

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Berkembangnya usaha-usaha perdagangan yang sangat pesat pada saat ini menjadikan informasi sebagai hal yang sangat penting peranannya dalam menunjang jalannya operasi-operasi demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh perusahaan.

Teknologi internet sudah terbukti merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Teknologi internet mempunyai efek yang sangat besar pada perdagangan atau bisnis. Hanya dari rumah atau ruang kantor, calon pembeli dapat melihat produk-produk pada layar komputer, mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia. Calon pembeli dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi sehingga dari tempat duduk mereka dapat mengambil keputusan dengan cepat.

Transaksi secara *online* dapat menghubungkan antara penjual dan calon pembeli secara langsung tanpa dibatasi oleh suatu ruang dan waktu. Itu berarti transaksi penjualan secara *online* mempunyai calon pembeli yang potensial dari seluruh dunia.

Sistem penjualan yang selama ini digunakan oleh PT. Waloya Mobil adalah dengan bekerjasama dengan dealer-dealer mobil untuk memasarkan

mobil. Sistem penjualan dengan cara ini membutuhkan waktu yang lama dalam proses penjualan mobil tersebut maka sistem ini dinilai kurang *efektif* dan *efesien*. Jika hanya mengandalkan sistem penjualan dengan cara tersebut maka pendapatan perusahaan tidak mengalami peningkatan yang signifikan. Selain itu perkembangan perusahaan terasa dinilai agak lambat. Oleh karena itu dirancang suatu sistem penjualan secara *online* dengan menggunakan media *web* atau *internet* dengan tujuan untuk meminimalkan waktu proses penjualan dengan tujuan dapat meningkatkan volume penjualan sehingga pendapatan perusahaan dapat meningkat.

B. Identifikasi Masalah

Adapun permasalahan yang muncul pada PT. Waloya Mobil pada saat ini adalah:

1. Sistem penjualan mobil yang digunakan selama ini dengan cara bekerja sama dengan dealer-dealer mobil membutuhkan waktu yang lama dalam memasarkan mobil tersebut sehingga dinilai kurang efektif dan efisien.
2. Sering kali salah satu cabang perusahaan dikota lain tidak ada penjualan sama sekali, sedangkan biaya operasional perusahaan terus meningkat dan tidak seimbang dengan pendapatan perusahaan.
3. Lambatnya perkembangan perusahaan karena kurangnya promosi perusahaan kepada masyarakat sehingga tidak semua kalangan masyarakat mengenal perusahaan ini.

C. Batasan Masalah

Dalam penulisan skripsi ini, penulis membatasi permasalahan pada sistem penjualan secara kredit baik dari kantor pusat hingga ke cabang dengan berbasis *web* atau *online*, dengan data input berupa data pembeli, data mobil dan data simulasi kredit kemudian proses pembelian mobil dan data keluaran berupa laporan penjualan kendaraan, laporan daftar customer, laporan uang muka, laporan angsuran, dan laporan asuransi.

D. Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan penulisan skripsi ini antara lain:

1. Untuk menghasilkan suatu sistem penjualan yang menggunakan media *web* atau *internet* yang dapat membantu divisi *marketing* atau pemasaran dalam memasarkan mobil sehingga transaksi penjualan dapat dilakukan dengan cepat dimana saja dan kapan saja oleh semua kalangan masyarakat.
2. Untuk menghasilkan suatu sistem yang memberikan informasi tentang mobil yang dipasarkan kepada calon pembeli sehingga mempermudah calon pembeli mendapatkan informasi yang dibutuhkan.
3. Untuk mempromosikan atau lebih memperkenalkan perusahaan kepada semua kalangan masyarakat sehingga dapat memperluas jangkauan pemasaran dengan tujuan dapat meningkatkan penjualan.
4. Untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Strata Satu di Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Jayakarta jurusan Teknik Informatika.

E. Metodologi Perancangan

Setiap mengadakan pembahasan maka tidak terlepas dari berbagai masalah yang perlu dihadapi dan harus dipecahkan. Agar lebih praktis digunakan metode ilmiah sehingga dapat diperoleh jalan keluar yang baik, efektif serta mudah dilaksanakan. Dalam penulisan laporan Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Yamaha Mataram Sakti ini metode yang digunakan adalah:

1. Riset Lapangan

Riset lapangan dimaksudkan untuk memperoleh informasi secara langsung dari Perusahaan dan juga dunia internet. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

- a. Pengamatan, yaitu pengumpulan data dan informasi yang dilakukan dengan cara mengamati langsung ke objek dan juga menganalisa sistem yang sedang berjalan, serta mengamati langsung sistem transaksi *online* yang sudah ada di internet.
- b. Wawancara, yaitu pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan pihak-pihak terkait.

2. Studi Pustaka

Data diperoleh melalui buku-buku literatur yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti sebagai bahan referensi bagi penulis.

F. Sistematika Penulisan

Gambaran secara garis besar mengenai hal-hal yang akan dibahas dalam laporan skripsi ini terdiri dari lima bab yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis menguraikan mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, maksud dan tujuan penelitian, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi tentang landasan teori yang menunjang didalam penulisan skripsi ini antara lain mengenai sistem informasi itu sendiri, DAD (Diagram Alur Data) dan ERD (Entity Relationship Diagram), Kamus Data, Normalisasi, Penjualan, World Wide Web dan Web Database serta sekilas tentang PHP dan MySQL.

BAB III PERANCANGAN SISTEM

Dalam bab ini dibahas tentang Latar Belakang Perusahaan, Struktur Organisasi, Uraian Tugas dan Tanggung Jawab, Prosedur Sistem Berjalan, Diagram Alur Data (DAD) Sistem Berjalan, Analisa Masukan, Analisa Keluaran, Analisa Permasalahan, Usulan Pemecahan Masalah.

BAB IV IMPLEMENTASI SISTEM

Pada bab ini diterangkan tentang Rancangan Diagram Alur Data Usulan dan Entity Relationship Diagram (ERD) Usulan,

Normalisasi, Kamus Data, Rancangan Basis Data, Penjelasan Kode, Rancangan Bagan Terstruktur, Spesifikasi Modul, Rancangan Menu, Rancangan Input dan Rancangan Output, Implementasi Menu, Implementasi Input dan Implementasi Output.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran-saran yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan untuk menunjang keberhasilan sistem penjualan *online*.

