk membangun sebuah Sistem informasi penjualan *online* tiwul instan pada PT Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar, kegiatan jual beli dan promosi masih terbatas sehingga dibutuhkan sebuah sistem informasi untuk memperluas pemasaran dan mempermudah transaksi penjualan agar lebih cepat, hemat dan mudah. Hasil dari penelitian tersebut adalah sebuah sistem informasi penjualan berbasis *web* yang dapat memudahkan masyarakat untuk melakukan pembelian produk dan mendapatkan informasi yang lebih cepat, akurat, dan mudah dengan bergabung menjadi pelanggan atau *member* di dalam sistem informasi tersebut, melakukan pembelian secara langsung melalui website dan dapat melakukan pembayaran melalui *transfer bank*.

Untuk itu perlu dibuat sebuah sistem informasi penjualan berbasis *web* pada PT Louisz International agar konsumen dapat dengan mudah mengakses informasi produk yang ditawarkan tanpa harus datang langsung ke perusahaan ataupun menghubungi karyawan, konsumen juga bisa langsung melakukan pemesanan dan pembayaran produk yang melalui *website*, sistem informasi penjualan berbasis *web* juga bisa menjadi solusi untuk perusahaan agar lebih

mudah mempromosikan produknya ke wilayah lain tanpa harus membuka cabang terlebih dahulu.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT Louisz International”. Sistem informasi ini diharapkan dapat membantu perusahaan agar lebih mudah memasarkan produknya dan agar masyarakat lebih mudah mendapatkan informasi yang cepat dan akurat.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengidentifikasi beberapa masalah berikut:

1. Konsumen sulit mendapatkan informasi tentang produk yang dipasarkan.
2. Proses pemesanan produk lebih sulit dilakukan jika konsumen tidak datang langsung ke perusahaan.
3. Perusahaan mengalami kesulitan dalam memperkenalkan produk ke masyarakat luas di wilayah lain.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka penulis merumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana cara merancang sistem informasi penjualan berbasis *web* pada PT Louisz International ?
2. Bagaimana cara mengimplementasi sistem informasi penjualan berbasis *web* pada PT Louisz International ?

1.4. Batasan Masalah

Karena adanya keterbatasan waktu dan biaya, maka penelitian ini terbatas pada:

1. Membangun sistem informasi penjualan berbasis *web* pada PT Louisz International.
2. Sistem informasi penjualan berbasis *web* ini dibuat dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL sebagai olah datanya.
3. Sistem pembayaran menggunakan *transfer bank*.

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana cara merancang sistem informasi penjualan berbasis *web* pada PT Louisz International.
2. Untuk mengetahui bagaimana cara mengimplementasi sistem informasi penjualan berbasis *web* pada PT Louisz International.

1.6. Manfaat Penelitian

Terdapat 2 manfaat dari hasil penelitian ini, yaitu: Manfaat Teoritis dan Manfaat Praktis.

1.6.1. Manfaat Teoritis

1. Melalui penelitian ini, penulis mendapat ilmu pengetahuan tentang bagaimana cara merancang dan membuat sebuah sistem informasi penjualan berbasis *web*.
2. Sebagai bahan pembelajaran bagi mahasiswa yang membutuhkan.

1.6.2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat terhadap objek
 - a. Perusahaan memiliki *website* untuk melakukan pemasaran secara *online*.
 - b. Dengan adanya *website* penjualan, perusahaan dapat menjangkau konsumen pada wilayah lain.
2. Manfaat terhadap akademis
 - a. Agar dapat dijadikan sebagai bahan pembelajaran mahasiswa.
 - b. Hasil penelitian ini bermanfaat sebagai referensi yang dapat dijadikan sebagai sumber bagi penelitian selanjutnya.
3. Manfaat terhadap masyarakat
 - a. Masyarakat dapat mengakses informasi tentang produk yang dijual perusahaan secara mudah, cepat dan akurat.
 - b. Masyarakat dapat melakukan pemesanan tanpa datang langsung ke lokasi.