

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang masalah

Penggunaan komputer dewasa ini sudah tidak asing lagi bagi kalangan bisnis maupun perorangan di setiap negara, termasuk Indonesia. Semua perusahaan berusaha untuk mengubah sistem kerja yang manual menjadi sistem yang terkomputerisasi. Alasannya perusahaan berusaha meninggalkan sistem manual karena sistem yang ada dan informasi yang dihasilkan lambat dan tidak efisien.

Hal ini disadari CV. Jati Alam sebagai perusahaan yang bergerak di bidang meubel yang sedang berkembang dan melakukan segala aktivitas perusahaan secara manual, menyebabkan proses datanya menjadi lambat dan informasi yang dihasilkan memiliki tingkat keakuratan yang rendah.

Sehubungan dengan proses pemasaran bidang-bidang pokok dari fungsi pemasaran yang perlu ditingkatkan dengan penggunaan sistem informasi meliputi: perkiraan atau perencanaan penjualan, penelitian pasar, reklame dan informasi operasional dan kontrol yang dibutuhkan untuk mengolah fungsi pemasaran. Informasi pemasaran adalah salah satu dari sistem informasi yang terpenting untuk kebanyakan perusahaan, namun paling banyak dilupakan. Sedikit sekali pimpinan pemasaran menggunakan informasi secara tepat-guna dalam pekerjaan mereka dan banyak diantara mereka mengandalkan intuisi mereka sebagai dasar untuk mengambil keputusan. Dengan adanya sistem pemasaran, maka dapat diketahui bagaimana angka penjualan produk yang dihasilkan perusahaan dalam

hal ini CV. Jati Alam, sehingga tergerak untuk mengubah sistem perusahaan dari manual menjadi sistem yang terkomputerisasi.

Perubahan sistem tersebut dilakukan oleh CV. Jati Alam akan tetapi dengan mempertimbangkan kemampuan pada karyawannya yang terbatas, membuat perusahaan tersebut harus mempunyai sistem yang *user-friendly* sehingga dapat memberikan kemudahan bagi setiap pihak.

1.2 Perumusan masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, masalah yang dihadapi adalah :

1. Dalam memasarkan produk, CV. Jati Alam masih menggunakan cara konvensional sehingga lama yang didapat masih belum optimal, oleh karena itu perlu dibuat suatu sistem yang mampu meningkatkan hasil pemasaran.
2. Berdasarkan data penjualan yang telah dimiliki, maka sistem pendukung keputusan dapat membantu manajer untuk meramalkan target pasar untuk meningkatkan penjualan.

1.3 Pembatasan masalah

Adapun pembatasan masalah dalam pembuatan sistem ini :

1. Sistem ini akan mengendalikan transaksi penjualan kepada konsumen baik berdasarkan pesanan maupun penjualan barang jadi hasil produksi.
2. Rekapitulasi penjualan didalamnya mencakup periode yang lalu, anggaran atau standar lainnya. Rekapitulasi diprogramkan untuk menghasilkan program-program yang terperinci pada tingkatan-tingkatan berikutnya, dimana bidang-bidang analisis utama mungkin meliputi jumlah penjualan, biaya penjualan,

pelanggan baru, penggantian penjualan, tingkat pembatalan, dan berbagai ragam analisis keuntungan.

3. Sistem dibangun dengan menggunakan aplikasi perangkat lunak *Active Server Pages (ASP)* untuk proses *front – end* dan aplikasi yang digunakan untuk proses *back-end* dilakukan dengan bahasa pemrograman Visual Basic 6.0 dan Database Access.

1.4 Tujuan

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam sistem peramalan pemasaran berbasis *E-Commerce* adalah :

1. Dengan sistem ini diharapkan pelanggan mendapat informasi produk yang ada di CV. Jati Alam.
2. Sistem ini dapat meramalkan produk berdasarkan jenis barang, dimana data diambil dari penjualan sebelumnya.

1.4 Sistematika penulisan

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini, sistematika penulisan akan dibagi menjadi beberapa bab. Adapun pembagiannya adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi pembahasan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Berisi tentang penjelasan singkat dari teori-teori yang berkaitan dalam penyelesaian masalah dan mendukung pembuatan sistem.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang metodologi penelitian yang digunakan dan hasil yang dicapai setelah dilakukan penelitian, meliputi : alur sistem, sistem manual, sistem folw terkomputerisasi, DFD, Diagram Berjenjang, ERD, Database Diagram, Struktur Database, Rancangan Input-Output.

BAB IV : IMPLEMENTASI DAN EVALUASI SISTEM

Berisi tentang implementasi program yaitu Kebutuhan Perangkat Lunak, Kebutuhan Perangkat Keras, Setup Program, Sistem Informasi Pemasaran secara Offline dan Sistem Informasi Pemasaran secara Online.

BAB V : PENUTUP

Berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan rangkuman singkat dari hasil seluruh pembahasan masalah dan saran berisi mengenai harapan dan kemungkinan lebih lanjut dari pembahasan masalah.

