

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Bima Agency adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penyaluran majalah dan tabloid. Salah satu layanan yang diberikan Bima Agency adalah penjualan dalam jumlah besar maupun kecil. Semua barang yang ada di Bima Agency didapat dari *supplier* (perusahaan penerbit).

Sistem penjualan yang dilakukan oleh Bima Agency masih bersifat konvensional. Pembeli mendatangi kios Bima Agency untuk membeli atau mengetahui informasi barang – barang (tabloid maupun majalah) yang dibutuhkan oleh pembeli. Pembuatan laporan pada Bima Agency juga mengalami keterlambatan dalam pembuatan laporan serta data yang diperoleh kurang akurat.

Kendala yang dihadapi oleh Bima Agency dalam kegiatan bisnisnya adalah pemasaran yang dirasa kurang efektif serta sistem penjualan yang berjalan masih bersifat konvensional. Pembeli harus datang ke kios Bima Agency untuk membeli atau mengetahui informasi mengenai majalah dan tabloid yang mereka butuhkan. Untuk meningkatkan mutu pelayanan serta memperluas pemasaran kegiatan bisnis, sistem berbasis web sangat diperlukan karena pembeli akan lebih mudah untuk membeli atau mendapatkan informasi mengenai barang yang dibutuhkan oleh *customer*.

Hasanah (2013:40) Mengatakan “Toko Kreatif Suncom Pacitan merupakan salah satu toko yang menjual beraneka ragam merk komputer, *hardware*, *software* serta berbagai aksesoris yang berkaitan dengan komputer di kota Pacitan. Di Toko Kreatif Suncom Pacitan ini masih terjadi beberapa permasalahan. Hingga saat ini Sistem penjualannya masih bersifat konvensional (*offline*) dimana pembeli yang ingin melakukan transaksi pembelian masih harus datang langsung ke toko. Dengan demikian pembeli membutuhkan biaya yang lebih besar dan waktu yang cukup lama untuk membeli ataupun sekedar ingin mengetahui tentang beberapa merk yang tersedia di Toko Kreatif Suncom Pacitan, selain itu pembeli sulit mendapatkan informasi tentang berbagai produk yang dijual di toko Kreatif Suncom Pacitan”.

Berdasarkan permasalahan di atas serta didukung oleh jurnal yang telah penulis jabarkan, penulis tertarik untuk dapat membantu mengatasi pemasaran dan penjualan produk melalui *website* yang dapat dengan mudah diakses, dengan judul **“Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Bima Agency Jakarta”**

1.2. Identifikas Masalah

Adapun permasalahan yang muncul pada Bima Agency pada saat ini adalah:

1. Sistem penjualan majalah dan tabloid yang digunakan selama ini dengan cara menjual secara langsung kepada pembeli yang datang ke kios penjualan Bima Agency sehingga dinilai kurang efektif dan efisien.
2. Biaya operasional perusahaan terus meningkat dan tidak seimbang dengan pendapatan perusahaan.
3. Lambatnya perkembangan perusahaan karena kurangnya promosi perusahaan kepada masyarakat sehingga tidak semua kalangan masyarakat mengenal perusahaan ini.

1.3. Perumusan Masalah

Dilihat dari fenomena yang terjadi di Bima Agency, maka ditemukan masalah – masalah sebagai berikut:

1. Perusahaan belum mempunyai sarana pemasaran yang lebih baik karena masih menggunakan cara konvensional karena pembeli harus datang langsung ke kios penjualan Bima Agency sehingga dinilai kurang efektif dan efisien.
2. Perusahaan mengalami kesulitan dalam mengelola data dan layanan serta proses transaksi yang masih dilakukan secara konvensional.
3. Perusahaan membutuhkan adanya sistem transaksi global yang lebih efisien dan mudah dilakukan dimana saja dan kapan saja.

1.4. Maksud dan Tujuan

Maksud dari penulisan Skripsi ini adalah:

1. Memperkenalkan profil perusahaan secara luas serta memberikan informasi mengenai produk-produk yang tersedia di Bima Agency untuk masyarakat umum untuk berbelanja secara online.
2. Relatif memberikan kemudahan pemesanan produk kepada pembeli dalam upaya meningkatkan pelayanan Bima Agency kepada pembeli.
3. Relatif membantu Bima Agency dalam upaya pemasaran usaha yang dikelola.
4. Menghasilkan laporan penjualan yang lebih spesifik dengan akurat dan tepat waktu.

Adapun tujuan penulisan Skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat kelulusan program Strata Satu (S.1) Program Studi Sistem Informasi pada Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Nusa Mandiri.

1.5. Metode Penelitian

Dalam penulisan Skripsi ini, penulis mengumpulkan data-data informasi yang diperlukan dengan Teknik Pengumpulan Data dan Model Pengembangan Sitem, sebagai berikut:

1.5.1. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang penulis lakukan, adalah :

1. Observasi

Dalam tahap ini, penulis melakukan pengamatan langsung bagaimana sistem penjualan yang berjalan pada Bima Agency.

2. Wawancara

Penulis juga melakukan wawancara langsung kepada pihak Staff atau karyawan selaku pemilik dan administrasi pada Bima Agency.

3. Studi Pustaka

Dalam metode Studi Pustaka ini, penulis mengumpulkan data dari literatur-literatur seperti (buku,jurnal,*internet* maupun *e-book*).

1.5.2. Model Pengembangan Sistem

Model pengembangan sistem yang penulis gunakan, adalah:

1. **Analisa Kebutuhan Software**

Dalam tahap ini, penulis melakukan analisa untuk mengetahui kebutuhan input (penambahan produk), kebutuhan output (pembuatan laporan) yang diperlukan untuk mengembangkan sistem sesuai dengan permasalahan yang terdapat pada Bima Agency.

2. **Desain**

Pada tahap ini, penulis mendefinisikan proses-proses dan kebutuhan-kebutuhan sistem yang berkaitan dengan pengembangan aplikasi. Dalam fase ini ditentukan pemilihan teknologi yang akan diterapkan baik berupa rancangan database dengan menggambarkan melalui ERD (*Entity Relationship Diagram*), maupun desain *interface* (antarmuka) menggunakan UML (*Unified Modelling Language*).

3. **Code Generation**

Pada tahapan ini, tahap penerjemahan desain sistem yang telah dibuat ke dalam bentuk perintah-perintah yang dimengerti komputer dengan menggunakan bahasa *script* PHP.

4. **Testing**

Pada tahap ini, dilakukan pengujian dengan menggunakan *black box testing* untuk memastikan sistem yang dibuat telah sesuai dengan desainnya dan semua fungsi dapat dipergunakan dengan baik.

5. *Support*

Tahapan selanjutnya, menjaga agar sistem tetap berjalan dengan produktif selama bertahun-tahun dengan menggunakan *Hardware* dan *Software* yang sesuai.

1.6. **Ruang Lingkup**

Dalam penulisan Skripsi ini, penulis membatasi permasalahan hanya pada Proses Bisnis Sistem pada Bima Agency. *Website* penjualan (*E- Commerce*) terdiri dari 3 halaman yang berbeda, yaitu: halaman pengunjung (umum), halaman member dan halaman admin. Pada halaman pengunjung, pengunjung dapat melakukan registrasi member. Pada halaman member, member dapat memesan produk, mencetak struk bukti pemesanan produk dan melakukan konfirmasi pembayaran. Pada halaman admin, admin dapat mengelola data produk, pesanan, pembayaran serta mencetak laporan penjualan.