

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi dan informasi mengantarkan kita pada era digitalisasi dimana teknologi internet memudahkan berbagai aktivitas, jalinan komunikasi antar personal tidak lagi terbentur oleh sekat ruang dan waktu. Perkembangan dan pertumbuhan teknologi informasi yang sangat pesat memberikan dampak positif bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang industri, penjualan dan jasa.

Keberadaan teknologi informasi membawa perubahan yang cukup signifikan dimana terjadinya proses transformasi bisnis kearah digitalisasi, mobilitas modal dan liberalisasi (Laudon & Traver, 2013). Digitalisasi penjualan melalui media situs web dikenal dengan istilah sistem informasi penjualan berbasis web.

Aneka komunikasi baik penawaran produk, promosi, kerjasama dan berhubungan dengan calon pelanggan dapat terjalin dengan sangat mudah melalui teknologi berbasis internet ini. Tidak memerlukan banyak energy dalam upaya memasarkan produk, cukup dengan menempatkan semua informasi bisnis ke dalam sebuah tempat secara online. Dan wadah yang tepat dalam membangun bisnis adalah dengan membuat website toko online.

Toko online dapat diartikan sebagai wadah untuk melakukan transaksi jual beli secara online. Secara bahasa toko online adalah toko dalam internet. Jadi dalam istilah tersebut tidak ada bangunan toko asli seperti di dunia nyata dan

tidak ada tatap muka antara penjual dan pembeli. Namun jangkauan pemasaran yang lebih luas membuat toko online menjadi sarana yang tepat guna mengembangkan bisnis. Meski banyak bermunculan situs market place, namun penggunaan web pada sebuah toko online merupakan nilai tambah sebagai jaminan kepercayaan dan profesionalisme pada bisnis yang dikembangkan.

Toko Online Nayya Humam Store yang bergerak dalam penjualan produk-produk fashion seperti tas, dompet, sepatu, sandal, jam tangan, kaca mata dll. Dengan sistem penjualan yang dilakukan melalui media sosial, seperti whatsapp, instagram, facebook yang mana secara rutin di upload gambar-gambar produk baru. Akan tetapi dengan sistem tersebut pemasaran menjadi sedikit terkendala karena yang dapat melihat produk-produk yang dipasarkan hanya yang berteman sehingga kurang dapat menjangkau customer-customer baru yang lebih potensial. Selain itu dari segi penjualan karena sistem pencatatan yang dilakukan bersifat manual, sehingga pemilik tidak dapat menganalisa jenis produk yang digemari dan memiliki tingkat penjualan yang tinggi.

Dipandang dari segi pertimbangan jangkauan pemasaran tersebut maka **“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN TOKO ONLINE NAYYA HUMAM STORE BERBASIS WEB”** adalah solusi tepat untuk mengatasi mekanisme sistem penjualan dan pemasaran yang berjalan saat ini. Untuk itu Toko online Nayya Humam Store memandang perlu untuk merancang aplikasi web untuk penjualan produk-produknya dimana transaksi penjualan dan pemesanan dapat menjangkau seluruh pasar konsumen dari berbagai daerah bukan hanya pada orang-orang yang bergabung whatsapp, instagram dan facebook saja.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka dapat di rumuskan beberapa rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana membangun sistem informasi penjualan berbasis web dapat membantu pemasaran dan promosi produk-produk fashion menjadi lebih efektif dan efisien?
2. Bagaimana membangun sistem informasi penjualan berbasis web dapat melayani transaksi penjualan jarak jauh, memperluas wilayah pemasaran, meningkatkan jumlah customer dan pendapatan penjualan?
3. Bagaimana membangun sistem informasi penjualan berbasis web dapat membantu menyediakan data penjualan secara cepat tepat dan akurat?

1.3. Batasan Masalah

Dalam penyusunan skripsi ini, agar pembasahan lebih terarah, tidak menyimpang dari tujuan penelitian dan berjalan dengan baik maka perlu adanya permasalahan yang dibatasi yaitu:

1. Perancangan sistem informasi penjualan Toko Online Nayya Humam Store berbasis web hanya mengenai pemasaran dan promosi produk-produk fashion.
2. Perancangan sistem informasi penjualan Toko Online Nayya Humam Store berbasis web hanya sebatas melayani transaksi penjualan jarak jauh antara konsumen dan pihak toko, memperluas wilayah pemasaran, meningkatkan jumlah customer dan pendapatan penjualan
3. Perancangan sistem informasi penjualan Toko Online Nayya Humam Store berbasis web hanya membantu menyediakan data penjualan secara cepat tepat dan akurat.

1.4. Hipotesa

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka dapat dikemukakan hipotesa sebagai berikut:

1. Dengan diterapkannya sistem informasi penjualan berbasis web diharapkan dapat membantu pemasaran dan promosi produk-produk fashion menjadi lebih efektif dan efisien.
2. Dengan diterapkannya sistem informasi penjualan berbasis web diharapkan dapat melayani transaksi penjualan jarak jauh, memperluas wilayah pemasaran, meningkatkan jumlah customer dan pendapatan penjualan.
3. Dengan diterapkannya sistem informasi penjualan berbasis web diharapkan dapat membantu menyediakan data penjualan secara cepat tepat dan akurat.

1.5. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini yaitu:

1. Untuk membuat perancangan sistem informasi berbasis web yang dapat membantu pemasaran dan promosi produk-produk fashion pada Toko online Nayya Humam Store menjadi lebih efektif dan efisien.
2. Untuk Membantu Toko online Nayya Humam Store melayani transaksi penjualan jarak jauh yang dapat mempermudah dalam memperluas wilayah pemasaran.
3. Untuk Menghasilkan website yang menyediakan data penjualan secara cepat tepat dan akurat.

1.6. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mahasiswa

Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk menganalisis masalah dan hal-hal yang terdapat penjualan online sebagai objek yang diteliti dengan mengembangkan dan menerapkan teori-teori yang diperoleh selama kuliah sehingga dapat menambah wawasan, pengalaman dan meningkatkan kematangan berpikir dalam mengambil keputusan.

2. Penjual

Dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh dan mendapatkan hasil laporan yang cepat, tepat dan akurat.

3. Pelanggan

Memberikan suatu informasi yang mudah di akses pada transaksi penjualan barang dan memperoleh informasi yang berkaitan dengan kegiatan penjualan barang tersebut.

4. Universitas

Sebagai tambahan hasil penelitian yang dapat digunakan sebagai rujukan dan untuk dikembangkan lebih lanjut.

5. Peneliti selanjutnya

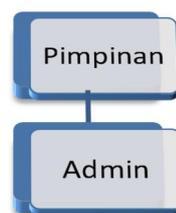
Sebagai masukan dalam mengembangkan peneliti mengenai penjualan yang berbasis online dan memberikan masukan informasi bagi penulis lain yang akan melakukan penulisan dengan topik yang sama.

1.7. Tinjauan Umum Perusahaan

Toko online Nayya Humam Store merupakan salah satu usaha rumahan yang mengandalkan teknologi internet. Berdiri sejak tahun 2020. Toko online Nayya Humam Store memberikan kemudahan berbelanja bagi konsumen dengan memberikan harga yang sangat terjangkau dan memberikan banyak pilihan kepada konsumen dengan model yang mengikuti trend terbaru. Selain itu, Toko online Nayya Humam Store juga menyediakan baju, sepatu dan tas yang berkualitas.

1.7.1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan susunan dari setiap jabatan yang sudah stabil dan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi orang yang tergabung dalam organisasi tersebut. Dengan adanya struktur organisasi, maka setiap pimpinan atau bawahan mengetahui dengan jelas sampai dimana tugas dan fungsi yang harus dilaksanakan atau batas wewenang dan tanggung jawab yang harus dilaksanakan.



Gambar 1.1 Struktur Organisasi Toko Online Nayya Humam Store

1.7.2. Tugas dan Wewenang

Berdasarkan Gambar 1.1 dapat dijabarkan tugas pokok dan fungsi setiap bagian adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan

Tugas dan tanggung jawab pemilik adalah sebagai berikut :

- a. Pemimpin tertinggi yang menetapkan langkah-langkah pokok dalam melaksanakan kebijakan di Toko Online Nayya Humam Store.
- b. Memiliki kewenangan dalam pengambilan keputusan setiap kegiatan di Toko Online Nayya Humam Store.
- c. Menerima dan mengevaluasi semua laporan yang masuk.

2. Bagian Admin

Tugas dan tanggung jawab admin adalah sebagai berikut :

- a. Mengkoordinasi semua kegiatan Penjualan
- b. Membuat nota penjualan produk yang dibeli pelanggan.
- c. Membuat semua laporan penjualan untuk disimpan sebagai arsip dan diserahkan kepada pimpinan.
- d. Melakukan semua proses pengiriman produk yang akan dikirim kepada pelanggan