

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Informasi merupakan hal yang sangat berguna, dengan adanya informasi maka akan membantu kita untuk mengambil suatu keputusan dengan lebih tepat berdasarkan data-data yang diperoleh dalam bentuk informasi. Untuk masa sekarang ini informasi dapat diperoleh dengan cepat. Hal ini dikarenakan adanya bantuan alat yang berteknologi canggih yang dapat mengelola data menjadi informasi yang dibutuhkan, contohnya komputer. Oleh sebab itu banyak perusahaan-perusahaan dimasa sekarang ini mulai mengelola data dan informasi mereka dengan menggunakan alat bantu komputer. Dengan adanya penggunaan komputer maka sistem kerja operasional perusahaan menjadi akan lebih cepat, hemat biaya dan lebih efisien.

CV Putra Mandiri adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan batu granit dan marmer serta hasil-hasil kerajinan dari batu-batu tersebut seperti meja, kursi, asbak, pas bunga yang beralamat di Jl. ST. Badarudin No. 41 Tanjung Karang Barat Bandar Lampung. Selama ini masyarakat atau calon pembeli yang ingin melakukan transaksi pemesanan dan untuk mengetahui informasi tentang harga batu granit dan marmer, harus datang langsung ke CV Putra Mandiri dan melihat langsung ke gudang untuk melihat tipe-tipe batu dan jenis-jenis kerajinan batu-batu tersebut. Hal ini dianggap kurang efektif karena calon pembeli yang banyak kegiatan sehari-hari atau bertempat tinggal di luar daerah membutuhkan waktu dan biaya yang lebih banyak untuk datang langsung ke CV Putra Mandiri.

CV Putra Mandiri juga memasarkan produknya dengan sarana media promosi yang menggunakan surat penawaran, *brosur*, dan memberikan kartu nama kepada calon pelanggan sehingga menghabiskan biaya pemasaran yang cukup besar. Maka dari itu CV Putra Mandiri ingin lebih meningkatkan pasar yang lebih luas tanpa hambatan dengan memanfaatkan internet sebagai media pemasaran.

Dengan memanfaatkan teknologi internet, maka pemasaran dan promosi batu granit dan marmer dapat dilakukan secara *online* tanpa harus datang ke lokasi CV Putra Mandiri tersebut. Dimana didalam web tersebut tersedia katalog-katalog produk-produk dari batu granit dan marmer sehingga memberikan kemudahan bagi pembeli dan calon pembeli untuk melihat bentuk dan jenis-jenis produk dari batu granit dan marmer.

Pada saat ini CV Putra Mandiri berkeinginan untuk memperluas penyebaran wilayah pemasaran yaitu dengan cara membuat sistem informasi pemasaran *online*. Diharapkan dengan sistem informasi *online* ini pemilik perusahaan bisa meningkatkan keuntungan yang lebih besar dari biasanya. Memasarkan secara *online* memiliki kelebihan yang banyak dari pada memasarkan secara manual. Selama ini selain mengandalkan konsumen yang datang langsung ke perusahaan, Berdasarkan uraian permasalahan yang terjadi diatas maka penulis mengambil judul **“Sistem Informasi Pemasaran Batu Granit dan Marmer Berbasis WEB Pada CV Putra Mandiri.”**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penulis merumuskan masalah yang akan diselesaikan adalah:

1. Bagaimana merancang sebuah sistem informasi pemasaran batu granit dan marmer pada CV Putra Mandiri dari proses manual menjadi proses dengan sistem yang berbasis web?
2. Bagaimana mengimplementasi sistem informasi pemasaran batu granit dan marmer pada CV Putra Mandiri?
3. Bagaimana evaluasi hasil pengujian sistem informasi pemasaran batu granit dan marmer pada CV Putra mandiri?

1.3. Batasan Masalah

Dalam melakukan penelitian dan perancangan sebuah sistem informasi pemasaran batu granit dan marmer tersebut, ada pembatasan agar tidak menyimpang dari maksud yang dituju, maka peneliti hanya membatasi masalah pada pembuatan sistem informasi pemasaran batu granit dan marmer sampai pada transaksi pemesanan, mempromosikan produk batu granit dan marmer dan simulasi kredit pada batu granit dan marmer.

1.4. Keaslian Penelitian

Berdasarkan penelitian tentang sistem informasi pemasaran batu granit dan marmer berbasis web pada CV Putra Mandiri, sepengetahuan penulis masalah yang dikemukakan belum pernah dilakukan khususnya pada CV Putra Mandiri.

Berikut beberapa penelitian sebelumnya yang berhubungan dengan penelitian:

1. Dwi Priyanto (2013), mengemukakan tentang sistem informasi pemasaran barang dan jasa pada batara komputer berbasis wap. Sistem yang dibangun menyediakan suatu layanan yang dapat diakses lewat telepon selular (ponsel) yang telah dilengkapi dengan fasilitas *wireless application protocol* (WAP), *general packet radio servise* (GPRS). Dengan adanya sitem yang baru pembelian produk *hardware* komputer bisa dilakukan secara *online* melalui *handphone* maupun *website* sehingga memberikan kemudahan bagi pembeli dan calon pembeli untuk mendapatkan informasi harga dan *sfesifikasi* produk *hardware* komputer. Sistem dapat menghasilkan beberapa laporan yaitu laporan data penjualan dan laporan data pelanggan.
2. Hadi Sandiar (2010), mengemukakan tentang analisis dan perancangan sistem pemasaran berbasis web pada funky distro yogyakarta. Tujuan sistem dibangun dengan maksud untuk memperluas pasar sebagai media promosi dan informasi tentang produk yang ditawarkan. Dengan adanya sistem pemasaran berbasis web, dapat mempermudah konsumen maupun calon konsumen untuk memperoleh informasi maupun layanan.
3. Irfan Fadmara (2010), mengemukakan tentang sistem informasi manajemen pemasaran berbasis web pada CV IHYAA&CO. Sistem dibangun dengan menggunakan metodologi pengembangan sistem *waterfall* dengan *tools* yang digunakan yaitu PHP versi 5.1.1 sebagai antar muka pengguna dan MySQL versi 5.0.18 sebagai *database* yang berguna mengoptimalkan dan memudahkan aktifitas pengawasan

pemasaran dan penjualan. Perancangan sistem dilakukan dengan membuat DFD (*data flow diagram*) serta merancang *database* menggunakan ERD (*Entity Relationship Diagram*).

4. Michael Abdul Rahmad (2013), mengemukakan tentang sistem informasi berbasis web untuk menunjang promosi jaya foto pada GBU18studio. Penelitian dilakukan dengan tahapan antara lain metode pengumpulan data yang meliputi pengamatan langsung, wawancara dan kepustakaan, metode pengembangan system yang menggunakan *Unified Modeling Language* (UML) yang diperinci terdiri dari diagram *Use case*, *Sequence diagram* dan *Activity diagram*. Hasil yang didapatkan yaitu sebuah system informasi pemasaran berbasis web atau juga disebut *E-Commerace* yang terdiri dari halaman profile GBU18studio, halaman kategori foto, halaman cara menggunakan jasa dan halaman admin untuk pemeliharaan website. Sistem informasi pemasaran jasa foto ini diharapkan dapat mempermudah dalam mempromosikan GBU18studio.
5. Alexander Setiawan, dkk (2009), mengemukakan tentang implementasi sistem informasi pemasaran dengan teknologi *short message services* pada Tridjaya Kartika Property. Tujuan sistem dibangun yaitu untuk memberikan informasi dalam sistem pencarian data properti yang mudah dan dilengkapi informasi lengkap mengenai perusahaan beserta produk property yang ditawarkan. Website ini juga dilengkapi dengan fasilitas pendukung SMS sebagai reminder jatuh tempo angsuran dan sarana promosi perusahaan sehingga dapat lebih memanjakan konsumen. Sistem pemasaran berbasis

web ini menggunakan teknologi PHP, Macromedia Dreamweaver8, dan MySQL.

Berdasarkan uraian diatas, maka pembahasan yang dilakukan belum pernah dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya terutama di CV Putra Mandiri, serta dapat dilihat perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini yaitu:

1. Perbedaan Penelitian :

- a. Jika pada penelitian Dwi Priyanto (2013), meneliti tentang pemasaran barang atau produk *hardware* komputer berbasis wap yang dapat diakses lewat telepon selular (ponsel).

sedangkan penelitian yang sekarang ini meneliti tentang pemasaran batu granit dan marmer berbasis web.

- b. Jika pada penelitian Hadi Sandiar (2010), meneliti tentang pemasaran barang atau produk pakaian seperti T-Shirt, celana, kemeja, serta aksesoris pada Funky Distro.

sedangkan penelitian yang sekarang ini meneliti tentang pemasaran batu granit dan marmer berbasis web pada CV Putra Mandiri.

- c. Jika pada penelitian Irfan Fadmara (2010), meneliti tentang manajemen pemasaran berbasis web pada CV IHYAA&CO dengan metodologi pengembangan sistem *waterfall* serta alat pengembangan sistem yang dipakai yaitu DFD dan ERD.

sedangkan penelitian yang sekarang ini meneliti tentang pemasaran batu granit dan marmer berbasis web pada CV Putra Mandiri dengan

metodologi pengembangan sistem *prototipe requirement* serta alat pengembangan sistem yang dipakai yaitu UML (*Unified Modelling Language*) dengan *use case*, *activity diagram*, dan *class diagram*.

- d. Jika pada penelitian Abdul Rahmad (2013), meneliti tentang pemasaran jasa foto pada GBU18Studio berbasis web dengan metodologi pengembangan sistem yaitu siklus hidup pengembangan sistem (*systems development life cycle-SDLC*).

sedangkan penelitian yang sekarang ini meneliti tentang pemasaran batu granit dan marmer berbasis web dengan metodologi pengembangan sistem *prototipe requirement*.

- e. Jika pada penelitian Alexander Setiawan, dkk (2009), meneliti tentang pemasaran properti berbasis web dengan fasilitas pendukung SMS sebagai reminder jatuh tempo angsuran dan sarana promosi perusahaan. sedangkan penelitian yang sekarang ini meneliti tentang pemasaran batu granit dan marmer berbasis web.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti :
 - a. Manfaat bagi ilmu pengetahuan dapat menambah dan memberikan sumbangan pemikiran tentang sistem informasi pemasaran batu granit dan marmer berbasis web pada CV Putra Mandiri.

b. Manfaat bagi peneliti dapat menganalisis suatu permasalahan sistem yang lama sehingga peneliti mengembangkan menjadi sistem baru agar dapat berguna bagi CV Putra Mandiri.

2. Bagi Perusahaan :

Dapat membantu pihak perusahaan yaitu dalam pemasaran produk dan menghasilkan sistem baru sehingga membantu dalam proses pemasaran batu granit dan marmer pada CV Putra Mandiri.

3. Bagi Perguruan Tinggi :

Dapat digunakan sebagai sarana penerapan ilmu pengetahuan pada dunia kerja serta dapat memotivasi untuk melakukan penelitian berikutnya, baik untuk permasalahan serupa maupun permasalahan lainnya.

1.6. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang ingin dicapai adalah sebagai berikut:

1. Membuat aplikasi yang dirancang untuk dapat mengatasi masalah mengenai sistem informasi pemasaran batu granit dan marmer dengan memanfaatkan sarana media komputer dan internet.
2. Memberikan kemudahan bagi pengguna dalam memproses pemasaran produk batu granit dan marmer seperti dalam pengolahan data produk, serta pembuatan laporan pemesanan batu granit dan marmer.