

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Toko Qnoy Variasi merupakan usaha dagang yang bergerak dibidang penjualan *acesories* dengan menawarkan berbagai jenis variasi *acesoris* motor dan mobil yang dapat digunakan pada berbagai jenis kendaraan, seperti kulit jok, variasi stang motor dan setir mobil, klakson, lampu dan berbagai variasi kendaran lainnya. Sistem penjualan yang terjadi di toko Qnoy Variasi saat ini hanya melayani penjualan dan pemesanan barang langsung di toko.

Proses pembelian serta pemesanan dan pembayaran produk dilakukan dengan cara kosumen datang langsung ke toko Qnoy Variasi. Proses tersebut banyak dikeluhkan kosumen yang berada di luar daerah kota Bandar Lampung untuk datang langsung ke toko jika ingin melakukan pembelian serta pemesanan dan pembayaran produk. Selain itu kosumen yang ingin mendapatkan informasi produk dan rekomendasi produk harus menanyakan langsung ke toko Qnoy Variasi, dikarenakan kosumen harus datang langsung ke toko Qnoy Variasi untuk mendapatkan informasi produk dan rekomendasi produk tentunya akan memberatkan kosumen yang berdomisili di luar kota Bandar Lampung. Banyaknya peminat *acesoris* saat ini membutuhkan strategi pemasaran yang lebih luas jangkauannya, salah satunya dengan memanfaatkan teknologi informasi *e-commerce*. Berdasarkan keluhan dari pemilik toko bahawa sistem yang saat ini berjalan akan menyulitkan toko Qnoy Variasi dalam melakukan penjuln dan pemesanan produk kepada kosumen yang berdomisili di luar kota Bandar lampung.

Pemasaran pada perusahaan dapat dilakukan dengan menggunakan teknologi *internet* yang lebih dikenal dengan istilah *e-commerce*. *E-commerce* adalah suatu jenis dari mekanisme bisnis secara elektronik yang memfokuskan diri pada transaksi bisnis berbasis individu dengan menggunakan *internet* (teknologi berbasis jaringan digital) sebagai medium pertukaran barang atau jasa baik antara dua buah institusi (*business to business*) dan konsumen langsung (*business to consumer*). Dengan aplikasi *e-commerce*, hubungan antar perusahaan dengan entitas eksternal lainnya (pemasok, distributor, rekanan, konsumen) dapat dilakukan secara lebih cepat, lebih intensif, dan lebih murah daripada aplikasi prinsip manajemen secara konvensional (*door to door, one-to-one relationship*). (Turban 2008).

Berdasarkan masalah-masalah yang terjadi di toko Qnoy Variasi, dapat disimpulkan bahwa toko Qnoy Variasi membutuhkan suatu solusi untuk mengatasi masalah-masalah yang ada. Teknologi dan informasi khususnya *internet* merupakan solusi yang tepat untuk masalah yang ada di toko Qnoy Variasi. Penggunaan *internet* terutama aplikasi penjualan dan pemesanan online (*e-commerce*) yang saat ini berkembang pesat menjadi alasan utama mengapa solusi ini sangat tepat sehingga perlu dibangun aplikasi penjualan online di toko Qnoy Variasi. Penelitian ini bertujuan untuk mempermudah konsumen dalam mencari informasi tentang produk serta melakukan pembelian dan pemesanan produk di Toko Qnoy Variasi.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis mengambil judul **“Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan dan Pemesanan *Accessories* Motor dan Mobil Berbasis Web”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah digambarkan diatas, maka penulis menetapkan rumusan permasalahan antara lain:

1. Bagaimana merancang aplikasi *e-commerce* pada Toko Qnoy Variasi?
2. Bagaimana menganalisis sistem informasi penjualan dan pemesanan *accessories* pada Toko Qnoy Variasi?
3. Bagaimana mengimplementasikan dan menguji aplikasi *e-commerce* pada Toko Qnoy Variasi?

1.3 Tujuan Penelitian

Setiap penelitian yang sifatnya ilmiah sudah tentu mempunyai tujuan dan sasaran. Tujuan dalam penelitian ini antara lain adalah:

1. Untuk menyediakan aplikasi penjualan dan pemesanan berbasis *e-commerce* pada Toko Qnoy Variasi.
2. Merancang aplikasi *e-commerce* pada Toko Qnoy Variasi diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan Toko Qnoy Variasi , agar dapat tercapainya peningkatan penjualan setiap bulannya.

1.4 Batasan Masaah

Batasan masalah merupakan bagian dari cakupan dan ruang lingkup masalah seperti berikut:

1. Jenis *e-commerce* yang akan dibangun adalah *business to costumer*(B2C).
2. Sistem informasi yang dibuat tidak sampai pada perhitungan penjualan secara terperinci.
3. Sistem informasi yang dibuat untuk pemasaran dan pemesan produk.

4. Pembayaran dilakukan dengan cara transfer bank / ATM, sehingga validasi akan dikirim via email atau sms.
5. Pemesanan dapat dilakukan jika telah menjadi member.

1.5 Keaslian Penelitian

Berikut beberapa penelitian sebelumnya yang berhubungan dengan penelitian:

1. Sudrajat (2012) menganalisis meningkatkan omzet penjualan jok kursi rotan. Hasil analisis yang dilakukannya adalah menggunakan Metode mengusulkan sebuah pendekatan kepada perkembangan perangkat lunak yang sistematis dan sekuensial. Metode pengembangan *e-commerce* ini menggunakan linear sequential model. Metode ini disebut juga metode waterfall. menggunakan aplikasi ecommerce ini para pelanggan dapat mengetahui informasi produk barang yang ada di PD.Langgan Wajar cushion plumbon dengan cepat tanpa harus mengunjungi perusahaan tersebut, sehingga dapat menghemat waktu berbelanja jok kursi rotan.
2. Haryanti dan Irianto (2011) Rancang Bangun Sistem Informasi *E-Commerce* Untuk Usaha Fashion Studi Kasus Omah Mode Kudus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan mengidentifikasi kebutuhan bisnis, sistem *e-commerce* dapat menyediakan fitur fungsional kunci dan informasi real time yang memenuhi kepuasan pelanggan. Peneliti menggunakan metode *waterfall* karena tahap demi tahap yang dilalui harus menunggu selesainya tahap sebelumnya dan berjalan berurutan. Aplikasi *E-Comererce* online dapat mempermudah proses transaksi pembelian produk. *Costumer*

dapat langsung melihat produk baru dari E-Comemerce online sehingga dapat melakukan proses pembelian dengan cepat.

3. Dewi Shanti Nugrahani (2011) *E-Comemerce Untuk Pemasaran Produk Usaha Kecil dan Menengah*

Metodologi yang digunakan untuk merancang sistem ini adalah metodologi RUP, bahasa pemrograman dan *database* digunakan pada pembuatan sistem ini adalah PHP dan *MySQL*. Pemasaran produk usaha kecil dan menengah melalui *e-commerce* dapat menguntungkan konsumen dengan memperoleh produk yang lebih murah karena melalui *e-commerce* usaha kecil dan menengah dapat memangkas saluran distribusi yang otomatis berdampak pada pengurangan harga.

4. Tjendrowasono dan Arip Aryanto (2012) *Pembangunan Sistem Penjualan Online Pada Toko Indah Jaya Furniture Surakarta*. bagaimana caranya untuk memperluas dalam mendapatkan pelanggan baik di dalam daerah maupun di luar daerah. Software yang digunakan dalam penelitian ini adalah bahasa pemrograman PHP, Netoped++, Dreamweaver. Toko Indah Jaya Furniture saat ini sudah memiliki sistem penjualan online sebagai sarana promosi penjualan yang dapat di akses dimanapun dan kapanpun dengan menggunakan koneksi *internet*. Sistem *E-commerce* online dapat mempermudah proses transaksi pembelian produk furniture.

5. Jajat Surdrajat (2011) *Penerapan E-commerce dalam menunjang penjualan produk*. Penjualan produk ini terhitung masih lambat karena kurangnya promosi barang kepada para masyarakat. Laporan hasil penjualan barang pun belum terperinci dengan baik. Tahap pengembangan perangkat lunak

dilakukan dengan menggunakan metode *Waterfall*. Sistem Penerapan *E-Commerce* untuk Sistem Penjualan ini dapat berjalan sesuai dengan tujuannya, yaitu membantu penjual dalam mempromosikan barangnya secara online. Membantu penjualan produk yang tidak dibatasi oleh satu tempat atau waktu saja, tapi juga proses perdagangan dapat dilakukan setiap saat. Karena akses internet penggunaannya 24 jam.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapat sebagai berikut :

1. Memudahkan bagi pelanggan dalam mengetahui produk terbaru dengan sistem online dan juga memperluas jangkauan pasar.
2. Bagi perusahaan yaitu secara umum membantu dalam meningkatkan mutu kinerja perusahaan, mengetahui pencapaian target penjualan dari Toko Qnoy Variasi.