

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Semakin berkembangnya bisnis dalam bidang fashion dan olahraga pada saat ini, seperti topi golf, kaos dan baju golf, jacket, celana panjang golf, celana pendek golf, kaos kaki golf, sepatu golf, dan perlengkapan bermain golf seperti, bola golf, sarung tangan golf, stik golf, bag golf dll.

Bicara tentang masa keemasan golf tidak bisa di lepaskan dengan bisnis peralatan golf, dan masa subur ini tidak bisa di lepaskan dari era Orde Baru. Waktu itu semua lapangan golf selalu penuh, bukan hanya di hari libur tapi juga hari kerja dan mereka yang selalu memenuhi lapangan golf diantara nya adalah, pembisnis, selebritis, wisata asing, pejabat, bahkan orang nomer satu di indonesia yaitu Bapak Presiden RI. Dengan berbagai tajuk, turnamen banyak di gelar baik bersekala lokal maupun nasional. Berkat tinggi animo masyarakat, permintaan akan peralatan golf juga mengalami peningkatan. Hal ini kemudian mengakibatkan tumbuh nya pedagang-pedagang peralatan golf di sekitar lapangan dan juga tumbuh nya profesional golf untuk melatih pemain yang belum bisa atau amatir.

Permintaan akan peralatan golf yang berkualitas melonjak, baik baru maupun bekas. Peralatan golf dari Jepang banyak di buru oleh pegolf baru. Hal senada di ungkap oleh Rawing, staf dari ProAM Golf Cibubur “dulu, orang banyak mencari produk dari Jepang kalau tidak merk ini mereka tidak mau. Selain karna kualitas

nya, produk dari jepang sangat diminati karena stik buatan mereka sangat cocok untuk postur orang asia”, ungkap Rawing.

Demam Golf masih terasa hingga saat ini dan masyarakat pecinta golf sudah semakin tereduksi tentang peralatan golf yang berkualitas. Tak heran hingga saat ini tak heran jika tahun tersebut menjadi tahun keemasan bagi bisnis peralatan Golf baru maupun bekas. Bisnis peralatab Golf kemudian tidak hanya menjamur di kawasan pusat kota daerah pinggiran seperti Sawangan, Pondok Labu, Pondok Gede dan hampir seluruh indonesia merasakan keuntungan. Perputaran peralatan golf bisa di bilang sangat dinamis begitu juga dengan yang bekas (bekas dengan kualitas sangat baik) para pedagang dari pinggiran jakarta dll siap menampung peralatan golf dengan kondisi bagus.

Dengan melihat dan menganalisis permasalahan yang ada pada saat ini, saya sebagai penulis tertarik untuk memanfaatkan teknologi yang ada pada saat ini dengan membuat aplikasi Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Perlengkapan Bermain Golf Berbasis Web, yang bertujuan untuk memudahkan masyarakat mencari peralatan golf baru maupun bekas tanpa harus bepergian ke luar rumah. Dan didalam aplikasi Web ini, kenapa saya membuat dan merancang aplikasi Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Perlengkapan Bermain Golf, karena pada zaman sekarang, hampir seluruh masyarakat di Indonesia sudah mengenal dan menggunakan Smartphone untuk mempermudah aksesnya.

Berdasarkan hal tersebut, penulis berusaha untuk memecahkan masalah dan mengatasi hambatan yang terjadi pada saat ini yang penulis tuangkan ke dalam pembuatan Tugas Akhir yang berjudul “Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Perlengkapan Bermain Golf”.

B. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan peralatan bermain golf berbasis web pada ProAm ?

C. TUJUAN DAN MANFAAT PENULISAN

1. Tujuan

Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian yang akan dilakukan adalah :

- a. Untuk merancang bangun sistem informasi penjualan stick golf di perusahaan Pro-Am.
- b. Untuk mendapatkan hasil kajian mengenai perlengkapan bermain golf di took ProAm.
- c. Untuk mendapatkan hasil kajian mengenai minat masyarakat untuk bermain golf kembali dan membeli perlengkapan golf di took ProAm.

2. Manfaat

Adapun yang menjadi manfaat dari penelitian yang akan dilakukan.

Berikut ini adalah manfaat dari pada penelitian penulis :

- a. Melalui proses dalam kegiatan maupun penyusunan tugas akhir ini, di harapkan menjadi sarana bagi penulis untuk membandingkan

serta mengembangkan teori-teori perkuliahan dengan aplikasi di dunia bisnis secara nyata khususnya pada perusahaan ProAm.

- b. Bagi perusahaan hasil penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan strategi yang harus dilakukan perusahaan jasa untuk meningkatkan pelayanan pada konsumen serta dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam mengembangkan dan menyempurnakan kebijakan yang akan di keluarkan.

