

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di dunia yang bertransformasi dengan cepat ini dengan perkembangan teknologi yang sangat maju dan berkembang cepat, dan hampir semua kegiatan pada saat ini menggunakan teknologi maka dengan itu dapat disimpulkan peran teknologi sangat penting untuk masa sekarang ini. Banyak perusahaan dan juga kegiatan dalam dunia bisnis yang mengandalkan teknologi untuk memenangkan persaingan. Salah satu media dalam bersaing di dunia bisnis untuk saat ini adalah internet, internet merupakan tempat untuk mendapatkan sesuatu dengan sangat mudahnya mulai dari informasi dan juga kebutuhan lainnya. Dampak dari aspek persaingan di dunia digital ini adalah tingkat kompetisi yang tinggi, yang dimana masih banyak bisnis yang belum menerapkan teknologi dalam proses bisnisnya. Sehingga perusahaan harus bisa melakukan sebuah tindakan yang cepat untuk beradaptasi dan menyesuaikan terhadap perubahan di era serba digital ini.

Perubahan berdampak terhadap teknologi berdampak langsung terhadap kelangsungan bisnis, dalam hal ini masyarakat harus bisa menyesuaikan untuk terus mampu bertahan dalam menghadapi situasi ini. Seperti yang kita lihat di Indonesia masih banyak masyarakat yang belum melek teknologi. Penulis melihat dalam sudut pandang ini, masyarakat belum siap untuk bertahan di era globalisasi ini yang dimana teknologi itu sangat berperan penting. Kemudian evolusi yang terjadi pada keadaan yang ada yaitu munculnya *electronic commerce (e-commerce)* terhadap dunia bisnis. Kemunculan *E-commerce* ini merubah hampir seluruh proses bisnis yang ada mulai dari bisnis area, transaksi, produk, logistik, dan pengiriman. Dengan kemunculan *E-*

Ahmad Ghani Fadillah, 2022

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PRODUK INDUSTRI PLASTIK BERBASIS WEBSITE (STUDI KASUS CV CATUR NAGA UTAMA).

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ilmu Komputer, S1 Sistem Informasi

[www.upnvj.ac.id – www.library.upnvj.ac.id – www.repository.upnvj.ac.id]

commerce dapat menjadi alternatif terhadap konsumen dalam melakukan transaksi bisnis dengan lebih efisien.

Kemudian ada permasalahan yang sangat besar dalam kelangsungan bisnis ini yang mengharuskan peneliti untuk membuat sistem penjualan berbasis *website* (*Digital Marketing*), karena dilihat dari penjelasan sebelumnya dengan membuat *website* penjualan kita dapat meningkatkan *marketing* dan juga *value* dari perusahaan itu sendiri sehingga akan menaikkan nilai standarisasi yang berdampak pada kepercayaan pelanggan dan *customer*. Dan dengan dibuatnya *website* ini juga akan mempermudah perusahaan dalam meningkatkan kinerja dan juga menambah sumber daya waktu dan juga tenaga karena akan lebih efisien dan efektif serta semua dapat terintegrasi dengan baik.

Dalam melakukan kegiatan atau proses bisnisnya perusahaan ini masih menggunakan cara yang tradisional dalam proses *marketing* dan transaksinya. Proses *marketing* perusahaan ini masih sederhana yaitu CV Catur Naga Utama mempunyai pabrik dan juga toko. Kemudian toko inilah yang menjadi alat bantu pemasaran sehingga konsumen mengetahui produk yang dijual. Selanjutnya proses *marketing* melalui *platform* media sosial *facebook*, walaupun tidak begitu besar *impact* yang dirasakan akan tetapi cara ini cukup efisien dan menambah ranah dalam bisnis. Proses transaksi yaitu yang pertama jika transaksi dilakukan melalui *chat* mereka mengirimkan katalog dan jenis produk apa yang dijual, kemudian konsumen memilih produk apa yang ingin dipesan. Kemudian jika datang langsung ke tempat konsumen bisa memilih langsung produk apa yang ingin mereka pesan. Jika konsumen dalam lokasi dekat pengiriman dilakukan menggunakan jasa Go-jek atau mobil box, jika diluar daerah atau jauh maka menggunakan ekspedisi lain untuk pengirimannya. Hal ini menjadi

Ahmad Ghani Fadillah, 2022

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PRODUK INDUSTRI PLASTIK BERBASIS WEBSITE (STUDI KASUS CV CATUR NAGA UTAMA).

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ilmu Komputer, S1 Sistem Informasi

[www.upnvj.ac.id – www.library.upnvj.ac.id – www.repository.upnvj.ac.id]

permasalahan yang harus diselesaikan untuk dapat bersaing dan meluaskan ranah penjualan bisnis.

Dari penjelasan ini maka penulis dapat mengambil kesimpulan dari masalah ini yaitu CV Catur Naga Utama belum memiliki proses bisnis *online* yang bergerak dalam bidang digitalisasi, sehingga penulis mengambil keputusan untuk membuat sistem penjualan berbasis *website* yang berupa pemasaran *online* (*Digital Marketing*), Transkasi, semua ini akan dilakukan melalui *website* yang nantinya akan dibangun untuk bisa menguatkan nilai perusahaan itu sendiri dan juga akan berdampak langsung bagi para konsumennya. Dilihat dari latar belakang konsumennya banyak yang berasal dari perusahaan lain yaitu konsumen yang memiliki *brand* atau perusahaan besar, sehingga hal ini dapat menguatkan *image* dari CV Catur Naga Utama itu sendiri dan bisa mengimbangi para kompetitornya serta banyak UMKM yang bekerja sama dengan perusahaan ini untuk produk mereka.

Dengan kehadiran *website* ini maka perusahaan dapat menguatkan *value* personal nya sendiri dan juga meningkatkan nilai standarisasi dari suatu perusahaan. Dengan *website* ini perusahaan dapat menjalin relasi dengan pelanggan, dengan *website* ini pelanggan dapat mengakses informasi dan data yang dibutuhkan kapan saja. Kehadiran *website* juga bisa menjelaskan bagaimana CV Catur Naga Utama ini bergerak dalam proses bisnisnya karena bersifat *transparent*, hal ini menambah daya tarik bagi pelanggan untuk perusahaan. Kehadiran sebuah *website* dapat memperluas area bisnis dan memperluas jaringan pemasaran, semua perusahaan besar pasti memiliki *website* tanpa terkecuali yang mereka gunakan untuk mendukung dalam proses bisnisnya. Berdasarkan latar belakang masalah yang ada, dalam skripsi ini

penulis membuat judul penulisan “Perancangan Sistem Informasi Produk Industri Plastik Berbasis *website*”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan yang sudah dijelaskan pada bagian latar belakang, maka rumusan masalah yang akan dikaji dan juga di riset dalam tulisan ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana membuat sistem informasi penjualan produk industri plastik berbasis *website* pada CV Catur Naga Utama?
2. Bagaimana membuat kinerja bagian penjualan menjadi efisien dalam melakukan pelayanan kepada pelanggan dalam memesan produk plastik?
3. Bagaimana membuat sistem informasi penjualan yang dapat memudahkan pelanggan dalam memesan produk industri plastik pada CV Catur Naga Utama?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Dari penelitian yang telah dilakukan tentunya peneliti mempunyai maksud dan tujuan. Adapun maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1.3.1 Maksud

Maksud dari penelitian ini yaitu merancang sebuah sistem informasi produk industri plastik berbasis *website* pada CV Catur Naga Utama yang dimana nantinya mempunyai fungsi sebagai media penjualan.

1.3.2 Tujuan

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Membuat sistem informasi penjualan berbasis *website* untuk mempermudah proses bisnis pada CV Catur Naga Utama.

Ahmad Ghani Fadillah, 2022

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PRODUK INDUSTRI PLASTIK BERBASIS WEBSITE (STUDI KASUS CV CATUR NAGA UTAMA).

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ilmu Komputer, S1 Sistem Informasi

[www.upnvj.ac.id – www.library.upnvj.ac.id – www.repository.upnvj.ac.id]

2. Mempermudah *customer* untuk melakukan pemesanan produk industri plastik pada CV Catur Naga Utama.
3. Menjadikan *website* sebagai media informasi produk, media *marketing*, dan media transaksi untuk meningkatkan target penjualan produk industri plastik pada CV Catur Naga Utama.

1.4 Batasan Masalah

Dari permasalahan yang ada penulis membuat batasan masalah, sehingga tidak terlalu menyimpang jauh dari tujuan yang sudah ditetapkan. Sistem informasi yang dibangun melalui *website* ini meliputi :

1. Sistem informasi dibuat hanya sebatas sistem penjualan dan pemesanan produk pada CV Catur Naga Utama.
2. Pembayaran transaksi produk nantinya dilakukan secara *offline* dan *online*, yaitu pembeli transfer manual ke rekening yang ditetapkan dan *upload* bukti transfer atau bisa melalui *WhatsApp*.
3. Jangkauan konsumen dan pengiriman produk hanya melayani pembelian yang berada di Indonesia.
4. Informasi mengenai pengiriman dan pembayaran ongkos kirim dilakukan diluar sistem *website* melalui *WhatsApp*.

1.5 Sistematika Penulisan

Penyusunan Skripsi ini menggunakan kerangka struktur penulisan yang terbentuk secara sistematis dalam susunan bab sebagai berikut :

BAB I. PENDAHULUAN

Ahmad Ghani Fadillah, 2022

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PRODUK INDUSTRI PLASTIK BERBASIS WEBSITE (STUDI KASUS CV CATUR NAGA UTAMA).

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ilmu Komputer, S1 Sistem Informasi

[www.upnvj.ac.id – www.library.upnvj.ac.id – www.repository.upnvj.ac.id]

Pendahuluan ini menjelaskan gambaran umum tentang penelitian yang penulis lakukan yang berisi latar belakang (dasar penelitian), rumusan masalah, maksud dan tujuan membangun Sistem Informasi *Website*, batasan masalah, dan sistematika penulisan dalam menyusun ini.

BAB II. LANDASAN TEORI

Bab ini berisi uraian yang memuat teori-teori yang menjadi dasar ilmu yang digunakan membangun sistem yang ingin dibuat seperti : Sistem, Informasi, Sistem Informasi, *Website*, Sistem Informasi Berbasis *Website*, *E-commerce*, *HTML*, *CSS*, *Java Script*, *PHP*, *MySQL* dan lainnya.

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini berisikan uraian metode apa yang digunakan dalam pembuatan sistem informasi *website*, yaitu metode pengumpulan data.

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi penjelasan mengenai sistem analisa dan juga perancangan sistem informasi *website*, serta pencapaian atas penyelesaian masalah yang sudah diuraikan.

BAB V. PENUTUP

Pada bab terakhir ini berisi kesimpulan dan juga saran dari hasil penyusunan laporan kepada penulis terkait Sistem Informasi Berbasis *Website* yang telah dibuat agar terus dapat dikembangkan sesuai dengan kebutuhan.