

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, telah menjadi simbol terciptanya keterbukaan atau transparansi di berbagai bidang, khususnya bidang teknologi informasi (TI). Informasi dapat dioperasikan secara cepat dan akurat melalui teknologi yang merupakan salah satu bentuk informasi yang dibutuhkan masyarakat. Oleh karena itu, dengan kemajuan teknologi informasi, perkembangan teknologi telekomunikasi dan komputer telah menyebabkan perubahan budaya sehari-hari masyarakat sehingga terjadi perpaduan antara komputer dan telepon atau dengan media jaringan.

Dengan semakin populernya internet, perkembangan teknologi saat ini sangat pesat. Setiap saat dikembangkan perangkat baru untuk menunjang kenyamanan hidup manusia. Infrastruktur teknologi yang terus berkembang bukan lagi sekedar pelengkap melainkan kebutuhan, salah satunya bidang penjualan. Teknologi yang berkembang pesat memberi perusahaan alat pemberdayaan penjualan yang lebih menarik. Salah satu fasilitas pendukungnya adalah *e-commerce*. Banyak perusahaan penjualan di luar negeri yang telah menerapkan sistem *e-commerce*. *E-commerce* adalah cara untuk membeli dan menjual barang melalui internet, tentunya mencakup semua aspek. Seperti sistem perusahaan

penjualan di negara kita, mereka perlahan mulai menggunakan sistem e-commerce sebagai alat untuk menyebarkan informasi.

Dengan memanfaatkan teknologi *e-commerce* ini proses pemasaran dan penjualan suatu perusahaan dapat berkembang dan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya sehingga akan meningkatkan angka penjualan dan juga meningkatkan pendapatan suatu perusahaan. Salah satu bentuk pemanfaatan internet yang paling besar dapat dirasakan yaitu pada bidang bisnis dan penjualan atau promosi sebuah produk dan jasa. Teknologi internet berdampak cukup besar pada dunia bisnis (*e-commerce*). Dengan adanya perdagangan melalui internet maka akan sangat memudahkan bagi calon pelanggan untuk melihat informasi produk dan promosi produk, membeli maupun melakukan pembayaran. Itu berarti transaksi penjualan secara online memiliki potensi yang bagus untuk mendapatkan calon pelanggan dari seluruh dunia. Dengan adanya penjualan melalui website akan memudahkan perusahaan untuk menginformasikan dan menjual produk kepada pelanggan tanpa harus dibatasi ruang dan waktu. Mulai dari usaha kecil hingga perusahaan besar telah menjadikan sistem penjualan secara online sebagai sarana promosi yang murah dan sangat terjangkau. Sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

Lebih dari satu juta masyarakat di Indonesia telah berperan dengan memulai bisnisnya pada *e-commerce* tutur William Tanuwijaya yang merupakan CEO Tokopedia. Dalam *e-commerce*, pembeli memiliki beberapa pertimbangan yang ada sebelum melakukan pembelian produk yang diinginkannya, dalam pertimbangan

tersebut diantaranya adalah harga, ulasan produk yang terutama mengenai kualitas barang. Dalam melakukan kegiatan pemasaran tersebut *e-commerce* memiliki beberapa relasi baik dari perbankan maupun dari perusahaan, dimana hal ini semata-mata dilakukan untuk mempermudah konsumen ketika akan melakukan pembayaran. Penjualan merupakan proses sosial manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lainnya. Salesforce ada untuk meningkatkan penjualan, salah satu cara yang digunakan adalah dengan beberapa pendekatan dari marketing (Ardianto et al., 2020).

Berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat dan modern, akan memberikan dampak bagi perusahaan yang bergerak dibidang industry, dengan keadaan seperti ini, tentu saja tidak menutup kemungkinan perusahaan-perusahaan tersebut akan bersaing ketat dengan perusahaan lain yang mengeluarkan produk yang sejenis. Perusahaan hendaknya menyadari bahwa dengan adanya persaingan tersebut membuat perusahaan kesulitan untuk membangun reputasi perusahaan, sebaliknya sangat mudah kehilangan reputasi perusahaan. Agar perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lain yang mengeluarkan produk sejenis dan produk substitusi, maka manajemen perusahaan harus mampu mengelolah perusahaannya dengan baik. Agar konsumen atau pelanggan yang ada tidak beralih kepada perusahaan lain (Supariyani 2020).

Dalam penjualan produk kepada para konsumen, penjual perlu terlebih dahulu mengenal produk yang dimilikinya kepada calon pembeli yang ada tersebut. Poin besar dari *e-commerce* adalah penjual dapat mendapatkan waktu yang lebih singkat ketika harus mempromosikan barang yang dimilikinya, dengan kata lain uang yang keluar juga jauh lebih sedikit dibandingkan dengan memiliki toko offline, dalam *e-commerce* penjualan sangat akan bersaing antara penjual satu dengan penjual yang lainnya dikarenakan rendahnya biaya operasional yang ada. Dalam *e-commerce* adanya fitur untuk mencari barang yang diinginkan oleh konsumen, sehingga sangat akan mempermudah konsumen ketika ingin mencari produk yang diinginkan atau yang sedang dicarinya, serta selanjutnya dapat memanfaatkan fitur dari direktori yang ada dalam *e-commerce* dan nantinya akan dimanfaatkan sebagai dasar katalog belanja konsumen (Prasetio et al., 2021).

Lebih dari satu juta masyarakat di Indonesia telah berperan dengan memulai bisnisnya pada *e-commerce* tutur William Tanuwijaya yang merupakan CEO Tokopedia. Dalam *e-commerce*, pembeli memiliki beberapa pertimbangan yang ada sebelum melakukan pembelian produk yang diinginkannya, dalam pertimbangan tersebut diantaranya adalah harga, ulasan produk yang terutama mengenai kualitas barang. Dalam melakukan kegiatan pemasaran tersebut *e-commerce* memiliki beberapa relasi baik dari perbankan maupun dari perusahaan, dimana hal ini semata-mata dilakukan untuk mempermudah konsumen ketika akan melakukan pembayaran. Penjualan merupakan proses sosial manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, dengan

menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lainnya. Salesforce ada untuk meningkatkan penjualan, salah satu cara yang digunakan adalah dengan beberapa pendekatan dari marketing (Ardianto et al., 2020).

Dalam menjalankan usaha toko, adanya tenaga kerja merupakan factor yang sangat penting, terutama tenaga kerja yang ada demi tujuan tercapainya volume penjualan yang lebih baik baik dari waktu ke waktu. Hal ini membutuhkan kebijaksanaan maupun adanya sikap memberikan kompensasi yang sesuai sehingga akan berhasil menumbuhkan analitik berbasis pengalaman (hal ini merupakan salah satu hal yang harus dicapai ketika ingin mencapai sales force yang baik). Pengalaman yang ada akan memungkinkan manajemen dalam meramalkan konsekuensi dan fitur rencana dengan tujuan untuk merancang dengan cermat, yang nantinya akan dianalisis dan akan menghasilkan wawasan mengenai kemungkinan-kemungkinan adanya dampak peristiwa yang akan terjadi di waktu mendatang (Zoltners et al., 2021).

Dalam penjualan terdapat orang yang bekerja pada usaha tersebut, hal ini dikarenakan tenaga penjualan memiliki peran yang besar dalam upaya mencapai tujuan perusahaan yang maksimal. Pada sebagian besar usaha yang ada, pengelolaan dalam tenaga penjualan merupakan masalah yang sangat krusial untuk ditangani. Ini dikarenakan oleh tenaga kerja yang ada dalam suatu usaha pasti lebih dari satu orang, ini akan membuat pemilik usaha memikirkan bagaimana mengelola

tenaga tersebut dengan baik sehingga dapat mencapai keuntungan yang maksimal, serta tenaga kerja yang bekerja pada usaha tersebut merasa puas. Keberhasilan setiap usaha dalam mengelola tenaga kerjanya akan berpengaruh pada penapaian tujuan usaha tersebut (Romindo et al., 2020).

Bisnis dapat mengidentifikasi dan mengatur komponen marketing mix sehingga dapat memungkinkan bisnis yang ada ketika akan mengambil keputusan pemasaran yang akan menguntungkan nantinya. Keputusan ini dapat membantu bisnis untuk meningkatkan kelebihan dan mengatasi kekurangan, menjadi lebih kompetitif serta mudah beradaptasi pada pasar yang mereka masuki, dan yang terakhir dapat meningkatkan kolaborasi yang nantinya akan menguntungkan diantara departemen dan mitra. Jika ditilik dalam berbagai segi, yaitu produk, pelayanan, harga, lokasi dan tiga faktor lainnya (Alexandro et al., 2020; Budiman & Christine, 2021)

Menurut (Dimas Prasetyo Tegar Asmoro, M.Kom., Jurnal STMIK Jayakarta, September 2020: 8-9). Sistem web yang diusulkan dinilai efektif dan efisien untuk diterapkan dan masyarakat bersedia menggunakannya selama memperoleh penjelasan lebih lanjut. Web cocok diterapkan untuk penjualan tradisional yang sedang berkembang. Hal ini sesuai dengan kondisi pada PT. Global Jon Technology yang sedang berkembang dan belum memiliki website penjualan. Oleh karena itu, pembuatan website penjualan sangat cocok diterapkan pada PT. Global Jon Technology karena dapat mempermudah sistem penjualan dari pihak perusahaan maupun konsumen.

PT. Global Jon Technology adalah salah satu dari sekian banyak perusahaan yang bergerak di bidang penjualan dan pemasaran. Perusahaan ini bergerak secara bisnis to bisnis dan berada dibawah naungan PT. Global Jet Express (J&T Express). PT. Global Jon Technology telah berdiri sejak Maret 2019 yang berlokasi di kota Padang, yaitu tepatnya di Jalan bypass, yang merupakan produsen dan distributor aksesoris handphone. PT. Global Jon Technolgy memproduksi berbagai macam aksesoris handphone seperti, case handphone, kabel data, handsfree, dan masih banyak lagi.

Permasalahan yang ada pada PT. Global Jon Technology adalah bagian penjualan dan pemasaran, masalah yang spesifik antara lainnya ; (a) Proses pemasaran yang masih sangat tradisional yaitu dengan datang ke toko-toko dan memasarkan produknya, (b) sistem penjualan yang digunakan saat ini merupakan sistem secara manual dimana menggunakan media telepon atau pelanggan datang untuk bertanya langsung mengenai produk, (c) belum adanya sistem yang dapat menampilkan informasi mengenai produk yang dijual. Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka diusulkan untuk membuat sistem pemasaran dan penjualan berbasis website. Judul yang diusulkan adalah **“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN DAN PENJUALAN AKSESORIS HANDPHONE BERBASIS WEB PADA PT. GLOBAL JON TECHNOLOGY DENGAN MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL”**. Dengan adanya sistem informasi pemasaran dan penjualan ini maka diharapkan perusahaan akan mendapatkan pasar yang lebih luas

dan juga dapat meningkatkan angka penjualan perusahaan sehingga angka pendapatan perusahaan pun akan meningkat dan perusahaan dapat lebih berkembang.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka ditemukan identifikasi masalah yang didapat adalah sebagai berikut :

1. Apakah dalam penggunaan bahasa pemrograman PHP dan Database Mysql akan mempermudah pemasaran dan penjualan aksesoris handphone?
2. Bagaimana cara meningkatkan pemasaran dan penjualan produk aksesoris handphone pada PT. Global Jon Technology?
3. Bagaimana cara mempermudah dalam memberikan informasi produk yang akan dipasarkan dan dijual kepada pelanggan atau konsumen?

## **1.3 Hipotesa**

Dengan dilakukannya perubahan sistem lama menjadi sistem baru, yaitu dengan merancang sistem informasi pemasaran dan penjualan produk aksesoris handphone berbasis web. Maka dapat diambil hipotesa sebagai berikut :

1. Diharapkan dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan Database Mysql dapat membuat webside pada produk aksesoris handphone sehingga mempermudah konsumen untuk memilih produk yang mereka inginkan.



2. Diharapkan dengan digunakan sistem komputerisasi pada PT. Global Jon Technology bisa membantu pemasaran dan penjualan menjadi lebih mudah dan efisien dan tidak membuang banyak waktu.
3. Diharapkan dengan adanya perancangan sistem informasi pemasaran dan penjualan produk aksesoris handphone berbasis web ini akan mempermudah pelanggan atau konsumen untuk memilih dan membeli produk yang mereka inginkan.

#### **1.4 Batasan Masalah**

Agar penelitian lebih terarah dan langkah-langkah pemecahan masalah tidak menyimpang dari tujuan yang ingin dicapai, maka penulis perlu membatasi permasalahan tersebut. Dalam hal ini, penulis hanya membahas tentang :

1. Perancangan sistem informasi pemasaran dan penjualan aksesoris handphone pada PT. Global Jon Technology.
2. Sistem yang dirancang untuk proses pemasaran dan penjualan aksesoris handphone.
3. Masalah akan dipecahkan dengan menggunakan website dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan Mysql.
4. Penelitian yang dilakukan yaitu memasarkan dan penjualan produk aksesoris handphone.

## **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah :

1. dapat merancang sistem informasi pemasaran dan penjualan yang dapat memberikan informasi bagi customer dan konsumen mengenai pemasaran dan penjualan melalui internet (e-commerce).
2. Menganalisa masalah pada sistem informasi pemasaran dan penjualan aksesoris handphone pada PT. Global Jon Technology agar bisa dibuatkan sistem yang baru, dan lebih baik.
3. Membangun sistem yang mempermudah admin mengelola pemasokan produk aksesoris handphone.
4. Meningkatkan kinerja admin atau pengelola pemasokan produk aksesoris handphone agar lebih efisien dan meminimalkan dalam pemasaran dan penjualan kepada konsumen.
5. Membantu dan mempermudah dalam pemasaran dan penjualan aksesoris handphone pada PT. Global Jon Technology ke konsumen.
6. Mengimplementasikan ilmu yang didapatkan selama masa perkuliahan dengan pembuatan sistem informasi yang memudahkan kegiatan.

## **1.6 Manfaat**

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis

- a. Menambah wawasan serta ilmu pengetahuan serta keterampilan dalam praktik.
  - b. Menumbuhkan rasa tanggung jawab terhadap pekerjaan yang dilakukan.
  - c. Untuk menerapkan ilmu yang didapat di perkuliahan di dalam kehidupan masyarakat.
  - d. Untuk bahan pembelajaran serta acuan untuk pengembangan sistem yang akan datang.
2. Bagi fakultas ilmu komputer
- a. Untuk menjembatani antara instansi dengan universitas serta memberikan tenaga kerja yang berkompeten dibidangnya.
  - b. Untuk mengetahui kemampuan mahasiswa/wi dalam menyerap ilmu yang didapat selama ini dibangku perkuliahan.
  - c. Untuk evaluasi kurikulum yang diterapkan dikampus sehingga memberikan tenaga kerja yang terampil sesuai kebutuhan perusahaan atau instansi.
3. Bagi perusahaan PT. Global Jon Technology
- a. Memberi kemudahan dalam pekerjaan sesuai waktu yang telah diterapkan.
  - b. Menjalin hubungan baik dengan pihak-pihak yang ada didalamnya.

- c. Memberikan kriteria yang dibutuhkan oleh sebuah perusahaan atau instansi yang terlibat.
- d. Ikut adil berpartisipasi dalam mempersiapkan calon tenaga kerja yang memiliki keterampilan di bidangnya.

## **1.7 Tinjauan Umum Perusahaan**

PT. Global jon technology merupakan perusahaan milik perseorangan namun berada dibawah wewenang PT. Global Jet Express (J&T Express) yang bergerak pada bidang produksi aksesoris handphone yang terdapat di jalan ByPass, Kecamatan Pisang, Kota Padang, Sumatera Barat.

### **1.7.1 Sejarah PT. Global Jon Technology**

PT. Global Jon Technology merupakan perusahaan yang menyediakan atau memproduksi produk aksesoris handphone yang berdiri sejak maret 2019 yang berlokasi di jalan Bypass, Kecamatan pisang Kota Padang, Sumatera Barat.

PT. Jon technology ini perusahaan yang memproduksi aksesoris handphone yang diberi nama brandnya yaitu Remax dan menjual barang seperti, kabel data, case handphone, handsfree, dan masih banyak lagi. PT. Global Jon Tecnologi ini berdiri oleh perseorangan namu berada dibawah wewenang PT. Global jet express (J&T express) sebab pemilik PT. Global Jon Tecnologi ini ialah kepala pimpinan pada PT. Global Jet Express (J&T Express).

PT. Global Jon Technology ini masih sangat baru berdiri di wilayah Sumatera Barat tepatnya di Kota Padang. Namun perkembangan penjualan dan pemasaran produk aksesoris handphone ini sangat berkembang pesat untuk wilayah Kota Padang dikarenakan pemasaran produknya dibantu oleh PT. Global Jet Express (J&T Express). Namun minusnya masih menggunakan model manual atau masih menawarkan ke penjual-penjual aksesoris handphone.

### **1.7.2 Visi, Misi, dan Tujuan PT. Global Jon Technology**

#### 1. Visi

- a. Memberikan kemudahan pada setiap konsumen dalam membeli produk aksesoris handphone.

#### 2. Misi

- a. Meningkatkan nilai jual aksesoris handphone.
- b. Memberikan kualitas terbaik.
- c. Memberikan lapangan pekerjaan.
- d. Menjalani kerja sama antara konsumen dan pemilik.

#### 3. Tujuan

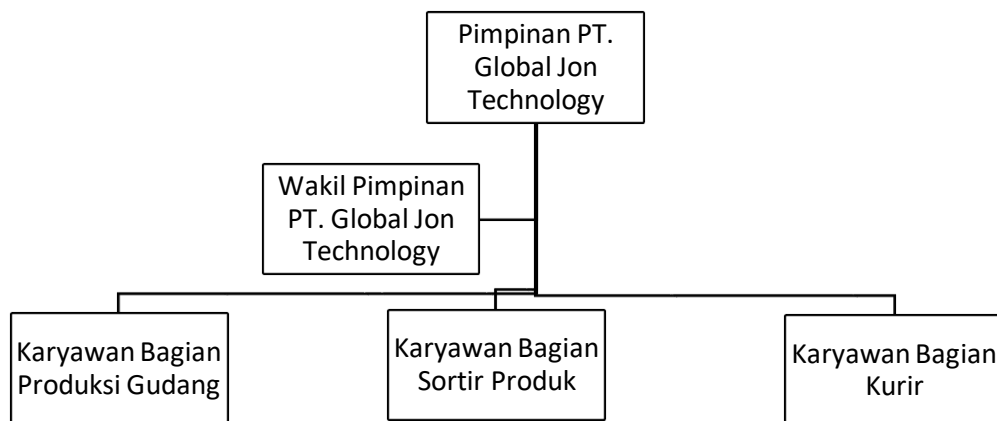
- a. Diharapkan adanya visi dan misi akan memberikan dampak positif terhadap PT tersebut.

- b. Dengan adanya timbal balik antara konsumen dan pemilik usaha memberikan dampak baik sehingga dapat dikenal usaha aksesoris handphone yang diberi nama brand Remax tersebut.
- c. Memberikan lapangan pekerjaan terhadap orang yang belum memiliki pekerjaan sehingga mampu dapat cepat meningkatkan penjualan dan pemasaran produk aksesoris handphone. Dan juga mampu bersaing dengan produk aksesoris handphone lainnya.

### **1.7.3 Struktur Organisasi**

Struktur organisasi merupakan gambaran yang menunjukkan suatu pemisah fungsi serta uraian mengenai tugas, wewenang serta tanggung jawab yang

Disusun dalam mewujudkan hasil pencapaian terhadap usaha serta dapat dikendalikan secara akurat. Untuk lebih jelas struktur organisasi dapat dilihat pada PT. Global Jon Teknologi di jalan Bypass, Kecamatan Pisang, Kota Padang, Sumatera Barat dilihat pada Gambar 1.1 berikut.



*Sumber : PT. Global Jon Technology*

**Gambar 1. 1 Struktur Organisasi Global Jon Technology**

#### **1.7.4 Tugas dan Wewenang**

Berdasarkan gambar 1.1 diatas struktur organisasi pada PT. Global jon Technology dapat disimpulkan tugas serta tanggung jawab dilakukan sebagai suatuunit kerja yaitu:

1. Pimpinan PT. Global Jon Technology
  - a. Sebagai pemimpin PT. Global Jon Technology.
  - b. Sebagai pemegang serta menetapkan keputusan pada PT. Global Jon Technology.
  - c. Sebagai wadah untuk menjalin kerja sama dengan pihak terkait.
  - d. Sebagai inspirasi karyawan terhadap suatu pekerjaan yang diambil.

2. Wakil pimpinan PT. Global Jon Technology
  - a. Sebagai pemimpin jika pimpinan PT. Global Jon Technology berhalangan.
  - b. Sebagai pengawas terhadap pelaksanaan tugas yang telah diberikan serta memberikan laporan kepada pemimpin.
  - c. Sebagai pembantu dalam pengambilan keputusan.
3. Karyawan
  - a. Karyawan bagian produksi gudang yaitu bertugas sebagai pemasok produk yang baru dibuat dari pabrik.
  - b. Karyawan bagian sortir produk yaitu bertugas sebagai penyortiran produk yang akan dikirimkan kekonsumen.
  - c. Karyawan bagian kurir yaitu bertugas sebagai pengantar atau pengiriman produk kepada konsumen.