

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat menuntut manusia untuk terus meningkatkan kreativitas dan pola pikir. Proses penjualan yang sebelumnya hanya dapat dilakukan melalui tatap muka kini dapat dilakukan tanpa pertemuan langsung, selama terdapat produk yang diperjualbelikan. Transformasi digital turut mendukung perubahan tersebut dengan menghadirkan media yang dikenal sebagai *electronic commerce* (e-commerce), yang mampu menghubungkan penjual dan konsumen secara lebih efisien. Oleh karena itu, penjual dituntut untuk terus berinovasi dalam menjalankan bisnisnya agar proses penjualan dapat berjalan secara optimal.

Transformasi digital berperan penting dalam perubahan ini dengan menghadirkan berbagai platform berbasis teknologi yang memudahkan interaksi antara penjual dan pembeli. Media tersebut dikenal dengan istilah *electronic commerce* (e-commerce), yaitu suatu sistem perdagangan yang memanfaatkan jaringan internet sebagai sarana utama dalam melakukan transaksi. Melalui e-commerce, penjual dapat menjangkau pasar yang lebih luas tanpa batasan geografis, sementara konsumen dapat dengan mudah memperoleh informasi serta melakukan pembelian kapan saja dan di mana saja.

Namun, kemudahan yang ditawarkan oleh e-commerce juga diiringi dengan meningkatnya tingkat persaingan antar pelaku usaha. Oleh karena itu, penjual dituntut untuk terus berinovasi dan mengembangkan strategi bisnis yang kreatif serta adaptif terhadap perkembangan teknologi. Inovasi tersebut dapat berupa peningkatan kualitas produk, pelayanan yang lebih responsif, hingga pemanfaatan fitur-fitur digital seperti pemasaran melalui media sosial, penggunaan data pelanggan, serta optimalisasi tampilan toko daring.

Toko Zona knalpot merupakan sebuah toko yang menjual berbagai macam jenis knalpot khususnya untuk sepeda motor. Pangsa pasar toko ini adalah anak muda yang suka dengan inovasi dan dalam hal modifikasi kendaraan bermotor. Knalpot yang dijual mayoritas yang custom akan tetapi juga menyediakan knalpot standar untuk kebutuhan sepeda motor. Toko ini berdiri sejak tahun 2010 dimulai dari rumahan sampai sekarang yang sudah mempunyai toko fisik.

Dalam proses penjualan pada Toko Zona Knalpot masih dilakukan secara konvensional yaitu dengan memasarkan produknya di toko dan melayani penjualan lewat pesan seperti whatsapp atau media pesan lainnya. Penjual juga masih mengiklankan produknya di media sosial seperti facebook dan instagram. Proses penjualan dengan media sosial ini menjadi salah satu upaya untuk mendorong penjualan yang ada. Proses yang dilakukan tentunya mempunyai permasalahan seperti kurang *branding* toko dikarenakan hanya memanfaatkan media sosial dan proses pencatatan penjualan tentunya yang dilakukan secara manual sehingga bisa rawan akan perhitungan dan kesulitan dalam proses pembuatan laporan.

Dengan memanfaatkan sebuah teknologi informasi permasalahan tersebut tentunya bisa diatasi dengan membangun sebuah website yang dapat dijadikan untuk memajang produk dan sekaligus proses transaksi penjualan. Info produk akan ditampilkan dalam halaman website beserta informasi dan harga sehingga pelanggan bisa leluasa dengan memilih produk yang diinginkan. Pelanggan juga bisa langsung melakukan pembelian langsung lewat website kemudian dari pihak Toko Zona Knalpot bisa mengecek dan melakukan pengiriman setelah proses pembayaran diterima. Pelanggan seringkali kurang percaya ketika akan melakukan pembayaran ataupun kesulitan dalam proses pembayaran dikarenakan rekening yang digunakan tidak sesuai sehingga memotong biaya transaksi.

Pada proses pembayaran sudah banyak layanan yang memanfaatkan teknologi informasi yang berfungsi untuk keamanan dan kenyamanan pelanggan. Pemanfaatan teknologi sejauh ini sudah bisa mendukung yang disebut dengan payment gateway. Fungsi ini bisa membantu pelanggan dalam melakukan pembayaran dengan kebutuhan yang ada sesuai dengan akun bank yang dimiliki.

Salah satu payment gateway yang cukup handal yaitu Midtrans. Midtrans adalah payment gateway yang memiliki fitur untuk mempermudah melakukan pengujian pembayaran.

Selain proses pembayaran yang menjadi tambahan biaya maka, pelanggan biasanya akan memilih ongkos kirim yang sesuai dengan budget atau kebutuhan. situs E-Commerce pada umumnya memiliki fitur cek ongkos kirim otomatis, untuk mempermudah pelanggan dalam memeriksa ongkos kirim. Situs E-Commerce dapat melakukan kerjasama dengan jasa ekspedisi untuk menyediakan informasi ongkos kirim, atau dapat menggunakan layanan dari pihak ketiga seperti Raja Ongkir. Raja Ongkir merupakan sebuah layanan cek ongkos kirim dari berbagai macam kurir di Indonesia, yang juga menyediakan API informasi ongkos kirim yang dapat diintegrasikan kedalam aplikasi yang sedang dikembangkan.

Dengan adanya permasalahan yang telah disebutkan seperti belum tersedianya media informasi untuk promosi dan proses penjualan secara online yang belum ada maka penulis mencoba untuk mengambil judul "Sistem Informasi Penjualan Knalpot Motor Berbasis Website Pada Toko Zona Knalpot". Sistem yang akan dibangun mempunyai beberapa fitur diantaranya proses calon pembeli bisa langsung membeli produk knalpot yang diinginkan dengan pembayaran dilakukan dengan berbagai media pembayaran seperti bank transfer atau lainnya menggunakan fasilitas payment gateway.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang ada maka penulis mencoba merumuskan masalah yaitu Bagaimana meminimalisir rawan kesalahan perhitungan dan kesulitan dalam proses pembuatan laporan penjualan pada Zona Knalpot ?

1.3 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini diberikan batasan masalah dengan jelas agar ruang lingkup yang dibahas lebih terarah pada judul penulisan, yaitu :

1. Sistem informasi yang dibangun berbasis website sebagai media promosi dan penjualan produk.

2. Sistem pembayaran menggunakan Payment Gateway Midtrans.
3. Memanfaatkan layanan API Raja Ongkir untuk memperoleh informasi ongkos kirim.
4. Sistem yang dibangun hanya mencakup proses hingga pembayaran dan pengiriman barang atau pengambilan mandiri, serta tidak mencakup fitur retur barang.
5. Pengujian sistem dilakukan menggunakan metode Black Box Testing dan System Usability Scale (SUS).
6. Laporan yang dihasilkan berupa laporan keuangan yang meliputi laporan penjualan dan laporan keuntungan.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk meminimalisir rawan kesalahan perhitungan dan kesulitan dalam proses pembuatan laporan penjualan pada Zona Knalpot

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Dapat dijadikan pembelajaran bagi penulis dalam proses membangun sebuah sistem informasi penjualan berbasis web.
2. Membantu pihak Toko Zona Knalpot dalam proses penjualan knalpot pada tokonya.
3. Membantu pihak toko Zona Knalpot meminimalisir rawan kesalahan perhitungan dan kesulitan dalam proses pembuatan laporan penjualan.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika di dalam penulisan skripsi ini dapat dipaparkan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang penelitian, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan diuraikan landasan teori-teori yang mendasari pembahasan secara detail terkait serta studi literatur mengenai perbandingan penelitian terkait

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan metode penelitian yang mencakup objek penelitian, alur penelitian, alat dan bahan dan dilanjutkan analisis dan perancangan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini membahas tentang implementasi sistem dan pembahasan antarmuka program dilanjutkan dengan pengujian.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini membahas kesimpulan dan saran dengan penelitian

