

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan berkembangnya sistem informasi saat ini, banyak sistem informasi pada organisasi yang ingin mencapai tahap sistem informasi secara cepat, relevan dan akurat. Pesatnya pertumbuhan ilmu pengetahuan teknologi khususnya di bidang komputer disetiap aspek kehidupan dan penggunaan teknologi komputer dan teknologi komunikasi yang menghasilkan sebuah penggabungan sistem informasi yang saat ini mudah untuk di akses tanpa adanya batasan waktu dan jarak dengan menggunakan jaringan internet. Model penjualan atau bisnis ikut terpengaruh dari perkembangan ilmu pengetahuan teknologi tersebut, terlebihnya dengan pesatnya pertumbuhan pengguna internet di berbagai belahaan dunia khususnya negara berkembang. Salah satu bisnis yang menjadi trend terbaru di masyarakat ini adalah dalam bidang penjualan barang secara *online*. (Elvin, 2014)

Penjualan adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi. Kegiatan penjualan merupakan usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Rangrang adalah salah satu toko yang menjual beragam perlengkapan *outdoor* dan *camping* yang diperlukan selama melakukan perjalanan ke alam bebas. Kegiatan penjualan pada toko Rangrang masih secara konvensional, dimana pembeli harus datang langsung ke toko untuk melihat dan melakukan pembelian produk yang ditawarkan. Hal tersebut tentunya mempersulit calon pembeli untuk mendapatkan informasi mengenai produk-produk baru yang ada di toko Rangrang. Selain itu banyaknya persaingan dalam jenis penjualan yang sama menjadi salah satu kendala untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Dengan pemasaran seperti ini belum bisa menarik minat calon pembeli secara maksimal. Pemberian informasi kepada calon pembeli pun belum terlalu efektif.

Mengatasi hal tersebut, maka dibutuhkan sistem informasi penjualan berbasis *online* yang dapat memberikan informasi mengenai produk-produk yang ada pada toko Rangrang secara lengkap dan memperluas daerah pemasaran serta memudahkan pembeli untuk memilih dan membeli produk yang ditawarkan serta menjadi nilai tambah toko Rangrang dalam pemasaran produknya sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan. Sistem ini dikembangkan menggunakan aplikasi web dan bahasa pemrograman PHP, perancangan sistem menggunakan pendekatan *Object Oriented Programming (OOP)* dengan *Unified Modeling Language (UML)* yaitu *use case*, *class diagram* dan *activity diagram* serta menggunakan pendekatan metode SOSTAC meliputi *Situation analysis*, *Objective*, *Strategy*, *Tactic*, *Action*, *Controll* yang merupakan metode analisis yang digunakan dengan mempertimbangkan kelebihan dan kekurangan perusahaan serta memanfaatkan peluang dan mengurangi ancaman yang ada.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat diambil sebuah rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana membangun sistem pemasaran dan penjualan berbasis *online* pada toko Rangrang ?
2. Bagaimana menerapkan sistem pemasaran dan penjualan berbasis *online* pada toko Rangrang ?

1.3 Batasan Masalah Penelitian

Batasan masalah pada penelitian ini yaitu :

1. Sistem aplikasi *website* ini hanya dikhususkan untuk menampilkan produk-produk yang ditawarkan toko Rangrang dalam bentuk foto.
2. Perancangan sistem ini hanya melakukan proses pembelian, persediaan, dan penjualan barang (barang masuk, stok barang dan barang keluar) serta laporan berdasarkan tanggal, bulan dan tahun.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yaitu :

1. Membangun perangkat lunak yang dapat menampilkan informasi produk-produk yang ditawarkan toko Rangrang secara lengkap.
2. Menerapkan sistem pemasaran dan penjualan berbasis *online* yang dapat memperluas zona pemasaran untuk meningkatkan daya saing toko Rangrang.

3. Sebagai salah satu syarat menyelesaikan pendidikan Strata S1 Sistem informasi.

1.5 Manfaat Penelitian/Kontribusi

Adapun manfaat penelitian ini yaitu:

1. Membantu perusahaan dalam penyampaian informasi dan penjualan produk yang ditawarkan dan memperluas zona penjualan.
2. Mampu merancang dan mendesign sistem pemasaran dan penjualan berbasis *online*.
3. Sebagai acuan untuk penelitian berikutnya untuk mengembangkan tentang penelitian ini dan menyediakan akses terhadap banyak informasi yang dapat diakses dengan mudah oleh mahasiswa.

1.6 Keaslian Penelitian

Keaslian penelitian ini dibandingkan dengan penelitian sebelumnya adalah:

1. Penelitian ini yaitu penelitian terhadap admin yang dapat melakukan interaksi dengan pengunjung melalui perancangan sistem pemasaran dan penjualan *online* pada Toko Rangrang Bandar Lampung.
2. Sistem yang diusulkan dimodelkan dengan pemograman berorientasi objek.
3. Admin dapat mengelola katalog dan pemesanan barang yang dilakukan oleh pembeli.

4. Sistem yang diusulkan sampai proses transaksi pembayaran pemesanan barang.