

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam perkembangan teknologi pada era globalisasi, kebutuhan akan informasi yang cepat, tepat, dan akurat semakin meningkat dalam berbagai bidang. Hal itu mempengaruhi persaingan dalam dunia bisnis untuk menyediakan layanan yang terbaik bagi pelanggannya serta memperluas pangsa pasar yang telah ada. Pada saat ini, semakin banyak pelanggan yang menuntut untuk mendapatkan informasi yang cepat dan *up-to-date* secara mudah sehingga banyak perusahaan yang memperluas proses bisnis mereka dengan memanfaatkan *internet* (Hartono,2010).

Internet merupakan pasar global yang sangat besar dengan akses 24 jam tanpa henti sehingga dapat dimanfaatkan sebagai media promosi, menyediakan informasi bagi pelanggan, bahkan menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan tersebut. Penerapan strategis pemasaran pada perusahaan dapat dilakukan dengan menggunakan teknologi *internet* yang lebih dikenal dengan istilah *E-Marketing (Electronic Marketing)*. *E-Marketing* adalah sebuah teknik pemasaran berbasis web dan *internet* digunakan untuk mencapai sasaran dan mendukung konsep pemasaran yang modern. Dengan sebuah *website*, perusahaan dapat memasarkan produk atau jasa secara cepat untuk dapat dikenal oleh masyarakat luas mengenai penjelasan produk atau jasa yang lebih terperinci yang dapat membantu pelanggan untuk mendapatkan informasi yang diinginkan (Rudy,2010).

Irtanaz Furniture yang beralamatkan di Jl. Untung Suropati No.25, Labuhan Ratu, Kedaton, Bandar Lampung adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang *furniture* yaitu memproduksi dan memasarkan produk-produk *meubel*. Adapun produk yang ditawarkan, mulai dari almari, kursi, *buffet*, dll. Untuk mencapai peningkatan dalam proses penjualan maka harus memiliki proses pemasaran yang baik.

Sistem informasi pemasaran produk pada perusahaan yang diterapkan dalam penyampaian informasi pemasaran produk masih sangat sederhana yaitu informasi yang disebarakan seperti informasi produk dan harganya, hanya dengan menggunakan media *catalog*. Media katalog diperusahan hanya sebatas nama produk dan kode produk saja tidak ada spesifikasi lebih detail mengenai produk yang akan dijual. Selain itu konsumen yang tempat tinggalnya cukup jauh dari lingkungan perusahaan kesulitan untuk mendapatkan informasi produk terbaru karna jangkauan yang cukup jauh.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa masalah tersebut akan diatasi dengan mengadakan penelitian tentang sistem informasi pemasaran produk pada Toko Irtaz Furniture, menggunakan bahasa pemograman *PHP* dan *MySQL* sebagai databse berbasis *Web* dengan dibuatnya sistem ini diharapkan mempermudah perusahaan dalam mengelola informasi pemasaran secara cepat, tepat dan aman, dan mengurangi biaya dalam pembuatan *catalog* serta pada akhirnya menghasilkan sistem informasi pemasaran produk yang dibutuhkan oleh perusahaan yang dapat dikerjakan dengan mudah, cepat dan tepat sehingga penelitian memilih judul **“Perancangan Sistem Pemasaran Produk Berbasis Web”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas dapat diambil suatu rumusan masalah sebagai berikut :

Bagaimana merancang aplikasi Perancangan Sistem Pemasaran Produk Berbasis Web yang mudah digunakan secara praktis bagi pengguna sehingga mendapatkan informasi ketersediaan barang, pemesanan produk, dan transaksi pembayaran produk secara cepat?

1.3 Batasan Masalah

Penulis memberikan batasan masalah pada pembahasan dalam penelitian ini, agar pembahasannya tidak terlalu luas atau menyimpang. Penelitian ini hanya dibatasi pada :

1. Perancangan aplikasi *E-marketing* hanya sebatas dari pemesanan, penjualan, dan pembayaran melalui tranfer.
2. Data yang digunakan dalam pembangunan *E-marketing* ini adalah data produk, detail produk, harga produk, dan stok produk.
3. Proses pesan produk secara *online* dibatasi maksimal 1 x 24 jam, jika tidak melakukan pembayaran sesuai batas pembayaran akan dilakukan *cancel* oleh pihak Irtanaz Furniture.
4. Perancangan sistem ini tidak membahas mengenai hasil kerjasama antara pihak perusahaan dengan Bank.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk memudahkan pelanggan dalam memperoleh informasi mengenai produk yang diberikan atau ketersediaan barang, selain itu proses pemesanan dan transaksi pembayaran dapat dilakukan dengan mudah.
2. Untuk memudahkan Irtanaz Furniture dalam melakukan penjualan, serta pembuatan laporan yang lengkap dan rinci secara cepat.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang ingin diperoleh dalam penelitian ini adalah :

1. Mempermudah pelanggan dalam memesan produk sehingga dapat menghemat waktu dan biaya karena pelanggan tidak perlu datang langsung ke Irtanaz Furniture Bandar Lampung.
2. Untuk meningkatkan penjualan produk pada Irtanaz Furniture Bandar Lampung.
3. Dengan adanya sistem ini mempermudah Irtanaz Furniture Bandar Lampung dalam pembuatan laporan secara tepat waktu.