

# **BAB I PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Seiring berkembang pesatnya teknologi informasi. Banyak perusahaan dan badan usaha mencoba memperbaiki sistem penjualan dengan memberdayakan teknologi informasi. Internet yang saat ini sudah menjadi sebuah kebutuhan pokok membuat transaksi jual beli menjadi lebih mudah, dan dapat dilakukan dimana saja. APJII (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia) sebagai badan organisasi penyelenggara layanan jasa internet di Indonesia pun melakukan sebuah survei pada tahun 2017 terhadap penetrasi dan perilaku pengguna internet di Indonesia dan menemukan bahwa terjadi peningkatan sekitar 8% dari tahun 2016, dengan total pengguna sebanyak 143,26 Juta pengguna dari 262 Juta penduduk di Indonesia, atau berkisar 54,68% dan masih terus akan bertambah, melihat pesatnya perkembangan teknologi saat ini.

Survei ini juga menemukan bahwa pemanfaatan internet yang dilakukan penduduk Indonesia dalam bidang ekonomi dari total pengguna internet di Indonesia, sebanyak 45,14% rata-rata pengguna, memanfaatkan internet untuk mencari harga dari sebuah produk atau jasa dan 32,19% memanfaatkan untuk membeli produk atau jasa secara *online* diikuti dengan 16,83% pengguna menjual barang atau secara *online*. Angka ini mempertegas bahwa terdapat peluang besar dalam pemanfaatan internet dalam transaksi jual beli untuk meningkatkan penjualan produk suatu perusahaan. Indonesia sendiri sebenarnya sudah menyadari hal ini pada tahun 2008 dibuktikan dengan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang informasi dan transaksi elektronik, yang memuat aturan-

aturan hukum tentang pemanfaatan teknologi informasi sebagai media transaksi elektronik.

Penjualan merupakan suatu usaha terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Wyzer M. dkk., 2011). Sedangkan menurut Joel G. Siegel dan Joe K. Shim (1999) penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan. Pertimbangan ini dalam bentuk tunai peralatan kas atau harta lainnya. Pendapatan dapat diperoleh pada saat penjualan, karena terjadi pertukaran, harga jual dapat ditetapkan dan bebannya diketahui. Dalam dunia bisnis, penjualan merupakan hal yang sangat penting. Sehingga banyak perusahaan berusaha dengan berbagai cara baik secara tradisional sampai modern untuk dapat meningkatkan dan memperbaiki proses penjualan.

Adapun pemanfaatan teknologi internet didalam penjualan disebut dengan istilah *e-commerce*, yang saat ini mulai ramai digunakan oleh perusahaan untuk memasarkan dan menjual produknya secara *online*. *E-Commerce* adalah satu set dinamis teknologi, aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen dan komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan dan informasi yang dilakukan secara elektronik (Purbo dan Wahyudi, 2001). *E-commerce* terbagi dalam berbagai bagian dan salah satunya adalah bagian penjualan *online*. *E commerce* pada bagian pemesanan *online* dapat merubah kebiasaan pelanggan yang memesan secara konvensional menjadi

pemesanan secara digital yaitu sistem perdagangan *online* di mana pun dan kapan pun pelanggan berada (Wyzer, et al., 2011).

PT Nipsea Paint and Chemicals (Nippon Paint) adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur cat. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1881. PT Nipsea Paint and Chemicals merupakan perusahaan manufaktur cat pertama dan terbesar di Jepang. Dari Jepang, PT Nipsea Paint and Chemicals berekspansi dengan cepat sampai ke Indonesia. Untuk mendistribusi produknya PT Nipsea Paint and Chemicals memiliki depot di tiap wilayah, salah satunya di Lampung.

Selama ini sistem penjualan produk pada PT Nipsea Paint and Chemicals Lampung masih dilakukan secara manual. Pelanggan harus datang menuju toko untuk melihat produk dan melakukan transaksi. PT Nipsea Paint and Chemicals Lampung juga menyediakan katalog cetak atau brosur untuk memberikan detail dan spesifikasi produk kepada pelanggan untuk meningkatkan penjualan produk. Penerbitan dan pencetakan katalog yang dilakukan tiap bulan membuat perusahaan mengeluarkan biaya yang cukup besar. Hal inilah yang membuat penulis mencoba untuk menerapkan sistem informasi penjualan berbasis *website* pada PT Nipsea Paint and Chemicals wilayah Lampung guna meningkatkan penjualan dan mengurangi pengeluaran biaya percetakan dan penerbitan katalog yang harus dikeluarkan oleh perusahaan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas menjadi dasar peneliti untuk merumuskan masalah, yaitu:

1. Bagaimana memanfaatkan teknologi *website* guna meningkatkan penjualan produk untuk menarik minat konsumen pada PT Nipsea Paint and Chemicals wilayah Lampung ?
2. Bagaimana memanfaatkan teknologi *website* guna meminimalisir biaya percetakan dan penerbitan katalog produk pada PT Nipsea Paint and Chemicals wilayah Lampung ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penulisan penelitian ini adalah:

1. Dapat membantu PT Nipsea Paint and Chemicals wilayah Lampung dalam meningkatkan penjualan produk untuk menarik minat konsumen.
2. Dapat membantu PT Nipsea Paint and Chemicals wilayah Lampung dalam meminimalisir biaya percetakan dan penerbitan katalog.

### **1.4 Batasan Masalah**

Adapun batasan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Sistem informasi penjualan menggunakan teknologi *website*.
2. Produk yang ditampilkan pada katalog berisi informasi mengenai fitur barang spesifikasi harga dan gambar.
3. Sistem dapat diakses oleh pelanggan perusahaan dan admin perusahaan sendiri.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan yaitu:

1. Dapat digunakan sebagai salah satu acuan pembuatan Sistem Informasi Penjualan berbasis website dalam penelitian yang lain.
2. Dapat digunakan sebagai salah satu media pemeliharaan hubungan dengan pelanggan.
3. Sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi PT Nipsea Paint and Chemicals serta penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengalaman belajar dan kesempatan untuk memperluas wawasan penulis.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Terdapat bagian-bagian utama skripsi yang terdiri atas bab-bab pendahuluan, landasan teori, metode penelitian, implementasi, hasil penelitian dan pembahasan, kesimpulan dan saran.

### **1.6.1 Pendahuluan**

Bab pendahuluan memuat tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **1.6.2 Landasan Teori**

Bab landasan teori memuat tentang tujuan pustaka, review terhadap literatur-literatur yang terkait dengan penelitian dan landasan teori yang terkait di dalam penelitian ini.

### **1.6.3 Metode Penelitian**

Bab metode penelitian memuat secara lengkap bagaimana tahapan penelitian, rancangan desain aplikasi, rencana pengujian, dan metode pengumpulan data.

### **1.6.4 Implementasi**

Bab implementasi memuat tentang bagaimana cara kerja aplikasi pembelajaran yang dibuat, serta membahas desain dan penerapan aplikasi yang telah dibuat di bab metode penelitian.

### **1.6.5 Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Bab hasil penelitian dan pembahasan memuat tentang pembahasan pengujian aplikasi dari penelitian yang dilakukan setelah implementasi perancangan aplikasi.

### **1.6.6 Kesimpulan dan Saran**

Bab kesimpulan dan saran memuat tentang simpulan dari hasil penelitian yang didapatkan penulis dan saran yang bersifat membangun bagi penelitian selanjutnya.