

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

APJII (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia) pada tahun 2016 melakukan survei pengguna internet di Indonesia, menggunakan internet sebagai tempat menawarkan atau mencari barang dan jasa 96,8%. Aktifitas pengguna internet mengakses konten komersial *online shop* 62% (APJII, 2016). Pengguna jasa internet meningkat dari 132,7 pada tahun 2016 menjadi 143,26 juta pada tahun 2017 (APJII,2017).

Dengan kemajuan teknologi yang sangat cepat khususnya di bidang komputer dan internet, hal tersebut sangat efektif untuk menciptakan sebuah karya. Komputer yang berperan sebagai media pengolahan data sangat penting dalam menyelesaikan pekerjaan. Selain itu komputer juga dapat digunakan untuk media komunikasi, yaitu dengan menggunakan fasilitas internet. Manfaat internet juga dapat memperluas wawasan ataupun menambah teman. Selain itu mereka juga dapat mencari informasi-informasi yang aktual ataupun melakukan transaksi secara online. Teknologi komputer juga digunakan untuk penjualan, salah satu fasilitas internet untuk melakukan penjualan online yang dikenal dengan istilah e-commerce (Sukisno dan Susandi, 2017).

Rava Computer adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan laptop, sparepart laptop, dan aksesoris laptop di Bandar Lampung. Sebagai perusahaan yang bergerak maju, perusahaan ini terus berusaha memperluas bidang gerakannya.

Selama ini sistem penjualan Rava Computer masih konvensional, yaitu untuk melakukan transaksi pembelian pembeli harus langsung datang ke Rava Computer. Selain itu Rava Computer belum memiliki media pemasaran secara online. Hal ini mengakibatkan jangkauan jarak dan waktu yang membatasi konsumen dengan produsen untuk mengetahui informasi lebih lanjut mengenai produk, kurang dikenalnya produk Rava Computer. Masalah tersebut dapat diselesaikan melalui sistem informasi e-commerce guna membantu dalam kinerja perusahaan dalam meningkatkan penjualan.

Selama ini sistem penjualan Rava Computer masih manual sehingga dalam menjalankan proses bisnisnya, karyawan kadang menemukan kesulitan dan kesalahan, misalnya pendataan transaksi barang kurang baik, proses pendataan yang memakan waktu lama, terjadinya redundansi data, salah perhitungan jumlah harga jual, penyimpanan data yang kurang aman dan proses pembuatan laporan yang kurang efektif. Selain itu masalah yang dihadapi oleh Rava Computer sendiri adalah kurangnya strategi dalam pemasaran barang, jangkauan jarak dan waktu yang membatasi konsumen dengan produsen untuk mengetahui informasi lebih lanjut mengenai produk, kurang dikenalnya produk Rava Computer. Masalah tersebut dapat diselesaikan melalui sistem informasi e-commerce guna membantu dalam kinerja perusahaan.

Electronic commerce (e-commerce) merupakan salah satu metode baru dalam berbisnis melalui Internet. *E-commerce* dapat menghubungkan penjual dan pembeli yang berbeda tempat dan tidak akan menjadi kendala dalam melakukan transaksi. Calon pembeli dapat mengetahui info mengenai produk seperti harga, model, dan sebagainya. Masalah tersebut yang menarik diangkat menjadi topik

dalam tugas akhir ini karena dengan dibangunnya *e-commerce* ini maka akan semakin meningkatkan kinerja perusahaan sesuai permintaan perusahaan. Tugas akhir ini merancang dan membangun *e-commerce* yang dapat menampilkan produk-produk yang dijual pada Rava Computer serta dapat memberikan fungsi transaksi penjualan barang oleh konsumen dengan cepat dan mudah. Dari latar belakang diatas maka penulis akan membuat penelitian dengan judul “ SISTEM INFORMASI E-COMMERCE PADA RAVA COMPUTER SEBAGAI MEDIA UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN ”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dirumuskan permasalahan yang ada dalam penelitian ini adalah bagaimana merancang dan membangun sistem informasi E-commerce yang diharapkan dapat memudahkan karyawan untuk mengelola data dan dapat meningkatkan penjualan pada Rava Computer?

1.3 Batasan Masalah

Agar pembahasan permasalahan tidak menyimpang dari pokok bahasan, batasan masalah dalam pembuatan aplikasi ini adalah :

1. Sistem penelitian dilakukan di Rava Computer.
2. Metode pembayaran hanya di lakukan melalui transfer bank, ATM, dan M-Banking.
3. Bentuk E-Commerce yang digunakan adalah B2C (*Bussines to Customer*).

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk

1. Merancang dan membangun website E-commerce sebagai media pemasaran dan penjualan produk pada Rava Computer.
2. Menerapkan konsep Bussines to Customer (B2C) pada website E-commerce Rava Computer.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Dengan adanya website sistem informasi E-commerce diharapkan dapat membantu pelanggan dalam melakukan pembelian produk Rava Computer.
2. Diharapkan dapat memudahkan Rava Computer dalam melakukan pemasaran dan diharapkan dapat meningkatkan penjualan pada Rava Computer.
3. Diharapkan dapat memudahkan karyawan Rava Computer dalam mengelola data penjualan.