

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan swasta yang bergerak dibidang penjualan dan masih menggunakan sistem penjualan yang bersifat manual yaitu pelanggan yang harus datang langsung ke toko, sehingga dapat menyita waktu pelanggan yang jaraknya jauh dari toko, setelah pelanggan memilih dan mendapatkan barang yang diinginkan, selanjutnya pelanggan melakukan transaksi pembayaran dikasir dan mengambil barang yang telah dibeli.

Di samping itu, masih kurangnya bentuk pemasaran produk-produk. menyebabkan kurangnya informasi mengenai detail produk-produk yang ditawarkan karena hanya menggunakan promosi barang dengan banner dan dari orang ke orang. Pengolahan data produk dan transaksi serta pembuatan laporan saat ini masih menggunakan pengolahan data yang bersifat pencatatan dalam bentuk pembukuan.

Menurut Wardani & Sari (2017) Menyimpulkan Bahwa:

Dalam penelitian ini diusulkan sistem informasi penjualan berbasis web pada Kreasi Auto Parts dengan menggunakan metode *waterfall*. Sistem informasi diusulkan guna mengatasi kelemahan yang ada pada sistem konvensional. Dengan menggunakan sistem informasi penjualan berbasis web, pemasaran suku cadang semakin luas, dalam melakukan perhitungan dan proses data penjualan semakin cepat dan tidak terjadi kesalahan dalam pencatatan transaksi dan dalam pembuatan laporan penjualan menjadi lebih cepat.

Menurut Surniandari & Gustaman (2014) Menyimpulkan bahwa:

Dengan adanya *website E-Commerce* ini, diharapkan para pelanggan dapat memperoleh kemudahan dalam mendapat informasi, memilih, dan memesan barang yang mereka inginkan, kapan saja dan di mana saja mereka berada, tanpa harus datang ke toko. Kemudahan ini selain dirasakan manfaatnya oleh pembeli juga oleh penjual karena dapat berjualan sekaligus

mempromosikan produk yang dijual tanpa harus butuh dana khusus promosi.

Menurut Frieyadie (2014) Menyimpulkan bahwa:

Kegiatan keseharian PO Bus saat ini masih menggunakan sistem konvensional dalam pemesanan tiket, calon penumpang mendatangi agen-agen bus penjualan tiket dan memesan tiket sesuai dengan jadwal yang tersedia dan jumlah kursi yang diinginkan ataupun memesan melalui telepon yang kemudian akan dicatat dalam buku pemesanan.

Menurut Hastanti, dkk (2015) Menyimpulkan bahwa:

Sistem penjualan yang terjadi di Tata Distro memiliki banyak kelemahan, kebanyakan terjadi kesalahan pada pencatatan dan pencarian data yang sulit karena setiap dilakukan mencari data penjual harus mencari pada buku besar. Tidak ada informasi khusus yang menginformasikan tentang jumlah stok barang sehingga tidak jarang ketika stok sudah habis pemilik toko baru mengetahui ketika terjadi proses transaksi sehingga mengecewakan pelanggan.

Menurut Anwar & Irawan (2017)

Di PT. Andalan Chrisdeco sendiri memiliki kendala dalam proses pengajuan pengadaan suku cadang karena beberapa faktor seperti kondisi bengkel yang sudah memiliki cabang di kota yang berbeda, lalu orang-orang yang menyetujui pengadaan suku cadang tersebut memiliki mobilitas yang tinggi karena bekerja tidak hanya di PT. Andalan Chrisdeco. Hal ini menyebabkan dokumen pengajuan pengadaan suku cadang jadi terbengkalai.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis membuat *website* penjualan untuk mempermudah pelanggan mendapatkan informasi produk yang di jual dan pelanggan dapat berbelanja lebih efisien. Penulis membuat judul laporan tugas akhir yaitu **“Pembangunan Sistem Informasi Penjualan Kamera Berbasis Web”**

1.2 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penulisan laporan tugas akhir ini adalah :

1. Untuk memudahkan pelanggan dalam melakukan pembelian tanpa harus datang.

2. Untuk memudahkan pelanggan memperoleh tentang informasi produk yang dijual dan melakukan promosi kamera dengan cepat dan efisien.
3. Untuk memudahkan pemilik dalam melakukan pembuatan laporan penjualan

Sedangkan manfaat dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat untuk penulis
sebagai salah satu syarat kelulusan pada program Diploma Tiga (DIII) pada Jurusan Manajemen Informatika Di Akademi Manajemen Informatika Dan Komputer BSI Bogor.
2. Manfaat untuk obyek penelitian
Mempermudah proses penjualan dan promosi secara online agar lebih efektif dan efisien dan sebagai bahan evaluasi sistem yang berjalan.
3. Manfaat untuk pembaca
Dapat digunakan sebagai bahan referensi penelitian bagi yang akan menggunakan pada perancangan sistem penjualan kamera berbasis web.

1.3 Metode Penelitian

A. Metode Pengembangan Perangkat Lunak

Metode yang digunakan pada pengembangan perangkat lunak ini menggunakan model *Waterfall* (Rosa dan Salahuddin, 2016:28-30) yang terbagi menjadi beberapa tahapan, yaitu:

1. Analisis kebutuhan perangkat lunak

Proses pengumpulan kebutuhan dilakukan secara intensif untuk dipahami

perangkat lunak yang dibuat oleh admin serta seperti apa yang dibutuhkan oleh *user* antara lain dapat melakukan login, memilih produk, melakukan pemesanan, konfirmasi pembayaran dan dapat melihat histori pembelian dari *check out*, konfirmasi, pengiriman barang dan barang diterima oleh pelanggan.

2. Desain

Pada tahap ini penulis merancang sistem berdasarkan data-data yang telah dikumpulkan. Tahap Desain ini meliputi pembuatan desain sistem penjualan, desain *database* dan desain *website*, adapun *database* tersebut berisi beberapa tabel seperti tabel produk dan tabel *order*. Desain rancangan *database* menggunakan ERD dan LRS serta struktur navigasi untuk antarmuka pengunjung, pelanggan dan admin.

3. Pembuatan kode program

Hasil dari tahapan desain, akan direpresentasikan dalam bahasa pemrograman. Adapun bahasa pemrograman yang digunakan untuk database adalah Mysql dan untuk pembuatan website menggunakan PHP, HTML, Javascript, CSS, Dreamweaver

4. Pengujian

Tahapan ini, untuk menguji setiap halaman yang ada pada *website* digunakan *black box testing*, tujuannya untuk meminimalisir kesalahan dan untuk mengetahui apakah hasil yang ada sesuai dengan harapan. Adapun form yang di uji adalah form login pengunjung, form registrasi pengunjung, form konfirmasi pelanggan, form login admin, form tambah admin, form tambah *brand* admin, form tambah produk admin, form tambah ongkir admin, form

ganti *password* pelanggan, form kirim barang admin.

B Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam melakukan pengumpulan data untuk penyusunan tugas akhir ini adalah :

1. Observasi

Penulis melakukan observasi langsung dalam mengidentifikasi sistem yang berjalan, hasil dari pengamatan diproses untuk dapat mengetahui kesalahan atau kendala-kendala yang dihadapi oleh toko yang menjual kamera.

2. Wawancara

Penulis melakukan suatu metode tanya jawab secara langsung dengan pemilik toko dan karyawan, tujuannya untuk mendapatkan informasi yang diperlukan mengenai semua kegiatan yang berhubungan dengan sistem penjualan.

3. Studi Pustaka

Penulis melakukan studi kepustakaan melalui referensi-referensi yang berisi teori-teori yang berkaitan dengan masalah yang dibahas melalui sumber buku, jurnal dan sumber lainnya sebagai pembanding atau dasar pembahasan lanjut untuk memperoleh landasan-landasan teori yang berhubungan dengan penjualan kamera secara *online*.

1.4. Ruang Lingkup

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis hanya membatasi dalam bentuk ruang lingkup yang terdiri dari sisi admin cakupan kontennya meliputi data *home*,

admin, brand, produk, ongkir, pelanggan, transaksi, konfirmasi, laporan dan *logout*. dimana beberapa konten admin memiliki daftar kelola detail, edit, tambah, dan hapus. Sisi *user* cakupan kontennya meliputi *home*, produk, *brand*, login dan registrasi. Dimana user hanya dapat melihat tidak bisa melakukan pembelian. Sisi *member* cakupan kontennya meliputi *home*, produk, *brand*, keranjang, riwayat transaksi, *profile* dan *logout*. Dimana member dapat melihat dan juga bisa melakukan pembelian.