BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada zaman modern ini perkembangan teknologi sangatlah pesat, di mana manusia sangat bergantung dengan informasi. Mulai dari bayi lahir hingga dewasa, mulai dari kehidupan rumah tangga hingga perusahaan, mulai dari usaha buka warung hingga pedagang besar semua membutuhkan informasi. Informasi merupakan hasil pengolahan data yang disajikan sedemikian rupa sehingga dapat memberi arti atau persepsi tertentu kepada penerimanya. Beberapa faktor penentu kualitas informasi adalah keakuratan, ketepatan waktu, relevansi, dan kemudahan untuk memperolehnya. Untuk memenuhi beberapa faktor tersebut maka komputer dijadikan sebagai tumpuan utama sebagai alat pengolah data yang dapat diandalkan. Khususnya sistem informasi yang berbasiskan web. Web atau internet merupakan jaringan computer yang saling terhubung antara jaringan satu dengan jaringan lainnya di seluruh dunia. Kebutuhan akan *website* sangatlah mutlak diperlukan diera globalisasi ini, karena persaingan usaha semakin ketat. CV.Sumatera Jaya Abadi sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan tikar merasakan pentingnya sistem informasi mengenai proses penjualan dapat dilakukan secara luas.

CV. Sumatera Jaya Abadi adalah sebuah perusahaan distributor yang berlokasi di Jl. Bambu I Medan, di mana menjual berbagai jenis karpet lantai, tenda rol, atau tenda jadi, dan beraneka ragam keset kaki. Perusahaan ini berdiri pada tahun 2012. Sejak awal berdirinya perusahaan ini, penjualan pertama masih 100-an juta tetapi seiring berjalannya waktu, omset penjualan tersebut perlahan meningkat. Terkadang melihat kondisi ekonomi masyarakat yang menurun, penjualan juga semakin berkurang.

Penjualan Perusahaan SJA (CV. Sumatera Jaya Abadi) tidak hanya di area Medan melainkan sampai ke luar kota dari Tanjung Morawa hingga ke Kisaran. Tidak dapat dipungkiri, penjualan di luar kota lebih banyak dibandingkan di kota Medan. Di luar kota, banyak yang mengambil partai besar sekaligus sehingga omset penjualannya meningkat dengan pesat. Ada juga toko eceran / toko grosir yang mengambil sample / produk dari perusahaan SJA. Salah satunya adalah Inmis dari Solok. Sedangkan dari dalam kota Medan, toko grosir hanya berani mengambil paling banyak 50 rol karpet lantai selebihnya sekitar 20-30 rol karpet.

© Karya Dilindungi UU Hak Cipta
1. Dilarang menyebarluaskan dokumen tanpa izin.
2. Dilarang melakukan plagiasi.
3. Pelanggaran diberlakukan sanksi sesuai peraturan UU Hak Cipta.

Sistem penjualan pada CV.Sumatera Jaya Abadi saat ini menggunakan media telephone atau *customer* datang ke CV.Sumatera Jaya Abadi untuk bertanya secara langsung mengenai produk dan ada juga *sales* yang menawarkan produk di area luar kota untuk mencari *customer* baru. Oleh karena itu calon pembeli yang tidak menerima informasi produk maka CV. Sumatera Jaya Abadi akan kehilangan calon pembeli. Sistem penjualan dengan cara ini membutuhkan waktu yang lama dalam proses penjualan karpet tersebut maka sistem ini dinilai kurang efektif dan efisien. Jika hanya mengandalkan sistem penjualan dengan cara tersebut maka pendapatan perusahaan terasa dinilai agak lambat dan juga memperlambat *customer* dalam mendapatkan informasi produk karena *customer* harus menelepon terlebih dahulu untuk megecek persediaan barang, menanyakan harga atau *customer* datang hanya untuk bertanya langsung mengenai produk. Sehingga diperlukan peningkatan sistem informasi menggunakan sebuah sistem pemesanan yang baru yaitu melalui *website* agar mempermudah masyarakat yang ingin melakukan transaksi secara cepat. Oleh karena itu perlu adanya kajian terhadap kondisi perusahaan untuk mengembangkan sistem dari segi informasi dan pelayanan penjualan terhadap *customer*. Dengan menyediakan media sistem informasi penjualan berbasis *online* yang dirancang menggunakan media web atau internet untuk meminimalkan waktu proses penjualan dengan tujuan dapat meningkatkan volume penjualan sehingga pendapatan perusahaan dapat meningkat dan dapat meningkatkan cakupan penjualan yang semakin luas.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik melakukan penulisan tugas akhir dengan judul "ANALISIS DAN PERANCANGAN *WEBSITE* PADA CV. SUMATERA JAYA ABADI"

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan permasalahan adalah sebagai berikut:

1. Sulitnya konsumen yang berada diluar kota untuk melakukan transaksi pembelian Barang pada CV.Sumatera Jaya Abadi.
2. Sistem Informasi yang digunakan tidak meningkatkan efisiensi dalam penjualan.
3. Media promosi produk masih belum ada, sehingga masyarakat belum mengenal merek produk yang ada di CV.Sumatera Jaya Abadi.

© Karya Dilindungi UU Hak Cipta
1. Dilarang menyebarluaskan dokumen tanpa izin.
2. Dilarang melakukan plagiasi.
3. Pelanggaran diberlakukan sanksi sesuai peraturan UU Hak Cipta.

1.3 Tujuan

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah menganalisis dan merancang sistem informasi berbasis *website* pada CV. Sumatera Jaya Abadi

1.4 Manfaat

Manfaat yang diperoleh dari analisis dan perancangan sistem informasi penjualan pada toko dunia tikar yaitu.

1. Rancangan sistem dapat mempermudah dalam memberi informasi penjualan CV.Sumatera Jaya Abadi kepada konsumen secara komputerisasi.
2. Rancangan sistem dapat memudahkan CV.Sumatera Jaya Abadi dalam mengolah data transaksi penjualan.
3. Rancangan sistem menyediakan sistem transaksi *online* untuk konsumen, sehingga memudahkan dalam melakukan transaksi penjualan.
4. Rancangan sistem dapat memperluas target market penjualan CV.Sumatera Jaya Abadi secara *online*.

1.5 Ruang Lingkup

Adapun ruang lingkup penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. *Website* dapat diakses menggunakan *browser* baik *smartphone* maupun perangkat komputer.
2. Perubahan proses penjualan dan pembelian pada toko dunia tikar ke sistem yang di rancang meliputi proses yang dibahas pada proses *input* dan proses *output*.
3. *Website* ini dibagi menjadi 2 kategori pengguna, diantaranya admin yang mengelola semua data atau informasi pada halaman admin dan halaman utama, serta *customer* yang dapat mengakses halaman utama untuk melihat informasi atau melakukan pemesanan barang. *Customer* sendiri dibagi menjadi 2 kategori, yaitu :
    a. Non-member yang hanya dapat melihat produk.
    b. Member reguler yang dapat melakukan melihat produk dan pemesanan barang, serta fitur lainnya yang terdapat pada halaman utama.
4. Halaman untuk *user* (*Front end*)
    a. Beranda
    b. Profil
    c. Cara Pembelian

© Karya Dilindungi UU Hak Cipta
1. Dilarang menyebarluaskan dokumen tanpa izin.
2. Dilarang melakukan plagiasi.
3. Pelanggaran diberlakukan sanksi sesuai peraturan UU Hak Cipta.

d. Keranjang Belanja
e. Laporan Transaksi Penjualan

5. Halaman untuk administrator (*Back end*)
    a. Manajemen data produk
    b. Manajemen data motif
    c. Manajemen data ongkos kirim
    d. Manajemen data order
    e. Laporan transaksi penjualan
6. Metodologi Penelitian yang digunakan adalah SDLC.

UNIVERSITAS
MIKROSKIL

© Karya Dilindungi UU Hak Cipta
1. Dilarang menyebarluaskan dokumen tanpa izin.
2. Dilarang melakukan plagiasi.
3. Pelanggaran diberlakukan sanksi sesuai peraturan UU Hak Cipta.