

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini dapat kita lihat berbagai website bermunculan dengan bermacam corak dan ragamnya. Tak dapat dipungkiri, semuanya merupakan hasil revolusi informasi di dunia internet yang sangat cepat. Penggunaan teknologi informasi dan komunikasi saat ini telah dimanfaatkan untuk kepentingan di segala sektor, tak terkecuali di sektor perdagangan. Dengan semakin dikenalnya internet di kalangan masyarakat, maka teknologi informasi berbasis internet pun dapat menjadi salah satu cara ampuh untuk menghadapi persaingan di dunia bisnis itu. Dengan adanya internet, segala transaksi dapat dilakukan tanpa dibatasi oleh jarak dan waktu. Kemudahan inilah yang menjadi faktor utama yang mendukung berkembangnya *Electronic Commerce (E-Commerce)*.

Tiap hari lebih dari sekitar satu juta orang di dunia ini melakukan akses internet. Mereka *chatting*, *surfing*, memeriksa *email* dan lain sebagainya. Jika kita membuat *website* untuk memperkenalkan produk kita atau memperkenalkan diri kita sendiri, maka setiap hari akan dilihat hampir satu juta orang. Hal ini lebih efektif dibandingkan dengan melempar brosur, menyebarluaskan dengan *message* maupun *Blackberry Messenger*, atau melakukan pemasangan iklan di televisi, selain itu harga

memasang web jauh lebih murah dan yang pasti lebih mudah.

Toko Arofa Komputer adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan accessories komputer. Dalam persaingan yang ketat, toko ArofaKomputer memerlukan suatu strategi pemasaran untuk produknya dengan alternatif yang baik, yang dapat menarik dan menjangkau lebih banyak konsumen dan dapat memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen. Adapun strategi pemasaran yang diterapkan oleh Toko Arofa Komputer sekarang ini dirasa kurang efektif dan efisien, karena baik pemasaran maupun pemesanan produknya hanya dilakukan secara manual dengan resiko kesalahan yang tinggi.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkatnya sebagai bahan penelitian dalam menyusun skripsi ini dengan judul **“ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN TOKO ONLINE AROFA KOMPUTER YOGYAKARTA BERBASIS WEBSITE”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas beberapa masalah yang dihadapi oleh toko Arofa Komputer antara lain :

1. Bagaimana Arofa Komputer dapat menyampaikan informasi yang akurat, tepat waktu, relevan, jelas dan lengkap terhadap produk-produk yang dijual dan dapat menjangkau wilayah yang luas serta dapat melakukan transaksi

pemesanan secara online sehingga dapat membantu Arofa Komputer mengurangi tingkat kesalahan dalam melakukan transaksi dengan pelanggan, dan yang terpenting dengan perancangan sistem baru dapat membantu Arofa Komputer dalam meningkatkan tingkat penjualan, meningkatkan efektifitas kinerja dan menghemat biaya pengeluaran?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah yang akan dibahas dalam pengembangan dan penulisan skripsi ini adalah:

1. Sistem informasi penjualan berbasis website dengan bahasa dasar bahasa Indonesia.
2. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah bahasa script PHP dengan *database* yang digunakan adalah MySQL dan penambahan JavaScript, serta JQuery dengan pemrograman secara terstruktur.
3. Proses transaksi penjualan dilakukan dengan menggunakan sistem transfer Rekening Bank.
4. *Website* yang digunakan hanya menampilkan laporan data produk, laporan data pelanggan, dan laporan data pemesanan yang akan dicetak dan diberikan kepada pimpinan Arofa Komputer dan hanya dari hasil penjualan melalui *website* ini serta tidak dilengkapi dengan laporan rugi laba dari penjualan produk melalui *website* ini.

5. Web yang dibuat menghasilkan dua kelompok informasi, yaitu :
 - a. *Back End*, yaitu sistem manajemen yang banyak diperlukan oleh pemilik sistem dan hanya dapat digunakan oleh admin saja. Misalnya pencatatan harga produk, pencatatan daftar produk, melihat laporan penjualan produk yang disajikan dalam bentuk table atau grafik, atau lain sebagainya.
 - b. *Front End*, yaitu sistem yang berhubungan dengan konsumen. Misalnya situs untuk melihat informasi produk yang dijual, harga dari tiap produk, dan lain sebagainya

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan Skripsi ini adalah :

1. Menghasilkan sistem informasi yang mampu memperkenalkan dan menjual produk yang dijual serta melakukan transaksi penjualan secara online.
2. Sebagai syarat studi pada Program Strata 1 Sistem Informasi di Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer "AMIKOM" Yogyakarta.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari skripsi ini adalah :

1. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan dan pengalaman bagi penulis dalam pembuatan sistem informasi penjualan berbasis web, dan mempraktekkan apa yang telah penulis dapatkan di bangku kuliah.

2. Bagi Akademik

Sebagai literature bagi mahasiswa lain yang akan membuat tugas akhir yang berhubungan dengan sistem informasi penjualan berbasis web.

3. Bagi Umum

Menjadikan website ini sebagai media untuk mencari informasi tentang penjualan toko online yang lengkap dengan spesifikasi yang ditawarkan serta laporan dari hasil penjualan.

1.6 Metodologi Penelitian

Adapun metode yang dilakukan penulis dalam mencari dan mengumpulkan data dan informasi antara lain :

1. Studi Literature

Yaitu suatu metode yang dipakai dalam menemukan informasi yang dibutuhkan, dengan kegiatan mengumpulkan, membaca, mempelajari teori-teori yang berhubungan dengan topik skripsi yang dibuat dari buku-buku, artikel-artikel maupun dari situs internet.

2. Konsultasi dan Diskusi

Melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing dan berdiskusi dengan

pemilik Toko Arofa Komputer untuk mendapatkan saran dan masukan yang bermanfaat dalam skripsi ini.

3. Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan dengan menggunakan beberapa cara antara lain :

a. Observasi

Pengumpulan data melalui pengamatan langsung pada bagian administrator dengan melihat catatan laporan dokumen yang terdapat di toko Arofa Komputer. Contohnya data produk dan harga dari setiap produk.

b. Wawancara / Interview

Pengumpulan data yang diperoleh secara langsung dengan proses Tanya jawab secara sistematis kepada manajer toko Arofa Komputer yang dapat memberikan informasi yang dibutuhkan.

4. Perancangan Sistem

Merancang dan mendesain interface aplikasi yang digunakan baik untuk bagian user serta admin dimana interface tersebut dapat mudah digunakan dan disajikan dengan lengkap beserta perancangannya

5. Implementasi dan Pembahasan

Untuk tahap ini semua prosedur yang telah dilakukan dari prosedur awal sampai akhir, lalu diimplementasikan perancangan sistem ini ke situasi yang nyata. Disinilah pemilihan perangkat keras, penyusunan perangkat lunak

aplikasi (pengkodean / coding), serta pengujian, di instal dan dijalankan untuk dipastikan apakah program-program yang telah dibuat dapat digunakan oleh Toko Arofa Komputer.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini dibagi menjadi lima bagian , yaitu :

BAB I

PENDAHULUAN

Bab ini berisikan Latar Belakang, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Metodologi, Sistematika Penelitian, dan Penjadwalan Penelitian

BAB II

LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan dasar teori yang melandasi penulisan laporan skripsi ini. Bab ini menjelaskan pengertian sistem, pengertian informasi, pengertian sitem informasi, pengertian sistem informasi penjualan, pengertian analisis sistem, pengertian perancangan sistem, pengertian internet, pengertian e-commerce, pengertian e-businness, serta alat bantu program

BAB III**ANALISIS DAN PERANCANGAN**

Bab ini berisikan mengenai latar belakang perusahaan, struktur organisasi, analisis PIECES, dari sistem yang diusulkan serta proses pembuatan perangkat yang diusulkan kepada toko Arofa Komputer Yogyakarta. Di dalam bab ini juga terdapat perancangan aplikasi sistem dan antarmuka yang dibutuhkan perusahaan.

BAB IV**IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisikan tentang implementasi dari sistem informasi penjualan berbasis *web*, cara pengoperasian, *output* yang dihasilkan dari aplikasi yang dibuat

BAB V**PENUTUP**

Bab ini berisikan kesimpulan yang diambil berkaitan dengan sistem yang dibuat dan saran untuk pengembangan sistem lebih lanjut. Garis besar dari semua yang dibahas adalah sistem yang diusulkan, sistem yang kami usulkan untuk membantu perusahaan dan meningkatkan kinerja perusahaan