

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi berbasis web dan internet sangat penting dalam kehidupan sehari-hari menjadi topik yang banyak diperbincangkan dan diperbincangkan saat ini. Kemajuan teknologi ini terus berlanjut dan mengalami perkembangan pesat, terutama di bidang sistem informasi maupun aplikasi Web. Melalui penerapan teknologi berbasis web, komunikasi antara pengguna, administrator, dan pengembang menjadi lebih luas dan mudah karena sistem dan aplikasi informasi ini dapat diakses kapan pun dan di mana pun.

CV. Ojami Metal Roof berdiri pada tahun 2015 merupakan perusahaan manufaktur spesialis Penjualan Genteng Metal serta Atap Baja Ringan. Produk yang dihasilkan oleh CV. Ojami Metal Roof memiliki kualitas yang sangat baik dan sangat cocok untuk berbagai tujuan seperti rumah tinggal, vila, pondok, hotel, apartemen, sekolah, masjid, dan lain sebagainya.

Saat ini sistem penjualan yang berlangsung di CV Ojami Metal Roof masih bersifat konvensional, yaitu setiap pembeli yang ingin memesan barang wajib datang langsung ke toko untuk melakukan pemesanan barang atau menghubungi bagian penjualan apabila ingin melakukan pemesanan barang, sehingga pembeli kesulitan untuk melakukan pemesanan barang pada CV Ojami Metal Roof. Kemudian banyak terjadi penurunan penjualan pada perusahaan ini dikarenakan CV Ojami Metal Roof yang masih menggunakan sistem penjualan manual di bandingkan dengan para pesaingnya.

Belum terdapatnya media pemasaran secara online menambah masalah yang ada pada CV. Ojami Metal Roof. Saat ini suatu bidang usaha tentu kurang kompetitif jika tidak ada media pemasaran secara *online* melalui *website*. Konsumen sangat kesulitan mencari informasi tentang keberadaan CV. Ojami Metal Roof yang tentunya perusahaan tersebut menjadi kurang dikenalnya oleh banyak orang.

Karena alasan tersebut, yang dihadapi oleh perusahaan CV. Ojami Metal Roof maka sangat dibutuhkan kehadiran sebuah website yang dapat membantu penyampaian informasi produk dan harga secara detail kepada para konsumen. Selain itu melalui website akan dapat mengakses informasi yang dibutuhkan kapan saja dan dimana saja. Suatu website akan menjelaskan bagaimana proses perusahaan dalam melakukan kegiatannya sehingga dapat ditampilkannya waktu pemesanan dan waktu yang dibutuhkan untuk mengirimkan pemesanan hingga sampai ke pelanggan yang memesannya. Keberadaan suatu website akan dapat memperluas jangkauan perusahaan ini.

Dengan hal tersebut maka diperlukan pendekatan baru dalam strategi penjualan dan pemasaran guna meningkatkan kinerja penjualan dan memperluas jaringan pemasaran Bagi perusahaan CV Ojami Metal Roof.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijabarkan, penulis tertarik untuk mengambil judul **“Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan dan pemesanan Metal Roof Berbasis Web (Studi Kasus CV. Ojami Metal Roof)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, terdapat beberapa masalah yang

dapat dirumuskan:

1. Bagaimana merancang bangun sistem Penjualan berbasis web untuk CV. Ojami Metal Roof guna memberikan dukungan kepada calon pelanggan dalam proses pemilihan dan pembelian produk yang ditawarkan?
2. Bagaimana merancang sistem Pemesanan berbasis web untuk CV. Ojami Metal Roof guna memfasilitasi transaksi memakai sistem yang telah dibuat?

1.3 Batasan Masalah

Dalam upaya membatasi permasalahan agar tidak menjadi terlalu luas dalam penelitian ini, berikut beberapa batas masalah yang ditetapkan:

1. Sistem Informasi ini memiliki kemampuan untuk menampilkan informasi terkait data barang, seperti laporan barang dan penjualan barang
2. Bahasa pemrograman yang digunakan dalam pembuatan sistem ini adalah PHP.
3. Sistem Informasi ini tidak mencakup pembahasan mengenai retur pembelian dan retur penjualan

1.4 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menciptakan sebuah model Perancangan Bangun Sistem Informasi penjualan dan pemesanan berbasis web yang dapat meningkatkan penjualan CV. Ojami Metal Roof.

1.5 Dampak Penelitian

Adapaun dampak dari penelitian ini, dampak tersebut dapat

diidentifikasi sebagai berikut:

1.5.1 Dampak Bagi Penulis

Penelitian ini memberikan kesempatan bagi penulis untuk menguji kualitas diri dalam menciptakan sistem yang bermanfaat dan berguna.

1.5.2 Dampak Bagi Perusahaan

Dari hasil penelitian ini, diharapkan perusahaan akan mendapatkan manfaat yang signifikan. Sistem informasi penjualan barang yang dirancang diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dalam proses transaksi penjualan sehari-hari. Selain itu, dengan hadirnya sistem ini, proses penyusunan laporan penjualan di CV Ojami Metal Roof akan menjadi lebih mudah dan akurat.

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan tugas akhir ini, struktur penulisan yang digunakan oleh penulis mengikuti langkah-langkah berikut::

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bagian pendahuluan, akan dijelaskan latar belakang, masalah, definisi, tujuan, kepentingan penelitian, dan prinsip-prinsip sistem penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini memberi penjelasan terkait teori dan prinsip yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini akan menguraikan pendekatan yang dipakai oleh

penulis dalam melakukan penelitian, termasuk analisis perancangan sistem, kerangka acuan, penggunaan diagram *UML*, dan tabel data dasar dari sistem yang akan dikembangkan.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan membahas tentang hasil dan implementasi program *Web Sales and Order* di CV. Ojami Metal Roof.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Tujuan dari bab ini adalah untuk merangkum hasil yang dicapai dan memberikan kontribusi bagi pengembangan penulis melalui rekomendasi yang disampaikan.

