

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

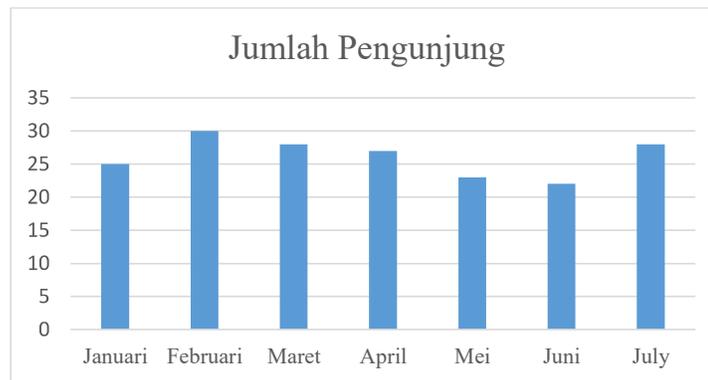
Dalam menjalankan suatu usaha atau bisnis maka perlu adanya inovasi agar tidak tertinggal zaman. Sehingga bisnis yang di jalani akan terus berjalan dari generasi ke generasi. Di era sekarang ini perlu adanya pemanfaatan internet sebagai sarana informasi dan memasarkan produk agar lebih di kenal oleh masyarakat luas. Pemanfaatan internet di bidang penjualan di sebut *E-Commerce*. Untuk menunjang kelancaran oprasional suatu usaha maka perlu adanya pemanfaatan teknologi secara *online*. Dengan adanya sistem informasi dengan memanfaatkan *website* diharapkan dapat meningkatkan penjualan secara *online* atau *offline*. Veza berpendapat bahwa dengan keunggulan *e-commerce* dapat melakukan transaksi kapanpun, di akses dari manapun, adanya jalur distribusi, dapat langsung melakukan pembelian, dan adanya penghematan biaya (Veza, 2019).

Toko Nam Production terletak di Jalan Tegalan Rt 02/06, Donohudan, Ngemplak, Boyolali. Toko ini memulai usahanya dengan mebuca jasa *service speaker* dan sekarang mulai melebarkan sayap dengan mendirikan toko yang menyediakan peralatan *sound sytem* dengan produk yang bernama JK Coustic. JK Coustic terdiri dari *speaker, mixer, amplifier, microphone, graphic equalizer, digital audio processor* dan berbagai peralatan *sound system*.

Jumlah karyawan yang bekerja di toko ini 8 orang, yang terdiri dari 2 orang untuk pembuatan *spull*, 2 orang yang menggulung, 2 orang di *service*, 1 orang di

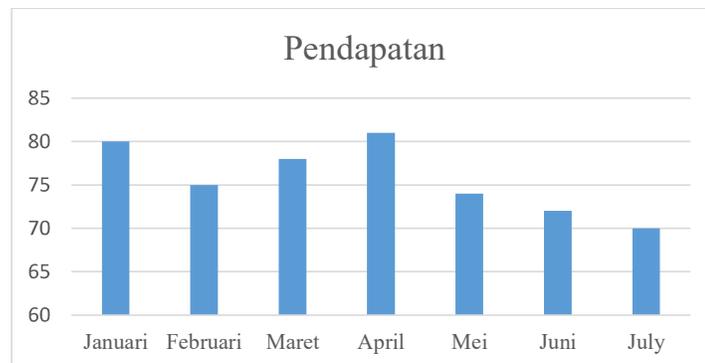
box speaker, 1 orang di bagian kasir dan menjaga toko. Namun bagi karyawan yang setiap hari bekerja hanya bagian servis dan kasir, karena untuk karyawan lainnya hanya datang jika ada pesanan pembuatan *spool speaker*.

Toko NAM Production memiliki pelanggan cukup banyak setiap bulannya, berikut data berupa diagram batang pengunjung pada tahun ini.



Gambar 1. 1 Diagram batang jumlah pengunjung

Dengan banyaknya pengunjung maka toko memperoleh pendapatan 70-80 juta perbulan. Berikut diagram batang jumlah pendapatan pada tahun ini.



Gambar 1. 2 Diagram batang pendapatan

Sehingga dalam menjalankan usahanya toko Nam Production perlu memiliki sistem yang dapat menyimpan data-data transaksi penjualan. Karena dalam melakukan pencatatan penjualan masih dilakukan secara manual dengan

menulis di buku. Maka dari itu perlu adanya sistem informasi penjualan berbasis *website* yang mampu menyimpan riwayat transaksi penjualan secara detail saat melakukan transaksi di *website*.

Peningkatan sistem informasi yang dapat di jadikan pilihan untuk meningkatkan penjualan di era sekarang ini adalah *website*. *Website* Menurut Hidayat, (2010:2) *website* atau situs dapat diartikan sebagai kumpulan halaman-halaman yang digunakan untuk menampilkan informasi teks, gambar diam atau gerak, animasi, suara, dan atau gabungan dari semuanya, baik yang bersifat statis maupun dinamis yang membentuk satu rangkaian bangunan yang saling terkait, yang masing-masing dihubungkan dengan jaringan-jaringan halaman. Sehingga nantinya *website* yang di rancang dapat menampilkan katalog produk yang di jual, memperkenalkan tempat toko, dapat melakukan transaksi penjualan, dan dapat melakukan pencatatan transaksi secara *online* dan *offline*. Dengan adanya *website* membantu toko untuk mempermudah pencatatan transaksi penjualan.

Dengan adanya permasalahan-permasalahan di atas, maka peneliti tertarik untuk merancang sistem informasi penjualan berbasis web dengan menampilkan produk-produk yang berkualitas dan mampu memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan berdasarkan hal tersebut di atas, maka penulis mengambil skripsi ini dengan judul :”Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Peralatan *Sound System* Berbasis *Website* Di Toko Audio Nam Production”.

1.2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah teruraikan maka dapat di simpulkan masalah yang di hadapi sebagai berikut :

- a. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan di toko Nam Production berbasis *website*?
- b. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan berbasis *website* di toko Nam Production yang dapat memenuhi pengujian *blacbox testing*?

1.3. Batasan Masalah

Berikut batasan masalah dari masalah yang di hadapi :

- a. Sistem informasi penjualan yang di rancang akan berisi informasi tentang toko, katalog produk, dan list harga dan stok produk.
- b. Fitur-fitur yang tersedia di dalam *website user* dapat melakukan chat dengan admin yang terkoneksi dengan *whatsapp*.
- c. *Customer* dapat melakukan transaksi penjualan secara *online* di wilayah yang di tentukan di lokasi pengiriman.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan yang di harapkan dapat dicapai oleh penulis sebagai berikut :

- a. Sistem informasi penjualan berbasis *website* yang di rancang bertujuan untuk media promosi dan untuk mempermudah transaksi penjualan.
- b. Dengan adanya sistem informasi penjualan dapat membantu toko Nam Production bersaing dengan *competitor* dan dapat di kenal masyarakat luas di berbagai daerah.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dalam pembuatan proposal skripsi ini, adalah sebagai berikut:

1.5.1. Bagi Peneliti

Manfaat bagi peneliti adalah peneliti dapat menerapkan apa yang telah di pelajari saat perkuliahan secara nyata di masyarakat dan peneliti memperoleh pengalaman baru di bidang bisnis.

1.5.2. Bagi Toko

Manfaat bagi Toko Nam Production adalah dengan adanya sistem informasi penjualan yang di rancang dapat meningkatkan penjualan melalui promosi yang di media internet dan dapat mengikuti perkembangan bisnis di era globalisasi.

1.5.3. Bagi Akademik

Manfaat bagi AMIKOM Surakarta adalah dengan di laksanakan penelitian ini dapat memberikan kesan yang baik pada masyarakat tentang kemampuan dan keahlian yang di miliki mahasiswa agar tidak di pandang sebelah mata oleh masyarakat.