

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pemegang kunci penting di dalam pengembangan bisnis perusahaan adalah konsumen. Setiap perusahaan selalu memikirkan cara terbaik untuk menarik konsumen. Cara-cara berbeda yang diambil setiap perusahaan tersebut disebut strategi pemasaran. Pemasaran merupakan proses manajemen untuk mengidentifikasi keinginan, pola, respon konsumen, mengantisipasi, dan memuaskan konsumen, namun tetap menghasilkan keuntungan bagi pihak perusahaan. *E-commerce* atau Pemasaran secara elektronik adalah salah satu strategi pemasaran yang menggunakan media elektronik seperti web untuk melakukan pemasaran produk atau jasanya. *E-commerce* merupakan cara pemasaran yang tidak memerlukan biaya tinggi namun memiliki jangkauan pemasaran yang sangat luas.

Funky Distro adalah salah satu *distribution outlet* yang berada di Indonesia, khususnya di Yogyakarta, yang bergerak dalam bidang pemasaran *clothing*. Produk yang ditawarkan Funky Distro antara lain T-Shirt, celana, kemeja, dan berbagai macam pakaian serta aksesoris. Tujuannya adalah memasarkan dan menjual produk-produk Funky Distro kepada konsumen sehingga konsumen dapat mengenal produk-produk dari Funky Distro. Sistem yang diterapkan pada Funky Distro saat ini masih bersifat *konvensional*, dimana

pemesanan produk melalui telepon ataupun datang langsung menyebabkan kurangnya fleksibilitas dari segi akses tempat dan waktu, kemungkinan kesalahan *input* data pun besar karena masih dilakukan secara manual, penyebaran informasi mengenai promo yang sedang berlangsung terhadap suatu produk kurang meluas, karena masih menggunakan media cetak.

Untuk mengatasi hal tersebut maka sangat diperlukan sistem pemasaran berbasis website. Sistem ini dirancang dengan maksud untuk memperluas pasar, sebagai media promosi dan informasi tentang produk yang ditawarkan dan mempersiapkan Funky Distro memasuki era bisnis yang berbasis teknologi informasi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan adalah "Bagaimana merancang sistem pemasaran berbasis web pada Funky Distro Yogyakarta yang dapat meningkatkan pemasaran dan kepuasan bagi pelanggan?".

1.3 Batasan Masalah

Dalam penyusunan skripsi ini dilakukan pembatasan masalah sebagai berikut :

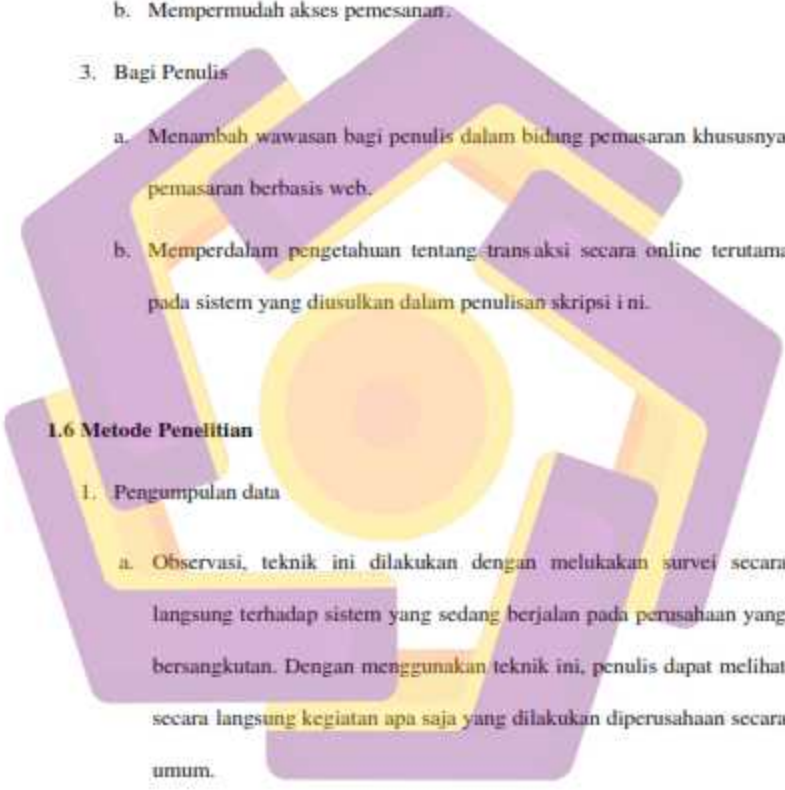
1. Pembahasan lebih berfokus pada sistem pemasaran dan pemesanan online.
2. Informasi produk dan pemesanan barang melalui web.
3. Mencakup media teks dan gambar sebagai sarana menyajikan informasi yang lengkap.
4. Yang menjadi sasaran dari pemasaran ini adalah kalangan masyarakat pengguna internet.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah merancang sistem pemasaran dan pemesanan produk secara *online* agar informasi tentang produk yang ditawarkan dapat dikenal dan dipahami oleh pelanggan, sehingga membantu perusahaan dalam meningkatkan perluasan daerah pemasaran dan meningkatkan efektifitas kinerja perusahaan.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan
 - a. Sebagai sarana promosi perusahaan atas barang yang ditawarkan.
 - b. Memperluas jaringan pemasaran dimana pelanggan dapat mengakses informasi dimana saja kapan saja.
 - c. Memperluas pemasaran barang dalam menjangkau pelanggan baru .

- 
2. Bagi Masyarakat
 - a. Memberikan kepuasan kepada konsumen dalam hal penyampaian informasi yang selalu *up to date* tanpa dibatasi ruang dan waktu.
 - b. Mempermudah akses pemesanan.
 3. Bagi Penulis
 - a. Menambah wawasan bagi penulis dalam bidang pemasaran khususnya pemasaran berbasis web.
 - b. Memperdalam pengetahuan tentang transaksi secara online terutama pada sistem yang diusulkan dalam penulisan skripsi ini.

1.6 Metode Penelitian

1. Pengumpulan data
 - a. Observasi, teknik ini dilakukan dengan melakukan survei secara langsung terhadap sistem yang sedang berjalan pada perusahaan yang bersangkutan. Dengan menggunakan teknik ini, penulis dapat melihat secara langsung kegiatan apa saja yang dilakukan diperusahaan secara umum.
 - b. Wawancara, teknik ini dilakukan dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung terhadap pihak yang terkait dengan masalah yang diteliti.

- c. Analisis Dokumen, teknik ini dilakukan dengan mempelajari material yang menggambarkan sistem yang sedang berjalan. Dokumen yang diamati berupa form, laporan, manual kebijakan, grafik organisasi.
- d. Studi Pustaka, merupakan studi yang dilakukan dengan membaca, mempelajari dan mencatat dari buku-buku, artikel-artikel dan bahan-bahan referensi lainnya yang berkaitan dengan topik skripsi.

2. Analisis

Mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan-permasalahan yang ada dan merumuskan usulan pemecahan masalah sebagai dasar untuk memperbaiki sistem.

3. Perancangan

Mendesain sistem baru yang dapat menyelesaikan masalah-masalah yang dihadapi yang diperoleh dari pemilihan alternatif sistem yang terbaik.

4. Implementasi

Proses merancang, mempersiapkan, menguji dan menerapkan sistem untuk melakukan verifikasi bahwa sistem telah berjalan dengan benar.

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas pada penulisan skripsi ini, maka penulis membagi penulisan secara sistematis kedalam lima bab sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menguraikan teori-teori dasar maupun teori-teori khusus yang mendasari penulisan skripsi ini.

BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Pada bab ini membahas tentang analisis dan perancangan sistem secara umum serta segala kelebihan dan kekurangan dari keseluruhan rancangan sistem yang diusulkan.

BAB IV PEMBAHASAN SISTEM

Pada bab ini berisikan tentang pembahasan sistem yang diusulkan, perangkat yang dibutuhkan baik perangkat keras maupun perangkat lunak yang akan digunakan untuk menjalankan sistem yang diusulkan.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisikan kesimpulan dan saran. Kesimpulan berisi garis besar dari keseluruhan hasil penelitian dan saran berisi garis besar saran-saran yang perlu diambil untuk tindak lanjut yang lebih baik dari pemecahan masalah.