

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dalam era globalisasi saat ini, perkembangan industri semakin pesat dan canggih, baik sebagai industri kecil, menengah maupun besar bermunculan diberbagai kota yang merupakan pusat ekonomi. Keadaan demikian memaksa industri – industri tersebut bersaing ketat untuk menjadi yang terbaik dalam segi pelayanan maupun segi informasinya. Dalam hal ini bagian penjualan merupakan bagian yang sangat esensial dalam suatu perusahaan atau perdagangan. Salah satu upaya untuk menambah kualitas dan pelayanan pada konsumen disuatu daerah diantaranya dengan meningkatkan pelayanan yang sudah ada dikarenakan banyaknya kendala – kendala antara lain konsumen dari tempat jauh tidak bisa melihat barang yang akan dibeli, selain itu waktu untuk belanja atau membeli barang jadi lebih banyak mengganggu atau menghambat aktivitas. Melihat kendala-kendala tersebut diatas maka perlu dibuat suatu alat bantu atau aplikasi yang akan mendukung pelayanan penjualan barang yaitu dengan memanfaatkan Media Internet atau penjualan berbasis Internet ( *e-commerce* ) pada PT Hibhanusa Putra yang bergerak dalam penjualan produk material seperti pagar BRC di kota Semarang.

PT Hibhanusa Putra merupakan sebuah perusahaan yang besar tetapi jika dilihat dari cara mereka melakukan untuk memperkenalkan atau memasarkan produk – produk kepada para konsumen tidak begitu baik, karena tidak didukungnya dengan kemajuan teknologi yang ada seperti membuat situs tentang profil perusahaan sehingga dapat memberikan informasi yang lengkap. Banyak konsumen yang berasal dari luar daerah yang merasa kebingungan jika ingin mengetahui tentang produk – produk apa saja yang teradapat di perusahaan PT Hibhanusa Putra karena kurangnya informasi. Para konsumen harus datang ke perusahaan PT Hibhanusa Putra

agar mendapatkan informasi tentang produk – produk mereka, padahal dengan cara begitu sebenarnya tidak saling menguntungkan terutama bagi para konsumen karena akan kurang efisien dan membutuhkan waktu yang lama. Kebanyakan konsumen ingin bisa mendapatkan sebuah informasi secara cepat, mudah tanpa harus membutuhkan waktu yang lama.

Selain itu pendukung lain yang tidak kalah penting adalah kemampuan sumber daya manusia yang ada di PT Hibhanusa Putra kurang memadai dalam pengelolaan proses transaksi penjualan karena masih menggunakan sistem manual untuk mengelola data penjualan secara langsung konsumen datang ke perusahaan, sehingga pada kegiatan transaksi penjualan untuk kegiatan penyimpanan data atau catatan – catatan transaksi penjualan membutuhkan tempat yang cukup besar

Diharapkan dengan adanya penerapan *e-commerce* pada perusahaan PT Hibhanusa Putra merupakan langkah yang tepat. Hal ini akan menunjang kelancaran dalam segala aktivitas yang dilakukan dalam melakukan transaksi internet banking atau memberikan informasi yang dibutuhkan oleh konsumen. Adanya sistem kerja yang efektif, jelas dan cepat berarti akan memperbesar peluang untuk mendapatkan keuntungan. Selain itu suatu perusahaan dapat mengetahui penjualan terhadap barang apa yang laku dipesan atau dijual. Melihat kondisi persaingan yang semakin maju kehadiran teknologi komputer atau internet sangat dibutuhkan, ini akan memberikan kepuasan bagi konsumen yang akan membeli atau melihat produk – produk tanpa mengganggu aktivitas.

Dari proses permasalahan diatas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul : “Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada PT Hibhanusa Putra”

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasar pada latar belakang dan uraian permasalahan diatas , maka dapat dirumuskan suatu permasalahan sebagai berikut :

“Bagaimana Merancang sebuah sistem informasi penjualan berbasis web pada PT Hibhanusa Putra, sehingga perusahaan PT Hibhanusa Putra dapat memproses konfirmasi dari calon konsumen serta langsung memberikan konfirmasi umpan balik kepada konsumen dan dapat memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen“.

## **1.3 Pembatasan Masalah**

Dalam penyusunan proyek akhir ini agar lebih sistematis dan mudah dimengerti, serta tidak menyimpang dari pokok permasalahan yang telah dirumuskan. Maka penulis membatasi permasalahan pada transaksi penjualan pagar BRC secara online di PT Hibhanusa Putra dan membuat situs yang dapat memberikan informasi mengenai profil perusahaan.

## **1.4 Tujuan Proyek Akhir**

Tujuan dari penulisan Proyek Akhir adalah untuk merancang Desain Web Penjualan pada PT Hibhanusa Putra sehingga dapat menghasilkan pelayanan yang lebih akurat, relevan dan tepat waktu yang dapat memberikan kepuasan konsumen, mempermudah dan memberikan kenyamanan dalam transaksi penjualan dengan konsumen.

## **1.5 Manfaat Proyek Akhir**

Manfaat dari Proyek Akhir ini adalah

### **1. Bagi Penulis**

- a. Menambah pengetahuan dan pemahaman tentang penjualan produk pagar BRC.

- b. Dapat menerapkan teori yang telah didapatkan selama duduk di bangku perkuliahan

## **2. Bagi Akademik**

Sebagai tolak ukur keberhasilan proses belajar mengajar yang dapat digunakan sebagai bahan evaluasi bagi pihak akademik dan sebagai referensi bagi mahasiswa dalam penelitian lebih lanjut yang dibahas dalam laporan Proyek Akhir ini.

## **3. Bagi Perusahaan**

- a. Untuk menyajikan informasi – informasi yang dibutuhkan konsumen, sarana promosi, dan mempermudah transaksi penjualan produk pagar BRC.
- b. Dapat meningkatkan pelayanan kepada konsumen yang akhirnya dapat mempermudah transaksi penjualan.

## **4. Bagi Masyarakat**

Dengan penulisan Proyek Akhir ini diharapkan konsumen khususnya pengguna produk material seperti *pagar BRC* dapat lebih percaya serta merasa terpuaskan dengan peningkatan dan kemudahan dalam melakukan transaksi dengan PT Hibhanusa Putra.

### **1.6 SISTEMATIKA PENULISAN**

Sistematika penulisan dalam Proyek Akhir ini terdiri dari:

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini terdapat alasan pemilihan judul atau latar belakang, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan Proyek Akhir, manfaat Proyek Akhir, dan sistematika penulisan.

## **BAB II : LANDASAN TEORI**

Pada bab ini akan dijelaskan tentang landasan teori yang membahas tentang pengertian sistem, pengertian informasi, pengertian sistem informasi manajemen, pengertian komputer, analisa sistem. Serta membahas landasan teori yang digunakan sebagai acuan untuk menyusun Proyek Akhir.

## **BAB III : METODE PENELITIAN**

Meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, , metode penelitiannya, narasi pemesanan online yang berjalan saat ini, Flow Of Document dan gambar metode pengembangan sistem.

## **BAB IV : ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM**

Bab ini meliputi analisa dan rancangan sistem yang dikembangkan dan rancangan program pemesanan secara online.

## **BAB V : PENUTUP**

Bab ini meliputi kesimpulan dan saran-saran kesimpulan. Dinyatakan secara khusus meskipun tidak langsung memecahkan masalah tetapi dapat menyumbangkan informasi penting yang diperlukan untuk membuat keputusan. Saran merupakan pernyataan yang berupa anjuran penulis, yang perlu dilaksanakan untuk penyempurnaan program yang digunakan, memberikan penjelasan tentang hasil penelitian dan analisa data yang telah diproses, serta prosedur proses sistem yang digunakan.