

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Internet merupakan salah satu jaringan global yang menghubungkan jaringan komputer diseluruh dunia, sehingga memberikan dampak yang jauh lebih besar pada komunikasi berbasis komputer dari pada perkembangan yang lain nya. Sederhananya, internet merupakan sekumpulan jaringan yang dapat disatukan bersama (Mcleod, 2008). Internet tidak hanya digunakan untuk berhubungan sosial saja, internet juga dapat digunakan untuk proses jual beli dan pemasaran, salah satunya adalah *e-commerce*. *E-commerce* atau yang biasa disebut dengan perdagangan elektronik didefinisikan sebagai semua bentuk proses pertukaran informasi antara organisasi dan *stackholder* berbasiskan media elektronik yang terhubung ke jaringan internet (Chaffey, 2007).

E-commerce merupakan sebuah bentuk transaksi yang berhubungan dengan aktivitas komersial, baik inti organisasi maupun individual yang berdasarkan pengolahan dan transmisi data yang terdigitalisasi, termasuk teks, suara dan gambar visual. Pada umumnya *e-commerce* mengacu pada aplikasi perdagangan yang menggunakan media internet untuk melakukan transaksi *online*, seperti untuk belanja produk dan jasa (Suryana, 2007). Dengan adanya *e-commerce* hubungan antara perusahaan dengan entitas luar lain nya (pemasok, distributor, konsumen) dapat dilakukan secara lebih cepat dan dapat membantu dalam memecahkan masalah terhadap proses kerja dan proses transaksi menjadi lebih efisien, oleh

karena itu *e-commerce* lebih baik digunakan oleh perusahaan berkembang seperti PT So Good Food (Pratama, 2007).

PT So Good Food adalah perusahaan yang bergerak dibidang makanan diantaranya chicken nugget, chicken steak, sosis ayam atau sapi, tempura, dan otak-otak. Produk yang dihasilkan oleh PT So Good Food Pesawaran Lampung adalah sosis dengan merk Sosis *So Nice*. PT So Good Food memiliki 66 Cabang Perusahaan yang terdiri dari 16 Kantor Cabang dan 50 Depo. PT So Good Food Negeri Sakti Lampung sendiri merupakan salah satu Kantor Cabang yang berada di wilayah Lampung dan membawahi 10 Depo yang tersebar didaerah luar lampung diantaranya Palembang, Jakarta Timur, dan Bandung. Penjualan yang dilakukan PT So Good Food Pesawaran Lampung saat ini masih bersifat konvensional, dimana proses jual-beli masih dilakukan dengan cara mendatangi depo-depo sehingga cakupan penjualan hanya yang sudah terdaftar saja. Pendataan produk seperti *So Nice* yang ada di PT So Good Food masih dilakukan secara konvensional dirasa cukup membebani pemilik perusahaan dalam proses pencarian data produk, dan belum adanya promosi yang digunakan untuk menarik pelanggan.

Jenis kategori dalam *e-commerce* yaitu *Business to Business* (B2B), *Business to Customer* (B2C), *Customer to Business* (C2B) dan *Customer to Customer* (C2C) (Pratama, 2007). B2B dapat dimanfaatkan pada perusahaan untuk mengendalikan proses bisnisnya. Model B2B juga dapat dikombinasikan dengan sistem informasi penjualan berbasis web sehingga proses interaksi terhadap pihak yang terkait dapat dilakukan pada media internet, dengan

menerapkan model B2B yang terdapat pada *e-commerce* dan sistem informasi berbasis web maka akan memberikan solusi bagi perusahaan untuk menjalin komunikasi yang *realtime* kepada depo-depo dengan demikian stabilitas dan distribusi perusahaanpun akan terjaga.

Proses penjualan PT So Good Food menerapkan model B2B untuk 10 depo yang ada di wilayah luar lampung, dan depo yang menjadi pelanggannya. PT So Good Food saling berinteraksi menggunakan telepon dan *e-mail*. Dalam proses pemesanan barang harus ada persetujuan dari pihak PT So Good Food tersebut. Karena PT So Good Food menjual produk makanan maka masa kadaluarsa harus diperhatikan. Untuk menghindari produk kadaluarsa maka produk yang di produksi lebih dulu harus dijual lebih awal sehingga tidak terjadi penumpukan produk yang mengakibatkan kadaluarsa. Dengan demikian, metode yang cocok untuk diterapkan adalah metode FIFO. Metode FIFO adalah barang pertama masuk adalah barang pertama keluar yang berarti bahwa persediaan yang pertama kali dicatat sebagai barang yang dijual (Keiso, 2008).

1.2. Perumusan Masalah

1. Bagaimana merancang sistem penjualan berbasis *e-commerce* pada PT So Good Food Lampung?
2. Bagaimana menerapkan metode FIFO pada sistem persediaan berbasis *e-commerce* pada PT So Good Food?

1.3. Batasan Masalah

Berikut ini merupakan batasan masalah dalam penelitian ini:

1. Dalam *e-commerce* ini produk yang akan dijual hanya terbatas pada sosis so-nice saja
2. Model bisnis yang digunakan adalah B2B (*Business to Business*)

1.4. Tujuan Penelitian

Secara umum tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Merancang Sistem penjualan berbasis *e-commerce* pada PT So Good Food
2. Menerapkan metode FIFO (*first in first out*) untuk sistem persediaan PT So Good

1.5. Manfaat Penelitian

1. Sebagai alternatif bagi Perusahaan di dalam memperoleh jangkauan pasar yang lebih luas. Selain itu memberikan kemudahan dalam mengelola data transaksi penjualan guna menghasilkan laporan yang dibutuhkan.
2. Memberikan kemudahan kepada pembeli untuk dapat melihat langsung harga produk serta promosi yang ditawarkan

1.6. Keaslian Penelitian

Penelitian *e-commerce* proses penjualan sudah dilakukan sebelumnya oleh (Maidoni, 2010) tentang penerapan model bisnis B2B pada sistem informasi berbasis web (studi kasus PT Semen Batu Raja) menjelaskan bahwa *e-commerce*

dengan model B2B dapat dimanfaatkan pada perusahaan PT Semen Batu Raja untuk mengendalikan proses bisnisnya sehingga proses interaksi terhadap pihak terkait dapat dilakukan pada media internet kemudian *e-commerce* model B2B dapat mengintegrasikan antara perusahaan, rekanan, supplier dan distributor. Selain itu *e-commerce* model B2B dapat menangani permasalahan pemesanan barang oleh distributor, pemilihan rekanan menjadi *supplier*, dan permintaan bahan baku ke *supplier* serta *e-commerce* dengan model B2B dan sistem informasi berbasis web dapat menghasilkan sistem informasi yang baik digunakan pada perusahaan. Sedangkan pada penelitian (Kenisa. 2008) tentang Implementasi dan perancangan sistem *e-commerce* penjualan oli petronas, dimana Pt Citra Kirana Niaga merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan produk-produk oli petronas seperti Syntium, Sprinta dan Mtch. Kendala yang dialami PT Citra Kirana Niaga masih mendatangkan toko-toko dan dalam pengelolaan produk serta dalam pembuatan laporan penjualan yang belum tersusun, maka dibuatlah sistem *e-commerce* untuk memudahkan dalam pengolahan produk sehingga dapat memberikan keuntungan bagi pihak perusahaan dan pelanggan. Berbeda dengan penelitian sebelumnya, pada penelitian ini produk yang akan dijual adalah makanan atau sosis *sonice*. *e-commerce* yang dibangun tidak hanya sebatas sarana promosi dan transaksi penjualan, tetapi sampai dengan persediaan menggunakan metode *FIFO (first in first out)*, penelitian ini belum pernah dilakukan sebelumnya pada PT So Good Food Provinsi Lampung.

1.7. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan skripsi ini antara lain :

BAB I

Berisikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II

Berisikan tentang tinjauan pustaka, konsep dasar sistem, konsep dasar aplikasi, *e-commerce*, metode persediaan, pengertian web, pengertian website, pengertian HTML, pengertian PHP, pengertian *MySQL*, pengertian database, metode pengembangan sistem, Konsep OOP, UML, dan *blackbox testing*.

BAB III

Bagian ini menguraikan analisis dan rancangan sistem yang digunakan yaitu berisikan kerangka penelitian, tahapan penelitian, objek penelitian, alat penelitian dan pengumpulan data.

BAB IV

Bagian ini menguraikan analisis yang berisikan tentang analisis pieces, analisa B2B, analisa FIFO dan analisa kebutuhan sistem. Untuk usulan desain pengembangan sistem menggunakan pengembangan sistem *waterfall* dengan pemodelan *unified modeling language* (UML) kemudian rancangan desain sistem dan jadwal penelitian.

BAB V

Bab ini memuat hasil penelitian, dan hasil pengujian penggunaan sistem.

BAB VI

Berisikan tentang kesimpulan dan saran yang harus dinyatakan terpisah.

1. **Simpulan**, merupakan pernyataan singkat dan tepat yang dijabarkan dari hasil kajian pembahasan.
2. **Saran**, dibuat berdasarkan pengalaman dan pertimbangan peneliti, ditujukan kepada pembaca atau peneliti dalam bidang sejenis yang ingin melanjutkan atau mengembangkan lebih lanjut.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN