

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi sekarang ini, perkembangan teknologi informasi sangat mempengaruhi aktifitas dan kehidupan manusia. Perkembangan teknologi ini mendorong sejumlah orang berpikir untuk memanfaatkan sebuah teknologi yang dapat membantu memudahkan aktifitas setiap individu, maupun kelompok. Perusahaan kecil maupun perusahaan besar dituntut untuk terus berinovasi dalam persaingan yang kompetitif agar tetap bertahan dan mengembangkan usahanya. Untuk mengikuti perkembangan zaman dan perubahan proses bisnis, maka semua bisnis harus mempertimbangkan untuk menggunakan teknologi dan sistem informasi sebagai bagian dari proses bisnis.

CV. Victor Jaya merupakan usaha yang bergerak dibidang penjualan pupuk, bibit sayur, dan obat-obatan pertanian. CV. Victor Jaya sudah berdiri kurang lebih 10 tahun yang beralamat di kota Saribu Dolok, Kabupaten Simalungun. CV. Victor Jaya memiliki peranan penting pada proses pertanian didaerah saribu dolok, untuk memenuhi kebutuhan pertanian seperti pupuk, bibit dan pestisida. Saat ini perusahaan melakukan proses penjualan dan pemasaran produk secara konvensional. Namun ada beberapa tantangan yang dihadapi perusahaan seperti masih banyak calon pelanggan yang tidak mengetahui keberadaan perusahaan, identitas perusahaan, dan visi perusahaan secara luas. CV. Victor Jaya melakukan penjualan produk pertanian kepada pelanggan didaerah Saribu Dolok, proses transaksi dan pembayaran mengharuskan pelanggan datang ke toko untuk melakukan pemesanan dan melakukan transaksi pembayaran secara langsung. Setelah pemesanan dan transaksi pembayaran dilakukan maka produk pesanan akan diantarkan ketempat pelanggan jika dalam kuantitas yang cukup banyak dan memungkinkan untuk diantarkan. Proses pemesanan dan layanan saat ini menyebabkan kesulitan bagi pelanggan untuk melakukan pemesanan barang bagi yang berada diluar daerah dan jaraknya jauh dari perusahaan. Sebaliknya ini juga menyebabkan kesulitan bagi perusahaan dalam pemenuhan pesanan, mengendalikan stok karena kurangnya efisiensi pencatatan stok, kesalahan

pengiriman atau keterlambatan pengiriman barang, dan kesulitan pemenuhan kebutuhan pelanggan secara cepat dan tepat. Di Kabupaten Simalungun terdapat 386 desa dan mayoritas masyarakat disetiap desa berprofesi sebagai petani. Masyarakat di berbagai desa ini menjadi pelanggan potensial karena mayoritas memiliki lahan pertanian dan berprofesi sebagai petani tentunya memerlukan kebutuhan pertanian.

Dalam hal ini, dengan mengembangkan profil online perusahaan bisa memberi solusi bagi CV. Victor Jaya dalam meningkatkan brand awarness perusahaan dan memberi informasi mengenai visi perusahaan kepada pelanggan dan calon pelanggan. Dengan meningkatkan *Brand Awarness* menjadikan perusahaan lebih mudah dikenali oleh konsumen dan memiliki potensi lebih besar untuk menarik perhatian, membangun kepercayaan, dan mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan. Jangkauan pemasaran dan penjualan produk CV. Victor Jaya saat ini terbatas hanya pada beberapa daerah di Saribu Dolok. CV. Victor Jaya juga mengalami kesulitan dalam mendapatkan calon pelanggan baru terutama dari luar daerah Saribu Dolok karena banyak calon pelanggan yang belum mengetahui mengenai keberadaan CV. Victor Jaya. Sehingga dengan memberikan informasi dan profil perusahaan secara online akan meningkatkan promosi perusahaan untuk dikenal lebih luas umumnya di Sumatera Utara. Begitu juga dengan daerah pelanggan yang terkendala jarak untuk melakukan pemesanan karena harus mendatangi perusahaan secara langsung untuk melakukan transaksi pembelian, pemenuhan pesanan dan transaksi secara online oleh perusahaan bisa dikelola dengan lebih cepat dan praktis tanpa mengharuskan pelanggan datang ke tempat.

Dari permasalahan tersebut, maka dibutuhkan sebuah inovasi yang bisa memberi peluang bagi CV. Victor Jaya untuk mengatasi permasalahan yang ada. Penjualan produk berbasis *website* sangat sesuai dalam penjualan produk-produk kebutuhan pertanian secara cepat dan efisien di daerah saribu dolok, khususnya provinsi Sumatera Utara. Penggunaan *website* juga memungkinkan pemasaran produk lebih luas dan memberikan informasi dan visi perusahaan lebih luas kepada calon pelanggan. Ini memungkinkan pelanggan untuk melakukan pemesanan dan melakukan transaksi pembayaran secara online, pemenuhan

pesanan lebih cepat, efisiensi dalam proses pengelolaan stok, lebih mudah untuk mendapatkan calon pelanggan baru dan meningkatkan penjualan.

Sehingga berdasarkan uraian latar belakang tersebut penulis berminat untuk menyusun penulisan Tugas akhir dengan judul “**Analisis dan Perancangan Website CV. Victor Jaya**”. Judul tersebut dipilih agar CV. Victor Jaya memiliki gambaran yang jelas dan mempersiapkan kebutuhan dalam implementasi.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi pokok permasalahan yang dihadapi antara lain:

- a. CV. Victor Jaya belum memiliki profil *online* perusahaan yang memperlihatkan visi, misi, dan produk barang yang ditawarkan.
- b. Kendala pada proses transaksi pembayaran dan pemenuhan pemesanan bagi pelanggan diluar daerah Saribudolok.
- c. Jangkauan pemasaran yang masih terbatas dan penjualan yang terbatas hanya ke beberapa daerah di saribu dolok.

1.3 Tujuan

Adapun tujuan tugas akhir ini adalah menganalisis dan merancang sistem informasi penjualan, pengelolaan transaksi dan pemenuhan pemesanan, pemasaran barang berbasis *web* pada CV. Victor Jaya yang membantu dalam mengatasi masalah didalamnya.

1.4 Manfaat

Adapun manfaatnya menghasilkan suatu *blue print* yang bisa menjadi landasan atau dasar bagi CV. Victor Jaya untuk mempertimbangkan pengembangan sistem yang bisa mengatasi penjualan barang yang jika di implemmentasikan akan menghasilkan manfaat sebagai berikut:

- a. CV. Victor Jaya memiliki profil perusahaan *online* yang memberi informasi visi misi perusahaan kepada pelanggan dan calon pelanggan, dan meningkatkan *brand awarness* perusahaan yang menarik perhatian pelanggan sehingga perusahaan lebih dikenal masyarakat.

- b. Mempermudah pelanggan untuk menerima informasi penjualan barang, laporan, dan memberi kemudahan pada proses transaksi dan pemesanan bagi pelanggan.
- c. Mempermudah dalam menemukan pelanggan baru, memperluas jangkauan pemasaran barang dan meningkatkan penjualan.

1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup pembahasan dari perancangan sistem informasi *web* pada CV.

Victor Jaya ini yaitu:

1. User CV. Victor Jaya

- a. *Fitur* mendaftar dan *login*
- b. *Fitur* beranda
- c. *Fitur* Profil toko, untuk mengisi informasi tentang profil toko atau deskripsi yang ditampilkan kepada pelanggan.
- d. *Fitur* Dashboard, berisi informasi seperti total penjualan pada hari itu dan stok yang tersedia
- e. *Fitur* proses pengiriman, berisi informasi pemesanan dari pelanggan yang kemudian diproses dan memberi informasi sudah bayar/belum bayar dan Proses pengiriman.
- f. *Fitur* informasi stok, untuk mengelola barang tersedia, mengedit, mengunggah jenis barang dan memberi deskripsi barang

2. User Pemilik

- a. *Fitur* mendaftar dan *login* atau masuk
- b. *Fitur* dashboard pemilik, memberikan informasi *login*
- c. *Fitur* data pegawai, berisi informasi pegawai yang memegang akses user CV. Victor Jaya, dan memungkinkan untuk melihat detail, mengedit informasi pegawai atau menambah data pegawai baru dan menonaktifkan.
- d. *Fitur* laporan stok barang, Memberi informasi Tentang stok tersedia untuk barang yang ingin dilihat
- e. *Fitur* data barang keluar, Memberi Informasi Barang keluar dan informasi harga barang, dan total semua harga sesuai laporan bulanan yang diinginkan

- f. *Fitur* data barang masuk, Memberi Informasi Barang masuk dan harga barang, Harga dan total semua biaya sesuai laporan bulanan yang diinginkan.
3. *User Admin*
 - a. *Fitur* mendaftarkan dan *login* atau masuk
 - b. *Fitur* Dashboard admin, untuk memberi tampilan informasi interaksi pelanggan
 - c. *Fitur User* manajemen, untuk mengelola akses tampilan user dan melakukan aktivasi akun *user*
 - d. *Fitur* kelola pelanggan, admin mengelola pelanggan yang melakukan kesalahan maka bisa melakukan non aktif pada akun tersebut.
 - e. *Fitur* Validasi profil toko, informasi dan data profil toko yang dilengkapi oleh *user CV. Victor Jaya* kemudian diperiksa oleh admin dan melakukan opsi divalidasi atau ditolak.
 4. *User Pelanggan*
 - a. *Fitur Registrasi* dan masuk/*login*
 - b. *Fitur* lengkapi profil akun pelanggan
 - c. *Fitur* Beranda
 - d. *Fitur* katalog barang, pelanggan bisa melakukan opsi pemesanan barang dan pembelian.
 - e. *Fitur* pemesanan barang, menampilkan informasi barang, harga barang, dan menentukan jumlah pesanan.
 - f. *Fitur* Pembayaran, berisi informasi pemesanan yang ditambahkan sebelumnya kemudian pada *fitur* ini memilih opsi pembayaran, metode pengiriman, dan mengunggah bukti pembayaran.
 - g. *Fitur* riwayat pemesanan, pelanggan bisa melihat informasi detail pemesanan yang telah dilakukan.
 - h. *Fitur* Informasi pengiriman, berisi informasi status pengiriman pemesanan barang.