

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era perkembangan teknologi digital yang semakin canggih, *website* menjadi salah satu teknologi informasi yang digunakan sebagai salah satu alat pendukung untuk berbisnis khususnya dalam menjual produk atau jasa. Dalam hal ini, perusahaan dapat melakukan penjualan produknya ke dalam dunia *digital* melalui *website*.

Perkembangan perdagangan dan persaingan bisnis melalui ekonomi pasar bebas dan perkembangan teknologi informasi membuat perusahaan bersaing lebih erat dan terbuka untuk memenuhi tuntutan pelanggan yang terus meningkat. Perusahaan harus mampu menerapkan strategi bisnis yang baik agar tetap kompetitif dan mempertahankan pangsa pasarnya. Persaingan dalam bisnis merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari penggunaan teknologi informasi yang berkembang.

PT. V-One Sumber Ghani Jaya adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri yang memproduksi *furniture* seperti meja, lemari, rak bunga dll. Saat ini sistem penjualan yang digunakan oleh PT. V-One Sumber Ghani Jaya masih sederhana. Seperti menangani proses penjualan dengan cara konvensional. Calon pembeli melakukan pembelian melalui telepon, email atau datang langsung ke perusahaan yang kemudian diproses secara langsung oleh pengelola perusahaan ini. Sebenarnya PT. V-One Sumber Ghani Jaya sudah mempunyai *website* akan tetapi *website* tersebut belum dilengkapi dengan informasi dan fitur-fitur yang memadai. Padahal dengan perkembangan teknologi informasi yang ada saat ini, PT. V-One Sumber Ghani Jaya dapat memanfaatkan hal tersebut untuk mempermudah penjualan sehingga mampu bersaing dan jangkauan pemasaran produknya lebih luas. Maka dari itu penulis mencoba mengembangkan sistem penjualan dengan menggunakan metode *waterfall*, tujuan dari metode *waterfall* adalah membangun dan mengembangkan sistem informasi dari tahap awal dan

mengumpulkan sistem yang diperlukan sampai tahap pengujian. *Waterfall* juga memiliki berbagai proses yang sistematis yang dapat memproses sistem dengan tahapan yang lengkap untuk hasil yang maksimal. PT. V-One Sumber Ghani Jaya juga belum mempunyai data penjualan yang tersimpan ke dalam *database*. Data transaksi penjualan yang dikumpulkan dan disimpan juga dapat memberikan informasi yang berguna bagi manajemen dalam upaya peningkatan penjualan. Oleh karena itu demi meningkatkan penjualan dibutuhkan sistem yang dapat membantu memberikan informasi. Serta data penjualan setiap bulannya tersimpan rapih di dalam *database* agar data bisa terjaga dengan aman, sehingga mempermudah manajemen data yang terintegrasi.

Berdasarkan latar belakang diatas, judul yang diambil untuk penyusunan Laporan Skripsi ini adalah **“SISTEM PENJUALAN FURNITURE BERBASIS WEBSITE PADA PT. V-ONE SUMBER GHANI JAYA MENGGUNAKAN METODE WATERFALL”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Pada latar belakang diatas maka penulis menemukan beberapa masalah yaitu:

1. Belum adanya sistem yang mengelola data penjualan dengan baik untuk mengefektifkan dan mengefisiensi proses penjualan pada PT. V-One Sumber Ghani Jaya.
2. Belum adanya sistem penjualan aplikasi berbasis *web* yang digunakan PT. V-One Sumber Ghani Jaya untuk para pelanggannya.
3. Belum adanya informasi dalam mempromosikan produk yang akan dijual untuk menjelaskan secara detail produk yang ada di PT. V-One Sumber Ghani Jaya.

1.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang di ambil oleh penulis adalah :

1. Bagaimana merancang aplikasi yang dapat membantu dengan metode *waterfall*?
2. Bagaimana menerapkan aplikasi yang dirancang sehingga dapat membantu pihak manajemen dalam hal meningkatkan strategi penjualan?

1.4 Batasan Masalah

Agar dalam permasalahan tidak meluas dan berjalan dengan baik maka diperlukan permasalahan yang dibatasi yaitu:

1. Aplikasi yang dirancang adalah sistem penjualan.
2. Pembuatan laporan disesuaikan dengan *database* yang dirancang.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk membantu perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya.
2. Dapat menerapkan aplikasi yang dirancang untuk perusahaan dalam meningkatkan penjualan.
3. Dapat mempermudah manajemen dalam melakukan penjualan.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Dapat memperoleh aplikasi yang dirancang untuk meningkatkan penjualan.
2. Dapat memberikan informasi penjualan yang efektif dan efisien.
3. Dapat mempermudah pengelolaan data penjualan.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bagian ini menjelaskan tentang latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bagian ini menjelaskan tentang tinjauan pustaka dan landasan teori yang mendasari penelitian ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bagian ini menjelaskan tentang jenis penelitian, prosedur penelitian, dan diagram alir penelitian

BAB IV PERANCANGAN SISTEM DAN IMPLEMENTASI

Dalam bab ini akan menjelaskan tentang analisis sistem yang berjalan.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bab akhir yang berisikan kesimpulan dan saran hasil penelitian penulis dengan materi yang dibahas.

