

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi di bidang informasi mendorong setiap instansi atau perusahaan untuk tetap mengikuti perkembangannya, terutama berkenaan dengan perkembangan teknologi informasi yang ada hubungannya dengan kegiatan perusahaan tersebut. Perkembangan teknologi informasi telah memberikan kontribusi yang cukup berarti dalam meningkatkan kegiatan usaha khususnya dalam hal pengolahan data yang memberikan dukungan terhadap pengambilan keputusan bisnis serta memberikan kontribusi yang cukup berarti dalam meningkatkan kegiatan pelayanan.

Salah satu media yang dapat dimanfaatkan dalam kegiatan perusahaan untuk meningkatkan kegiatan usahanya yaitu internet. Internet menyediakan berbagai fungsi dan fasilitas yang dapat digunakan sebagai suatu media informasi dan komunikasi yang sangat canggih. Dengan adanya internet maka suatu kegiatan penjualan dapat dilakukan secara *online* melalui sebuah *website*.

Evolusi yang terjadi pada internet merupakan suatu fenomena yang paling menarik dalam kemajuan teknologi yang terjadi sekarang. Salah satu aspek utama dalam evolusi ini adalah munculnya *electronic commerce (e-commerce)* dalam lingkungan bisnis. *E-commerce* ini memudahkan konsumen untuk dapat melakukan transaksi jual beli tanpa harus datang secara langsung ke tempat transaksi.

Tasya *Souvenir* cabang Bajawa berdiri pada tahun 2008, merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *souvenir*. *Souvenir* yang diproduksi mencakup beberapa kategori antara lain *souvenir* pernikahan, promosi kantor, ulang tahun, syukuran *aqiqah*, natal dan lain-lain. Proses penjualannya yaitu mengerjakan barang pesanan konsumen dan membuat produk dengan *brand* sendiri. Tasya *Souvenir* juga membuka peluang keagenan di seluruh Indonesia. Berikut adalah rincian peluang kerja sama di Tasya *Souvenir*:

1. Peluang bisnis *Souvenir*
2. Peluang bisnis Sandal KLUMUT
3. Peluang bisnis Aksesoris Wanita

Dalam melakukan kegiatan perusahaan ini masih menggunakan proses konvensional pada saat konsumen ingin memesan pembuatan produk. Konsumen masih diharuskan datang langsung ke perusahaan atau mengirim desain produk dan rincian pesannya melalui *e-mail* kepada pihak perusahaan. Pengiriman informasi melalui *e-mail* seringkali menimbulkan masalah karena format informasi pemesanan seperti desain dan rincian pesanan yang dikirim oleh konsumen sering tidak sesuai dengan kebutuhan informasi yang harus diperoleh pihak perusahaan untuk pembuatan barang yang dipesan.

Sistem yang lama masih memiliki kekurangan dalam memberikan informasi produk. Pada sistem yang lama juga tidak memberikan informasi stok kepada konsumen, sehingga konsumen kesulitan dalam menentukan jumlah barang yang akan dipesan. Konsumen sangat kesulitan mencari informasi tentang keberadaan

Tasya *Souvenir* yang tentunya mengakibatkan perusahaan tersebut kurang dikenal oleh banyak orang. Dengan mengharuskan konsumen atau *member* datang langsung ke perusahaan untuk memesan produk yang diinginkan dinilai kurang efisien. Karena akan merepotkan konsumen atau *member* yang berdomisili jauh dari perusahaan, dan akan menyita waktu dan mengeluarkan biaya yang tidak sedikit.

Berangkat dari uraian di atas maka masalah yang dihadapi oleh perusahaan Tasya *Souvenir* tersebut adalah dibutuhkannya kehadiran sebuah *website* dan sebuah media pemesanan yang komunikatif dan informatif. Hal ini sangat penting karena keberadaan sebuah *website* dan sebuah media pemesanan dapat membantu menyampaikan informasi produk dan harga secara detail dan mempermudah konsumen dalam mencari produk yang diinginkan. Selain itu melalui *website* akan dapat mengakses informasi yang dibutuhkan kapan saja dan dimana saja. Suatu *website* akan menjelaskan bagaimana proses perusahaan dalam melakukan kegiatan sehingga dapat ditampilkan waktu pemesanan dan waktu yang dibutuhkan untuk mengirimkan pesanan sehingga sampai kepada pelanggan yang memesannya. Selain itu juga kehadiran teknologi SMS dianggap mampu meningkatkan omzet penjualan karena SMS mudah dibuat melalui telepon selular. Teknologi SMS gateway dianggap mampu mendongkrak *e-commerce* pada Tasya *Souvenir*.

Stok adalah hal yang penting dalam penjualan, baik di gudang maupun di toko pelanggan. Apabila stok kita tidak cukup maka sudah pasti kita akan kehilangan penjualan sedangkan jika stok berlebih maka *turn over cash flow* akan terganggu dikarenakan investasi yang tertanam pada stok tersebut. Pelanggan akan dapat

memperkirakan kapan ia harus memesan dan kapan pesanannya akan dikirim. Tidak hanya itu saja, keberadaan suatu *website* akan dapat memperluas jangkauan pemasaran perusahaan ini, maka diperlukan sebuah program aplikasi yang mendukung dalam proses pemasaran dan pemesanan produk pada Tasya *Souvenir* untuk dijadikan bahan penulisan usulan penelitian dengan judul :

“Aplikasi Penjualan Souvenir Berbasis Web Studi Kasus pada Tasya Souvenir” .

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diajukan, maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Adanya kebutuhan Tasya *Souvenir* untuk mempromosikan perusahaannya kepada masyarakat luas yang didorong oleh perubahan kegunaan alat telekomunikasi sebagai alat untuk pemesanan yaitu telepon selular.
2. Adanya kebutuhan Tasya *Souvenir* untuk pemesanan dan penjualan yang komunikatif dan informatif.

1.3 Batasan Masalah

Permasalahan yang tercakup tidak berkembang terlaluh jauh atau menyimpang terlalu jauh dari tujuannya dan tidak mengurangi efektifitas dan pemecahannya. Maka batasan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Aplikasi yang dibuat hanya meliputi sistem pemesanan dan penjualan *souvenir* pada Tasya *Souvenir*.
2. Pembayaran dilakukan secara *offline*, dimana pembeli melakukan transfer uang secara manual ke rekening yang telah ditentukan.
3. Jangkauan penjualan produk hanya melayani pembelian yang berada di Indonesia.
4. Pada perancangan sistim penjualan dan pemesanan ini, tidak dibahas tentang laporan keuangan per periode apapun.
5. Aplikasi ini tidak memuat tentang informasi data pembelian bahan baku yang dibutuhkan.
6. Aplikasi yang dibangun terlepas dari system yang dimiliki oleh kantor Tasya *Souvenir* pusat.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dan manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Tujuan

Membuat aplikasi penjualan dan pemesanan *Souvenir* pada Tasya *Souvenir* Cabang Bajawa.

2. Manfaat

Setiap penelitian yang dilakukan tentunya memiliki manfaat yang jelas.

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu :

- a) Lebih memperluas area pemasaran sehingga menambah jumlah konsumen.
- b) Dengan adanya *website* ini pelanggan menjadi mudah mendapatkan informasi tentang produk maupun detailnya tanpa harus datang ke toko.
- c) Dengan adanya *website* ini pelanggan yang berada diluar kota tetap dapat melakukan pemesanan barang tanpa harus datang ke *Tasya Souvenir*.

1.5 Sistematika Penulisan

Penyusunan laporan Tugas Akhir ini menggunakan kerangka pembahasan yang terbentuk dalam susunan bab, dengan uraian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi tentang latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, pembatasan masalah atau ruang lingkup, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini memuat teori-teori yang menjadi dasar pengetahuan yang digunakan dalam penyusunan laporan untuk membangun *Aplikasi Penjualan Souvenir Berbasis Web studi kasus pada Tasy Souvenir*.

BAB III ANALISIS SISTEM

Pada bab ini diuraikan mengenai analisa sistim yang sudah ada sebelumnya dan sistim yang akan dibuat

BAB IV PERANCANGAN SISTEM

Menguraikan tentang perancangan sistem yang mencakup perancangan basis data ERD dan pemodelan sistem dengan DFD (*Data Flow Diagram*) dalam menyelesaikan permasalahan yang ada.

BAB V IMPLEMENTASI SISTEM

Berisi tentang implementasi hasil desain pada bab empat dan penyesuaian kebutuhan sistem agar sistem berjalan dengan optimal.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran dari hasil penyusunan laporan Tugas Akhir yang telah disusun.