

BAB I

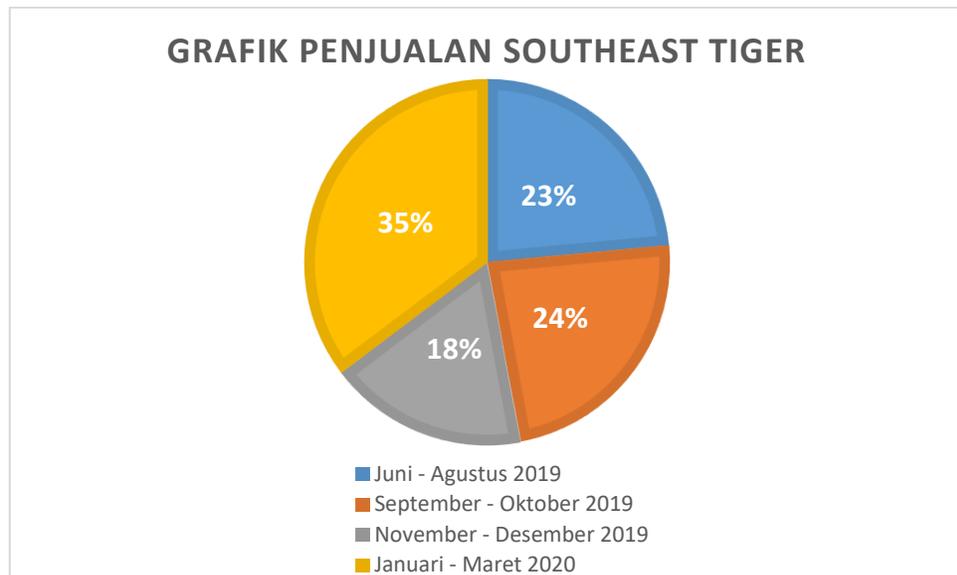
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu hal penting dalam kehidupan manusia adalah kebutuhan berpakaian. Kebutuhan primer mendorong pertumbuhan suatu negara oleh karena itu keinginan atau permintaan atas kebutuhan pakaian ini sangat tinggi. *Fashion* di Indonesia sudah semakin berkembang dengan mengikuti arus modernisasi. Perkembangan ini membuat masyarakat selektif dalam memilih gaya hidupnya. Gaya hidup sudah sangat melekat dengan *fashion* karena seseorang akan lebih menarik saat menggunakannya sehingga bisa menjadi *trend center* dimasyarakat. Perkembangan *fashion* dalam negeri sedang dalam *momentum* yang sangat baik. Banyaknya produk dalam negeri yang dijual membuat para produsen meningkatkan kualitas dan pelayanan agar mampu bersaing dengan *brand* besar lainnya. Pelayanan yang diberikan adalah dengan adanya *website* atau pun sosial media yang digunakan untuk memperluas *market* penjualan mereka. *Website* yang mudah diakses mampu menarik banyak *customer* yang akan membeli produk tersebut. Seiring dengan ketatnya persaingan antar bisnis ke bisnis, pembisnis dituntut untuk lebih kreatif dalam menerapkan strategi dalam pemasaran serta penjualan produknya. Banyak perusahaan ataupun penjual terhambat dalam memasarkan produk penjualannya karena tertinggal oleh zaman yang dimana mayoritasnya sudah menggunakan penjualan berbasis *web*. Teknologi *internet* sangat dibutuhkan di berbagai bidang usaha untuk memudahkan pemasarannya. Menurut Desy Setyowati (5 Maret 2019, hlm. 1) menjelaskan bahwa banyaknya penggunaan aplikasi instagram untuk melakukan promosi penjualan. Seiring berjalannya instagram memberi informasi bahwa sekitar 70% pengguna merupakan akun bisnis. Dari 502 pengguna profil bisnis, sebanyak 102 responden ialah pemilik UKM dan penerimaan pesanan melalui pesan pribadi (*direct message*) yang disediakan instagram. Seiring dengan berkembangnya bisnis, instagram melakukan survei terhadap 3.012 pengguna diatas 13 tahun keatas di Indonesia

81% pengguna ialah pencari informasi produk yang ingin dibeli melalui instagram. Berdasarkan data *internal* instagram, 50% pengguna instagram dengan akun bisnis tidak memiliki situs khusus terkait dengan pemasaran produknya.

Media sosial Instagram mampu digunakan sebagai wadah untuk mengunggah dan memungkinkan pengguna lain dapat mengambil foto yang akan dilanjutkan ke jejaring sosial yang lainnya untuk memperluas informasi. instagram banyak diminati banyak orang, bahkan para pemilik *online shop*. Dengan media instagram dapat mengembangkan bisnis dan semakin memudahkan kebutuhan masyarakat. Untuk meningkatkan penjualan. Para pemilik *online shop* yang mempromosikan barang melalui instagram banyak yang sudah memiliki *website* tersendiri untuk mempermudah *customer* untuk melakukan transaksi pembelian. Salah satu produk lokal ini ingin mengembangkan *market* penjualan dengan menggunakan sistem informasi penjualan berbasis *website*. Southeast Tiger merupakan perusahaan yang bergerak dibidang *fashion retail*. Aktivitas penjualan usaha pakaian pada southeast tiger masih manual dengan menggunakan media *online* yaitu instagram. Membuat kurangnya efektifitas dalam promosi penjualan produk. Berdasarkan gambar 1.1 tentang grafik penjualan Southeast Tiger, memberikan penjelasan mengenai pendapatan selama 8 bulan mulai dari Juni 4 hingga Februari 2020. Dalam grafik tersebut didapatkan persentase penjualan bulan Juni 2019 hingga bulan Agustus 2019 ialah 23%, bulan September 2019 hingga bulan Oktober 2019 ialah 24%, bulan November 2019 hingga bulan Desember 2019 ialah 18%, lalu bulan Januari 2020 sampai bulan Februari 2020 ialah 35%. Produk yang dijual yaitu berbagai macam produk baju yang bertemakan *military* dan tersedia beberapa macam gambar.



Gambar 1.1 Grafik Penjualan Southeast Tiger

Banyaknya masalah yang muncul dalam proses penjualan toko pakaian Southeast Tiger diantaranya ialah sulitnya melakukan pemasaran produk secara luas, sulitnya memberikan informasi yang lengkap mengenai produk-produk karena calon *customer* harus melakukan *scrolling* pada halaman instagram toko, sulit dalam memberikan informasi harga produk, keterangan produk serta informasi stok produk yang terbatas dikarenakan harus melihat catatan ulang pada kertas, laporan penjualan pun masih dicatat secara manual dapat menimbulkan mudah hilangnya catatan kertas jika dibutuhkan. Dan pelayanan masih kurang cepat karena banyaknya *customer* yang menanyakan informasi tentang produk tersebut dan membutuhkan waktu yang lama dalam melayani calon *customer*. Untuk meminimalisir kesalahan maka diperlukan sistem informasi penjualan berbasis *website* yang mampu meningkatkan layanan dari segi pemberian informasi produk, stok produk, pemesanan produk, transaksi penjualan serta mampu mememanajemenkan hasil penjualan dengan baik. Dari uraian diatas, penulis ingin merancang sistem informasi penjualan pada toko *online* Southeast Tiger.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dilakukan perumusan masalah pada topik bahasan yaitu:

1. Sistem yang berjalan pada toko *online* Southeast Tiger masih melakukan pendataan dengan cara manual
2. *Customer* harus melakukan *scrolling* pada halaman penjualan produk di instagram untuk mendapatkan detail produk

1.3 Batasan Masalah

Dari rumusan masalah di atas, maka ditentukan batasan permasalahan sebagai berikut:

1. Sistem informasi penjualan mencakup informasi berupa informasi mengenai profil Southeast Tiger, stok produk, detail pada tiap produk, serta harga produk.
2. Sistem Informasi penjualan akan memproses order dengan menampilkan produk yang dipesan, memberikan kode pemesanan, serta memberikan total transaksi yang harus dibayarkan.

1.4 Tujuan Penelitian

Dari permasalahan diatas didapatkan tujuan penelitian yaitu melakukan perancangan sistem informasi penjualan berbasis web untuk memudahkan Southeast Tiger dalam manajemen penjualan barang sehingga tidak terjadi kesalahan pendataan, mempermudah proses transaksi penjualan, proses perhitungan pendapatan, pendataan harga barang, dan persediaan barang guna meningkatkan pendapatan penjualan Southeast Tiger.

1.5 Luaran Penelitian

Luaran penelitian yang telah dihasilkan adalah sistem informasi penjualan atau aplikasi dimana *customer* dapat melakukan transaksi pembelian dengan mudah dan perusahaan dapat melakukan pendataan hasil penjualan dengan otomatis.

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat untuk Southeast Tiger

1. Mempermudah southeast Tiger untuk memberikan informasi yang terkait dengan produk yang dijual.
2. Memperluas jangkauan pemasaran.
3. Meminimalisir kesalahan dalam pencatatan hasil transaksi penjualan.

1.6.2 Manfaat untuk *Customer*

1. *Customer* akan mudah mendapatkan informasi mengenai produk yang ingin dibeli dan ketersediaan stok.
2. *Customer* akan dimudahkan untuk melakukan transaksi pembelian.
3. *Customer* akan mendapatkan informasi mengenai proses transaksi tersebut.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan berguna sebagai standar dari penyusunan laporan agar laporan dapat dibaca dengan mudah. Adapun sistematika penulisan yang terdiri dari:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini bersikan mengenai dasar-dasar teori yang berguna sebagai arahan untuk judul yang bersangkutan pada tugas akhir ini

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini penulis membahas tentang metode-metode pengumpulan informasi untuk melakukan perancangan dan implementasi yang akan dihasilkan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan pembahasan sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan penulis menguraikan hasil penelitian yang telah diuji serta penulis akan melampirkan hasil perancangan yang sudah diteliti.

BAB V PENUTUPAN

Bab ini berisikan tentang kesimpulan yang berupa ringkasan dari hasil analisis tersebut serta saran atau usulan yang diberikan oleh penulis.

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN