

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Berkembangnya usaha-usaha perdagangan yang sangat pesat pada saat ini menjadikan informasi sebagai hal yang sangat penting peranannya dalam menunjang jalannya operasi-operasi demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh perusahaan.

PT Hasta Prima Industri Cikande yang merupakan salah satu unit perusahaan *The Modern Group* yang bergerak di bidang jasa *Plastic Injection and Mould Maker Specialist* menyadari bahwa dunia bisnis sekarang ini tidak bisa terlepas dari kebutuhan akan informasi. Kebutuhan akan informasi tersebut membuat para pelaku usaha / bisnis berusaha menghadirkan teknologi informasi terbaru yang mendukung di perusahaanya, karena dengan kehadiran teknologi informasi, suatu informasi penting yang diperlukan akan didapat lebih cepat, lebih mudah dan hasilnya pun akan lebih efisien jika dibandingkan dengan informasi yang didapat dengan cara manual. Calon pembeli dapat mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia. dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi sehingga dari tempat duduk mereka dapat mengambil keputusan dengan cepat. Transaksi secara *online* dapat menghubungkan antara penjual dan calon pembeli secara langsung tanpa dibatasi oleh suatu ruang dan waktu.

Sistem penjualan yang berjalan saat ini pada PT Hasta Prima Industri masih bersifat konvensional seperti melakukan penawaran dan pengajuan proposal ke

setiap perusahaan dan belum terdapatnya media pemasaran secara online sehingga penjualan belum optimal. Saat ini suatu bidang usaha tentu kurang kompetitif jika tidak memiliki pemasaran secara online. Konsumen sangat kesulitan mencari informasi tentang keberadaan PT Hasta Prima Industri dan produk yang mereka jual yang tentu mengakibatkan perusahaan tersebut kurang dikenal oleh banyak orang.

Dengan adanya masalah yang dihadapi oleh PT Hasta Prima Industri tersebut maka dibutuhkan kehadiran sebuah website untuk memasarkan produk dan untuk menyampaikan informasi yang dibutuhkan kapan saja dan dimana saja.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu bidang yang memberikan kontribusi signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil. Tetapi UKM yang ada di Indonesia masih menghadapi berbagai masalah antara lain masalah promosi, Pemasaran, dan penjualan-penjualan produk yang dihasilkan. Seiring perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, maka ia juga telah dimanfaatkan untuk pemasaran dan penjualan produk-produk melalui dunia maya yang sering disebut *E-commerce*. Pemasaran dan penjualan produk melalui dunia maya memiliki banyak keuntungan, yaitu cakupan yang luas, tidak mengenal ruang dan waktu, dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja. Oleh karena itu *E-commerce* patut dicoba untuk membantu mengembangkan UKM yang ada di Indonesia.

Dengan berdasarkan hal-hal tersebut maka penulis ingin membangun sebuah sistem informasi penjualan berbasis *website* sebagai Skripsi dengan judul **“Sistem Informasi Penjualan Pada PT Hasta Prima Industri Cikande”**.

1.2. Identifikasi Permasalahan

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan diatas, masalah dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Tidak adanya media pemasaran dan penjualan yang komunikatif dan informatif untuk menjelaskan secara detail produk-produk yang ada di PT Hasta Prima Industri.

2. Belum memiliki penjualan secara online sehingga sulit bersaing dalam dunia bisnis.
3. Belum adanya pencatatan laporan penjualan produk pada PT Hasta Prima Industri.

1.3. Perumusan Masalah

Dari latar belakang dan hasil identifikasi masalah yang dijabarkan diatas, dapat ditarik rumusan permasalahan yaitu:

1. Bagaimana cara merancang website untuk informasi dan penjualan produk yang ada pada PT Hasta Prima Industri.
2. Supaya konsumen dapat memesan produk tanpa harus datang ke PT Hasta Prima Industri.
3. Bagaimana cara membuat laporan penjualan yang baik.

1.4. Maksud dan Tujuan

Maksud dari penulisan skripsi ini adalah:

1. Untuk menghasilkan suatu sistem penjualan berupa *website* yang berisi informasi mengenai produk yang ada pada PT Hasta Prima Industri.
2. Untuk memudahkan konsumen melakukan pemesanan secara *online*.
3. Untuk lebih memperkenalkan perusahaan kepada semua kalangan masyarakat sehingga dapat memperluas jangkauan pemasaran dengan tujuan dapat meningkatkan penjualan.

Tujuan dari pembuatan skripsi ini adalah untuk memenuhi persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh Sarjana Ilmu Komputer (S.Kom) pada Program

Strata Satu (S1) Program Studi Sistem Informasi di Sekolah Tinggi Manajemen Informatika & Komputer Nusa Mandiri.

1.5. Metode Penelitian

Dalam penulisan skripsi ini penulis mengumpulkan data dengan menggunakan metode deskriptif. Metode ini ditunjukkan guna memecahkan masalah yaitu suatu usaha mengumpulkan data, menyusun, mengklarifikasi, menganalisa fakta-fakta mengenai masalah. Cara yang digunakan adalah sebagai berikut:

1.5.1. Teknik Pengumpulan Data

Dalam tahapan pengumpulan data ini, penulis melakukan beberapa penelitian data yaitu dengan metode sebagai berikut:

1. Observasi

Merupakan suatu metode penelitian dimana penulis mendatangi langsung objek penelitian dalam hal ini kantor pusat PT Hasta Prima Industri yang terletak di Cikande Banten untuk mendapatkan informasi yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.

2. Wawancara

Suatu cara mendapatkan data melalui wawancara langsung kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan objek penelitian yaitu Supervisor *Marketing* Bapak Ubaedillah.

3. Studi Pustaka

Merupakan suatu metode penelitian dimana penulis melakukan pengambilan data dari literatur-literatur, buku panduan dan sumber-sumber lain yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti penulis

sehingga laporan tugas akhir tersebut mempunyai dasar teori dan landasan yang kuat.

1.5.2. Model Pengembangan Sistem

1. Analisa Kebutuhan Sistem

Seluruh kebutuhan *software* harus bisa didapatkan dalam fase ini, termasuk didalamnya kegunaan *software* yang diharapkan pengguna dan batasan *software*. Informasi ini biasanya dapat diperoleh melalui wawancara, survey atau diskusi. Informasi tersebut dianalisis untuk mendapatkan dokumentasi kebutuhan pengguna untuk digunakan pada tahap selanjutnya yaitu dalam proses desain, implementasi, *testing* dan *support*, oleh karena itu proses ini sangat menentukan hasil akhir dari sistem yang dibangun.

2. Desain

Tahap ini dilakukan sebelum melakukan *coding*. Tahap ini bertujuan untuk memberikan gambaran apa yang seharusnya dikerjakan dan bagaimana tampilannya. Tahap ini membantu dalam menspesifikasikan kebutuhan *hardware* dan *software* sistem serta mendefinisikan arsitektur sistem secara keseluruhan.

3. Implementasi/*Code generation*

Dalam tahap ini dilakukan pemrograman. Pembuatan *software* dipecah menjadi modul-modul kecil yang nantinya akan digabungkan dalam tahap berikutnya. Selain itu dalam tahap ini juga dilakukan pemeriksaan terhadap modul yang dibuat, apakah sudah memenuhi fungsi yang diinginkan atau belum.

4. *Testing*

Di tahap ini dilakukan penggabungan modul-modul yang sudah dibuat dan dilakukan pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah *software* yang dibuat telah sesuai dengan desainnya dan masih terdapat kesalahan atau tidak.

5. *Support*

Ini merupakan tahap terakhir dalam model *waterfall*. *Software* yang sudah jadi dijalankan serta dilakukan pemeliharaan. Pemeliharaan termasuk dalam memperbaiki kesalahan yang tidak ditemukan pada langkah sebelumnya. Perbaiki implementasi unit sistem dan peningkatan jasa sistem sebagai kebutuhan baru.

1.6. Ruang Lingkup

Dalam penulisan skripsi ini, penulis membatasi permasalahan pada sistem penjualan berbasis *web* atau *online*, dengan data input berupa data pembeli, data barang dan data keluaran berupa laporan penjualan, laporan daftar pembeli, dan laporan stok barang.