

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

CV. Gemilang Indonesia (GI) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang percetakan. CV. GI berdiri sejak tahun 2012, CV. GI juga memulai produksi ditahun yang sama. CV. GI beralamatkan di Jalan Sekawan Indah B-12 Perumahan Bumi Citra Fajar Sidoarjo, dan pada alamat tersebut CV. GI melakukan proses produksi, administrasi dan gudang. CV. GI akan mengolah produk berdasarkan pesanan yang diberikan oleh pelanggan melalui e-mail, telepon dan pelanggan yang datang langsung ke alamat CV. GI.

Selama ini CV. GI memasarkan produknya secara semi *online* dan *offline*. Pemasaran semi *online* dilakukan melalui jasa media *online* yaitu kaskus dan blogger. Untuk pemasaran *offline* CV. GI hanya memasarkan di Wilayah Sidoarjo. Melalui pemasaran semi *online*, pelanggan CV. GI hampir mencapai seluruh wilayah yang ada di Jawa Timur seperti, Surabaya, Malang, Gersik, Lamongan, dan Pasuruan.

Proses pemesanan dilakukan dengan dua cara, pertama dengan cara pemesanan semi *online* yang dilakukan dengan cara pelanggan menelepon atau mengirim pesan melalui *email*, kedua dengan cara pemesanan *offline* pelanggan datang langsung ke alamat CV. GI. Setelah pelanggan melakukan pemesanan, bagian administrasi mencatat pesanan pelanggan ke dalam buku yang sudah disediakan. Setelah bagian administrasi mencatat pesanan pelanggan, pelanggan dapat memilih cara pembayaran, yaitu (1) pembayaran tunai saat melakukan

pemesanan; (2) pembayaran uang muka saat pemesanan dan pelunasan saat barang selesai; (3) pembayaran jatuh tempo. Dari ketiga pembayaran ini, jika pembayaran lunas melalui transfer rekening maka pelanggan harus melakukan konfirmasi ke bagian pemasaran dan saat pesanan dikirim, pelanggan memberikan laporan keuangan. Jika pembayaran belum lunas, maka saat pesanan dikirim bagian pengiriman akan memberikan surat tanda terima dan akan melakukan penagihan.

CV. GI juga memiliki beberapa kendala dalam penjualan produk. Kendala pertama CV. GI adalah pada jasa media *online* kaskus dan blogger yang dimiliki CV. GI, bagian pemasaran menggunakan akun pribadi yang tidak mengatasnamakan CV. GI. Konten-konten yang dimuat pada kaskus dan blogger tersebut tidak lengkap, dan tidak semua jenis kertas dipublikasikan pada media jasa *online*. Pada jasa media *online* tersebut juga hanya memberikan beberapa contoh kertas dan harga kertas yang digunakan untuk memproduksi pesanan dari pelanggan. Hal ini juga dapat mempersulit pelanggan untuk mencari informasi produk dari CV. GI

Kendala kedua pada CV. GI adalah ketika pelanggan melakukan pemesanan dan pembayaran. Dari pemasaran *online*, pelanggan melakukan pemesanan dengan cara, pelanggan datang langsung ke alamat CV. GI, melakukan pemesanan melalui telepon, *Short Message Service* (SMS), dan melalui *e-mail*. Dari pemesanan tersebut, bagian administrasi akan melakukan pencatatan pada buku yang telah disediakan secara khusus untuk mencatat pesanan. Sedangkan pada saat pembayaran bagian administrasi juga akan mencatat pembayaran pelanggan pada buku yang telah disediakan khusus untuk pembayaran. Hal ini

berdampak pada bagian administrasi untuk melakukan penagihan kepada pelanggan, memerlukan pemeliharaan dokumen, sulit mencari data pelanggan dan sulit untuk membuat laporan per periode untuk pemilik perusahaan.

Kendala ketiga pada CV. GI adalah secara *internal* pemilik usaha tidak dapat menerima laporan-laporan yang diinginkan setiap saat dan jika memerlukan persetujuan atau *approval* pemilik perusahaan harus datang ke kantor terlebih dahulu. Secara *eksternal* pelanggan susah mendapatkan informasi produk dari CV. GI. Hal ini dapat menghambat proses bisnis dari CV. GI yang juga akan berdampak pada penghasilan dari CV. GI.

Berdasarkan kendala-kendala di atas, maka perlu dibuat sebuah solusi yaitu, sistem informasi penjualan berbasis web pada CV. GI. Sistem informasi penjualan ini dirancang agar mampu (1) menyimpan data pelanggan, data pemesanan dan data penjualan; (2) menghasilkan informasi dan laporan-laporan terkait dengan penjualan; (3) memberikan notifikasi melalui e-mail kepada pelanggan terkait proses pesanan; (4) memberikan notifikasi kepada bagian administrasi CV. GI tentang data pelanggan yang telah melakukan pembayaran dan pesanan akan segera diproses. Sistem informasi ini dapat mempercepat waktu untuk melakukan pemesanan dan pembayaran, serta mengurangi biaya dalam melakukan penagihan. Pemilihan menggunakan teknologi *web* untuk pemasaran dan pemesanan dari CV. GI. Seluruh data dan sistem yang tersimpan pada sever, memungkinkan sistem informasi penjualan ini dapat diakses kapan pun dan dimana pun dengan menggunakan komputer atau *gadget* yang terhubung dengan internet. Hal ini juga membantu pemasaran perusahaan untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, dapat dirumuskan permasalahan yaitu, bagaimana merancang dan membangun sistem informasi penjualan berbasis web pada CV GI yang menghasilkan (1) rekap pemesanan; (2) laporan produk paling banyak dipesan; (3) laporan penjualan produk per periode; (4) laporan lima produk terlaris per periode; (5) laporan volume penjualan per produk per periode; (6) laporan pemasukan produk per periode; (7) laporan lima pelanggan dengan kontribusi terbesar; (8) laporan pembayaran tunai dan kredit; (9) rekap tagihan.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan perumusan masalah di atas, adapun batasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sistem ini menggunakan verifikasi melalui email saat melakukan daftar akun.
2. Sistem ini memiliki fungsi pembayaran dengan cara mengunggah bukti pembayaran.
3. Sistem ini memiliki notifikasi melalui email.
4. Pengguna dari sistem ini, yaitu pemilik perusahaan, Bagian Administrasi, Bagian Pemasaran, Pelanggan dan Administrator
5. Sistem ini tidak membahas tentang retur penjualan.
6. Sistem ini tidak memantau pengiriman pesanan yang dikirim menggunakan jasa ekspedisi.
7. Sistem ini tidak membahas penggajian dan akuntansi perusahaan

1.4 Tujuan

Mengacu pada perumusan masalah dan batasan masalah, maka tujuan yang ingin dicapai adalah menghasilkan sistem informasi penjualan berbasis web pada CV. GI.

1.5 Manfaat

Sistem informasi ini diharapkan memiliki nilai informasi dan manfaat, antara lain:

1. Dapat menghasilkan informasi dan laporan pemesanan yang dapat digunakan oleh pemilik CV. GI, dalam membuat keputusan terkait pemesanan dan melakukan inovasi dalam usahanya.
2. Dapat membantu pemilik CV. GI dalam melakukan kontrol terhadap transaksi pemesanan dan peningkatan pemasaran usahanya.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan disusun dengan tujuan agar segala aktivitas yang dilakukan dalam penelitian ini dapat terekam dalam bentuk laporan secara jelas dan sistematis. Penyajian dibagi berdasarkan lima bab.

Pada bab pertama menjelaskan mengenai latar belakang permasalahan yang dihadapi penulis dalam merancang dan membangun sistem informasi penjualan. Pada bab ini juga mencakup perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan laporan penelitian.

Pada bab kedua menjelaskan mengenai landasan teori yang mendukung dalam penyelesaian penelitian yaitu, sistem, informasi, sistem informasi,

penjualan, sistem penjualan, sistem informasi penjualan, *system development life cycle*, website dan testing. Teori-teori ini digunakan penulis dalam menyelesaikan laporan dan sistem informasi pada penelitian ini.

Pada bab ketiga menjelaskan mengenai analisis dan perancangan sistem yang dilakukan oleh penulis. Pada bagian analisis menjelaskan tentang sistem yang ada pada saat ini, dilanjutkan dengan tahapan komunikasi yaitu, analisis bisnis, analisis kebutuhan pengguna dan analisis kebutuhan fungsionalitas. Setelah melakukan perancangan kebutuhan sistem, kemudian dilakukan perancangan sistem yang berisi BPMN *planned*, desain sistem digambarkan menggunakan *diagram context*, diagram jenjang proses, *data flow diagram* (DFD), *entity relationship diagram*, desain antar muka pengguna dan desain uji coba.

Pada bab keempat menjelaskan mengenai implementasi dan evaluasi sistem yang telah dilakukan. Bab ini berisi tentang kebutuhan sistem, implementasi yang menunjukkan tampilan, melakukan pengujian sistem dari sistem yang telah dibuat, serta analisis hasil uji coba sistem yang telah dilakukan.

Pada bab kelima menjelaskan mengenai penutup yang berisi penjelasan tentang kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini. Kesimpulan tersebut berisi hasil dari evaluasi serta saran terkait dengan sistem yang akan dikembangkan.