

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha kecil masih didominasi kegiatan pemasaran konvensional, seperti pemasangan spanduk dan penyebaran brosur iklan. Kegiatan pemasaran ini merupakan faktor penting untuk meningkatkan penjualan produk. Meskipun memerlukan biaya yang besar, para pelaku bisnis tetap melakukannya secara rutin. Hal ini dilakukan demi menarik pelanggan agar mau membeli barang atau jasa yang mereka tawarkan. Meningkatnya persaingan pasar membuat perusahaan harus selalu berkembang agar bisa bertahan dan mendapatkan keuntungan.

Seiring dengan berkembangnya teknologi, membuat persaingan diantara pelaku bisnis untuk lebih meningkatkan penjualan produknya. Dengan menggunakan teknologi internet akan mempermudah perusahaan untuk memberikan informasi serta menawarkan produk kepada para pembeli. Dengan internet, jutaan komputer yang ada dibelahan dunia dapat terhubung dalam satu jaringan internet. Banyak manfaat yang didapatkan dengan kemunculan teknologi internet salah satunya dalam dunia bisnis guna meningkatkan kemajuan bisnis yang dikelola perorangan maupun perusahaan.

Salah satu cara untuk lebih maju dalam pencapaian financial dalam berbisnis yaitu dengan memanfaatkan teknologi internet dengan memodifikasi proses bisnis agar lebih efisien dengan memanfaatkan *E-Commerce*. *E-Commerce*

atau *Electronic Commerce* dapat didefinisikan sebagai proses pembelian atau penjualan produk, jasa dan informasi yang dilakukan secara elektronik dengan memanfaatkan jaringan komputer. Jaringan yang digunakan salah satunya internet, sehingga *E-Commerce* sangat identik menjalankan bisnis di internet. Dibutuhkan sebuah *website* yang berfungsi untuk menampilkan produk, jasa dan informasi yang ditawarkan. Disinilah letak persaingan yang ada yaitu bagaimana sebuah perusahaan memanfaatkan *E-Commerce* untuk meningkatkan kinerja dan ekstensi dari bisnis yang dibangun.

Kharisma Group merupakan toko yang menjual aneka busana. Seperti kemeja, celana, jaket, busana muslim dan baju batik. Toko Kharisma Group beralamatkan di jalan Raya Solo-Purwodadi Km 13 Gondangrejo. Toko Kharisma Group berusaha mengembangkan bisnisnya yang sebelumnya bersifat lokal menjadi berskala nasional. Produk-produk yang dipasarkan diharapkan dapat diakses dari seluruh penjuru negeri. Dalam memasarkan produknya saat ini toko Kharisma Group menggunakan cara konvensional. Cara tersebut dinilai kurang efektif untuk mencapai tujuan perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya menjadi skala nasional.

Berdasarkan uraian yang dikemukakan diatas, maka penulis tertarik untuk mencoba membuat sebuah sistem informasi penjualan dan pemasaran berbasis *website* dengan melakukan penelitian berjudul "Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Toko Kharisma Group Karanganyar".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan, permasalahan yang diangkat adalah “Bagaimana merancang sebuah sistem informasi penjualan berbasis *website* untuk dapat meningkatkan pemasaran produk dan transaksi secara global pada Toko Kharisma Group serta memudahkan *customer* mendapatkan informasi produk untuk melakukan transaksi pembelian?”

1.3 Batasan Masalah

Ruang lingkup *website* sangat luas pada penerapan dan fungsi yang berbeda sesuai dengan masalah yang dihadapi. Batasan masalah diperlukan untuk menghindari meluasnya ruang lingkup permasalahan. Agar penelitian dan penulisan ini tidak menyimpang, maka pembahasan masalah memiliki batasan permasalahan berikut:

1. Sistem informasi penjualan ini tidak mencakup pembuatan laporan keuangan, tapi hanya laporan pembelian produk pada Toko Kharisma Group melalui *website*.
2. Sistem informasi ini hanya digunakan untuk mengelola produk dari toko pakaian Kharisma Group, serta mempermudah pemasaran produk kepada konsumen melalui *website*.
3. Terdapat 2 level pengguna dalam *website* ini yaitu, *administrator* dan pelanggan/*customer*.
4. Proses pembayaran melalui transfer dengan cara transfer melalui rekening bank dan tidak menggunakan kartu kredit. Serta

melakukan konfirmasi *online* yang ada di *website* atau via telepon dengan nomer yang telah dicantumkan.

5. Barang akan dikirim jika *customer* telah membayar lunas semua total biaya.

1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menghasilkan *website* sistem informasi penjualan dan promosi pada Toko Kharisma Group.
2. Menjadikan *website* tersebut sebagai media promosi dan penjualan pada Toko Kharisma Group guna memperluas jangkauan pemasaran dan penjualan produk melalui internet.
3. Untuk mempermudah masyarakat luas mendapatkan informasi dan belanja produk pada Toko Kharisma Group melalui internet ketika melakukan pemesanan.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin dicapai dalam pelaksanaan penelitian adalah:

1.5.1. Bagi peneliti

1. Menerapkan ilmu pengetahuan dari teori kedalam aplikasi nyata secara praktik untuk mendukung kemampuan beraktualisasi dalam penerapan ilmu di dunia kerja.
2. Mengembangkan ilmu dan membuka wawasan pengetahuan baru sesuai dengan teknologi informasi.

3. Dapat menambah pengetahuan tentang pembuatan dan pemanfaatan *website* dalam dunia bisnis.

1.5.2. Bagi Toko Kharisma Group

1. Sebagai media informasi promosi dan media penjualan produk yang ada pada Toko Kharisma Group.
2. Sebagai meningkatkan pelayanan yang lebih baik terhadap customer melalui *website* ini.
3. Dapat memperluas daerah pemasaran keskala nasional dan meningkatkan penjualan produk-produk pada Toko Kharisma Group.

1.6 Metode Penelitian

Metode penelitian sangat diperlukan untuk mendapatkan bukti kebenaran suatu konsep dan teori yang diperoleh serta untuk menemukan dan menguji suatu pengetahuan. Adapun penulis dalam hal ini menggunakan metode sebagai berikut:

1.6.1 Metode Pengumpulan Data

Untuk membantu kelancaran penyusunan skripsi ini, maka perlu data-data dan informasi yang cukup mengenai permasalahan yang akan dibahas agar sesuai dengan tujuan yang dicapai.

1.6.1.1 Metode Observasi

Dalam metode ini penulis mengadakan pengamatan langsung di Toko Kharisma Group guna mendapatkan data yang akurat.

1.6.1.2 Metode Wawancara

Metode ini dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab dengan pihak toko tempat penulis melakukan penelitian.

1.6.1.3 Metode Studi Pustaka

Merupakan pengumpulan data dengan cara mengambil data catatan kuliah, buku-buku perpustakaan serta *browsing* internet untuk mendapatkan hal yang berkaitan dengan pemrograman dan perancangan *website*.

1.6.1.4 Metode Teknik Dokumentasi

Teknik ini digunakan karena dalam penelitian ini sebagian besar dokumentasi terdapat pada Toko Kharism Group yang berupa produk yang dijual dan laporan lain yang berkaitan dengan penelitian ini yang dapat digunakan sebagai sumber data.

1.6.2 Metode Analisis

Metode ini dilakukan dengan menganalisa permasalahan yang dihadapi penulis sehingga dapat menyelesaikannya dengan mudah.

1.6.3 Metode Perancangan

Tahap ini merancang sistem yang akan dibuat berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan.

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam penyusunan laporan penelitian ini, maka peneliti menggunakan sistematika penulisan secara sederhana sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metodologi Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi tentang landasan teori yang digunakan dalam proses perancangan dan pembuatan sebuah *website* dan teori-teori yang berhubungan dengan pemrograman internet.

BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Bab ini membahas tentang konsep analisis dan tujuan langkah analisis yang dilakukan terhadap terhadap sistem yang diteliti. Serta menjelaskan gambaran umum dari objek penelitian, sistem manual yang diteliti dari objek penelitian.

BAB IV IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menguraikan tentang hasil uji coba sistem, uji coba program, cara menggunakan program yang telah dibuat, memelihara sistem, dan menguraikan pembahasan program dan analisa program yang dibuat.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran keseluruhan pembahasan dari bab-bab sebelumnya. Kesimpulan merupakan jawaban yang menjadi pokok permasalahan dari rumusan masalah.