

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Teknologi dan informasi saat ini mempengaruhi cara kehidupan bermasyarakat sedikit demi sedikit diantaranya adalah penjualan. Penjualan secara online sangat populer karena dapat menawarkan berbagai macam kemudahan dalam pemesanan dan transaksi pembelian produk. Banyak perusahaan dan badan usaha yang telah menggunakan aplikasi web dalam menunjang kegiatan mereka salah satunya untuk penjualan.

Jual beli adalah transaksi antara satu orang dengan orang lain yang berupa tukar-menukar suatu barang dengan barang yang lain berdasarkan tata cara atau akad tertentu. Objek jual beli terdiri atas benda yang berwujud dan benda yang tidak berwujud, dan yang bergerak maupun tidak bergerak. Dengan syarat objek jual beli barang tersebut memiliki spesifikasi yang jelas. Sedangkan jual beli online sendiri merupakan transaksi pertukaran barang yang dilakukan melalui media elektronik dengan menggunakan bantuan koneksi internet atau secara online.

Dropshipping merupakan penjualan produk yang memungkinkan dropshipper menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan foto dari supplier/toko (tanpa harus menyetok barang) dan menjual dengan harga yang ditentukan oleh dropshipper atau kesepakatan harga bersama antara supplier dengan dropshipper. 2 Ketentuan dropshipping adalah menjual barang milik supplier atas seizin supplier kepada pembeli dengan bermodalkan handphone atau komputer dan koneksi

internet dengan tidak menyetok barang, jika penjual mendapat pesanan, maka penjual akan meneruskan pemesanannya ke distributor/ suplier.

Pada sistem dropshipping ini proses pemasaran bisa dilakukan secara online maupun offline, tetapi biasanya cara online lebih efektif bagi sebagian besar orang. Mereka tidak harus memiliki stok barang. Cukup menggunakan beberapa sarana atau media yang dimiliki oleh penjual untuk memasarkan produk secara online, yaitu melalui toko online, blog pribadi, media sosial (Facebook, Twitter, Instagram), lewat aplikasi messenger smartphone (BBM, Whatsapp, Line, wechat), dan media lainnya, lalu jika mendapatkan pesanan, maka penjual meneruskan pesannya ke pihak supplier atau grosir. Setelah itu pihak supplier atau grosir yang mengirimkan barang langsung kepada pembeli dengan nama pengirim yaitu penjual.

Dropshipping sekilas mirip dengan bai' as-salam, bai' as-salam merupakan akad pesanan atau jual beli pesanan dengan pembayaran didepan atau terlebih dahulu dan barangnya diserahkan kemudia hari. Tetapi ciri-ciri barang tersebut haruslah jelas penyifatannya serta jelas kuantitas, kualitas dan waktu penyerahannya. Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan inilah pennuli mencoba mengembangkan system informasi yang telah ada dan dari penelitian ini penulis mengangkat judul :

“ANALISA DAN PERANCANGAN APLIKASI PENJUALAN SPARE PART MOTOR BERBASIS WEB DAN ANDROID WEBVIEW PADA BENGKEL PMT MOTOSHOP MENGGUNAKAN METODE DROPSHIPPING”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka ada beberapa masalah yang dikemukakan yaitu :

1. Bagaimana sistem informasi penjualan suatu spare part pada Bengkel Pmt Motoshop dapat membantu konsumen / pelanggan dalam proses pembelian barang?
2. Bagaimana konsep desain dari web bisa dengan mudah dimengerti dan memberikan informasi yang akan memudahkan untuk penjualan produk dan informasi harga barang, merek barang, dan lain- lain secara online dan berbasis web?

1.3 Hipotesis

Dengan melihat perumusan masalah di atas, penulis merasa perlu adanya perbaikan-perbaikan untuk mendukung sistem yang ada agar mendapat hasil yang lebih maksimal, maka penulis dapat memberikan hipotesa sebagai berikut :

1. Dengan adanya barang secara online, maka penjualan akan lebih banyak dari sebelumnya. Dengan adanya desain web yang interaktif dan menarik pelanggan akan mudah melakukan pembelian barang dan melihat informasi Bengkel Pmt Motoshop.
2. Dengan sistem yang baru dapat menjangkau lebih banyak lagi konsumen tidak hanya di sekitar penduduk tapi juga luar kota, hal ini tentu semakin memudahkan untuk menjual produk, tanpa harus mengeluarkan ongkos kirim.
3. Dengan adanya sistem baru dapat memperluas dalam mempromosikan produk lebih luas.

4. Efisiensi biaya, dengan menggunakan sistem baru dapat menghemat biaya tidak perlu menyewa gedung atau tempat penjualan khusus, sudah bisa berjualan dan mempromosikan produk hanya dengan website e-commerce.

5. Dengan sistem yang baru dapat membuka bengkel atau toko selama 24 jam, tanpa harus menjaganya, hanya dengan menyiapkan smartphone untuk menerima order.

6. Memudahkan transaksi, toko online biasanya akan menyediakan fitur chat untuk para pelanggan berinteraksi dengan mereka. Seperti halnya dengan kegiatan pembelian biasa.

1.4 Batasan Masalah

Dalam melakukan perancangan aplikasi ini penulis membuat beberapa batasan masalah agar tujuan dari penelitian serta pembahasan lebih terarah.

Adapun batasan masalah pada pembuatan penulisan laporan ini, yaitu :

1. Sistem informasi ini dirancang hanya untuk melayani pembelian secara online di Bengkel Pmt Motoshop.
2. Web penjualan ini hanya khusus untuk penjualan Spare Part Bengkel.
3. Pembuatan laporan penjualan berdasarkan barang yang dijual secara online.
4. Aplikasi ini berbasis web dan android webview di mana aplikasi web ini responsif jika kita membuka melalui android.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai sebagai berikut :

1. Membantu merancang basis data sistem administrasi dan penjualan yang dibutuhkan Bengkel Pmt Motoshop.
2. Merancang dan membuat aplikasi penjualan barang dan administrasi online yang digunakan untuk mempermudah customer dalam pembelian barang, serta mempermudah dalam mengatur administrasi laporan keuangan pada Bengkel Pmt Motoshop.
3. Menambah wawasan dan pengalaman dalam pembuatan program aplikasi dengan menggunakan PHP sebagai server side programming dan MySQL sebagai databasenya khususnya mengenai penjualan barang dan pembelian barang.

1.6 Manfaat Penelitian

Dari tujuan diatas, dapat diambil manfaat dari penelitian ini yaitu :

1. Menciptakan suatu informasi yang nantinya dapat dimanfaatkan oleh customer untuk mendapatkan informasi pembelian barang secara online.
2. Mempermudah top management untuk memantau kegiatan .
3. Penjualan barang juga bisa dilakukan cepat dan akurat oleh karyawan karena sudah terkomputerisasi.
4. Bagi penulis sendiri penelitian ini sangat bermanfaat karena penulis dapat mengaplikasikan ilmu yang lebih dalam mengenai permasalahan-permasalahan yang terjadi sekaligus dengan penyelesaiannya.

1.7 Tinjauan Umum Perusahaan

Tinjauan umum perusahaan ini memberikan gambaran tentang organisasi Bengkel.

1.7.1 Sejarah Bengkel

Bengkel Pmt Motoshop didirikan sejak tahun 2018 oleh Bapak Dafry yang beralamat lengkap di Kaman, Kamang Baru, Kabupaten Sijunjung, Sumatera Barat.

1.7.2 Visi dan Misi Bengkel Pmt Motoshop

Agar bengkel Pmt Motoshop akan lebih maju kedepannya, maka perlu dibentuk sebuah visi dan misi. Adapun visi dan misi dari bengkel Pmt Motoshop seperti berikut:

1. Visi

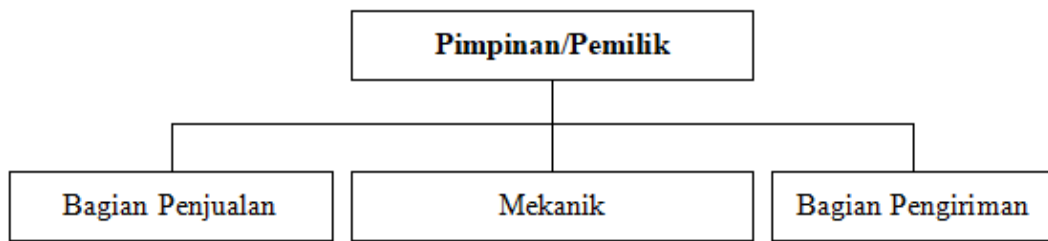
Menjadi bengkel yang terbaik dibidang penjualan yang dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi para konsumen dan dapat mencapai tujuan suatu perusahaan

2. Misi

Berkompetensi dalam penyaingan dan pengembangan bisnis untuk mengkedepankan kualitas sebaik mungkin dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

1.7.3 Struktur Organisasi Bengkel Pmt Motoshop

Struktur Organisasi merupakan gambaran formal organisasi yang menunjukkan adanya pemisahan fungsi, uraian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang disusun untuk membantu pencapaian hasil usaha hasil perusahaan serta pengendaliannya secara efektif. Adapun struktur organisasi pada bengkel Pmt Motoshop dapat dilihat pada gambar 1.1.



Gambar 1.1 Struktur Organisasi

1.7.4 Fungsi dan Tugas

Dari Gambar 1.1. dapat dijelaskan fungsi dan tugas masing-masing sebagai berikut:

1. Pimpinan, tugasnya:

- a. Merekrut pegawai.
- b. Memotivasi pegawai.
- c. Menjaga bengkel tetap kondusif.
- d. Menjaga kebersihan bengkel.
- e. Menjaga keamanan bengkel.

2. Bagian Penjualan, tugasnya:

- a. Menangani permintaan pelanggan.
- b. Mengejar harga jual.
- c. Menekan target penjualan harian.
- d. Mempertahankan hubungan pelanggan yang baik.

3. Mekanik, tugasnya:

- a. Mengetahui kerusakan pada motor.
- b. Mengeksekusi perbaikan yang sesuai dengan tingkat dan kerusakan pada motor.

c. Melakukan pemeriksaan bagian lain secara menyeluruh pada motor.

4. Bagian Pengirim, tugasnya:

- a. Bertanggung jawab dalam mengatur pengiriman barang agar barang dapat terkirim tepat jumlah barang, tepat jenis barang, tepat tujuan dan tepat waktu.
- b. Merencanakan dan mengatur jadwal pengiriman barang ke pelanggan.
- c. Memastikan ketersediaan kendaraan angkutan baik internal maupun eksternal (ekspedisi, transporter).
- d. Memerintahkan proses muat barang ke kendaraan angkutan sesuai dengan prioritas.