

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) khususnya di bidang teknologi komputer sangat berperan dalam berbagai aspek kehidupan. Salah satunya penggunaan teknologi *internet*, dengan adanya *internet* setiap komputer dapat bertukar data maupun informasi dengan mudah. Sehingga semakin bertambahnya jumlah pemakai *internet* maka peluang bisnis khususnya bagi perusahaan dengan memanfaatkan teknologi *internet* dan *website* semakin besar (Komarudin *et al*, 2011).

Situs *website* secara strategis dapat digunakan sebagai pembeda yang dapat membentuk daya saing setiap perusahaan (Turban *et al.*, 2010). Oleh karena itu, CV Karya Batu Alam sebagai salah satu usaha perniagaan yang menyediakan berbagai macam produk batu alam yang digunakan untuk mempercantik elemen bangunan seperti ornamen dinding garasi, taman, teras, pilar, pelengkap ornamen dapur, hingga dan kamar mandi. Juga memiliki minat yang sangat kuat untuk memperluas pemasaran melalui penjualan berbasis *website*.

Selama ini sistem penjualannya masih sepenuhnya diatur oleh pimpinan yang memiliki pegawai untuk memasarkan produk secara langsung. Hal ini tentunya memiliki keterbatasan dalam penyampaian informasi karena hanya terbatas kepada lokasi tertentu saja. Disisi lain, proses bisnis masih menggunakan banyak kertas yang dipakai sebagai kegiatan pencatatan pemesanan, pengecekan stok dan pembentukan laporan penjualan sehingga dapat menyita banyak waktu dalam melakukan hal tersebut.

Penelitian mengenai sistem informasi penjualan berbasis *web* dan sejenisnya sudah banyak dikembangkan, beberapa diantaranya adalah pembuatan sistem informasi penjualan dan penilaian batu mulia berbasis *web* (Widati dan Ratnaningsih, 2015) dan pengembangan sistem informasi penjualan batu akik *market place* kiara *gemstone* (Backtiar Dan Supriatna, 2015). Merujuk penelitian sebelumnya, penelitian ini memfokuskan pada pengolahan penjualannya. Sementara pendekatan analisis dan perancangan menggunakan model berorientasi objek. Sasarannya lebih kearah penjualan produk terhadap permintaan konsumen dengan menitikberatkan kearah penyediaan antarmuka *web* yang interaktif dalam media promosinya serta mengubah proses bisnis yang ada menjadi lebih terkomputerisasi dalam mengolah transaksi penjualan sampai dengan pembentukan laporan penjualan dengan akurat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah dan pendekatan terbaik yang telah dibahas maka diusulkan rumusan masalah untuk melakukan penelitian, sebagai berikut:

1. Bagaimana membangun sistem informasi penjualan batu alam berbasis *web* pada CV Karya Batu Alam?
2. Bagaimana membantu perusahaan dalam mengolah data produk batu alam, mengolah transaksi penjualan sampai dengan melakukan pembentukan laporan penjualan perusahaan dengan akurat?

1.3 Batasan Masalah

Agar pembahasan masalah yang penulis ajukan lebih terarah dan tidak menimbulkan kesalahan dalam penafsiran, maka penelitian ini hanya dibatasi dalam ruang lingkup sebagai berikut:

1. Sistem penjualan barang secara *online*, mempunyai fasilitas informasi mengenai daftar katalog produk yang dijual dan transaksi yang berkaitan dengan CV Karya Batu Alam.
2. Penelitian ini tidak membahas masalah syarat mutu batu alam untuk bahan bangunan, seperti: kuat tekanan, ketahanan hancur, ketahanan gesekan, penyerapan air, kekekalan bentuk batu alam.
3. Proses transaksi pembayaran yang dilakukan dengan melakukan *upload* bukti tranfer.
4. Proses akhir yaitu pengiriman barang dengan memperhatikan keterangan bahwa barang sudah diterima oleh konsumen.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis dari penelitian ini yaitu, sebagai berikut:

1. Membangun sistem informasi penjualan berbasis *web* berdasarkan analisis sistem yang berjalan pada CV Karya Batu Alam.
2. Membantu perusahaan dalam memasarkan produk (*online*) sehingga penyampaian informasi tidak hanya terbatas kepada lokasi tertentu saja dan mempermudah perusahaan dalam merekam pemesanan, sampai dengan pembentukan laporan penjualan dengan melalui *website* sistem informasi penjualan CV Karya Batu Alam.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian yang ingin dicapai, sebagai berikut:

1. Bagi konsumen, memberikan kemudahan konsumen dalam memperoleh informasi spesifikasi batu alam seperti ornamen dinding garasi, taman, teras, pilar, pelengkap ornamen dapur, hingga dan kamar mandi melalui *website* sistem informasi CV Karya Batu Alam.
2. Bagi perusahaan, memberikan kemudahan perusahaan dalam memanajemen data dan informasi terkait penjualan perusahaan, dikarenakan penerapan dilakukan dengan memanfaatkan media penyimpanan menggunakan *database* yang tersimpan didalam komputer secara terorganisir melalui *website* sistem informasi CV Karya Batu Alam.
3. Bagi akademis, hasil penelitian dapat dijadikan rujukan bagi upaya pengembangan ilmu pengetahuan dalam kajian keilmuan dan perkembangan teknologi, serta berguna juga untuk menjadi referensi bagi mahasiswa yang melakukan kajian terhadap sistem informasi penjualan batu alam berbasis *website*.