

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

HAMDANI SPEEDSHOP adalah usaha sparepart online yang beralamat di bapak Jalan Koesbiyono Tjondrowibowo Kota Semarang. Toko tersebut menjual knalpot, velg, baut, dll. HAMDANISPEEDSHOP didirikan pada 11 November 2019. Dalam 5 bulan, ia terlibat dalam penjualan bisnis berikut: membeli suku cadang, HAMDANI SPEEDSHOP sebenarnya telah menggunakan media Internet untuk memasarkan produk ini, HAMDANI SPEEDSHOP mempromosikan produknya melalui situs jejaring sosial seperti Facebook dan Instagram, banyak pelanggan HAMDANI SPEEDSHOP Dari luar kota, seperti Kota Denpasar di Samarinda, Bau-Bau, Jayapura, Kendari, Medan dan Ambon.

Proses transaksi pemesanan barang di HAMDANI SPEEDSHOP sangat sederhana. Pelanggan harus login terlebih dahulu ke Instagram untuk melihat produk HAMDANI SPEEDSHOP di akun HAMDANI SPEEDSHOP pada feed Instagram. Pesanan merchandise akun HAMDANI SPEEDSHOP dapat dikirim melalui chat WhatsApp. Setelah itu, HAMDANI SPEEDSHOP akan memeriksa permintaan merchandise pelanggan untuk memeriksa ketersediaan merchandise tersebut. Jika inventaris habis, maka HAMDANI SPEEDSHOP akan memberi tahu pelanggan bahwa suplai merchandise telah habis atau dikonfirmasi ulang dengan

metode berikut Chat di WhatsApp, ketika masih ada barang yang tersedia, HAMDANI SPEEDSHOP akan merespon permintaan pelanggan dan mengirimkan harga nominal termasuk harga barang dan ongkos kirim, HAMDANI SPEEDSHOP juga akan mengirimkan rekening banknya kepada pelanggan yang memesan barang, kemudian pelanggan akan melakukan transfer Uang ke rekening HAMDANI SPEEDSHOP (transaksi pembayaran) Pembayaran offline yaitu pembayaran offline melalui transfer bank atau ATM (Anjungan Tunai Mandiri). Apabila dalam 1-2 hari transaksi tidak diselesaikan maka dianggap telah dibatalkan, namun jika transfer sudah selesai maka nasabah harus mengirimkan SMS setelah selesai melakukan transfer Konfirmasi. Setelah selesai, HAMDANI SPEEDSHOP melakukan pengecekan transaksi pembayaran di rekeningnya. Setelah menerima pembayaran, HAMDANI SPEEDSHOP segera mengirimkan barang yang dipesan oleh pelanggan ke alamat pelanggan melalui freight forwarder. Jasa ekspedisi pemilihan pengiriman barang ditangani oleh POS Indonesia dan JNE. J&T dan ekspedisi lainnya.

Dalam sistem penjualan HAMDANI SPEEDSHOP saat ini terdapat dua kekurangan yaitu pelanggan akan kesulitan untuk mencari produk yang mereka butuhkan, karena pencarian dari katalog Instagram hanya berdasarkan gambar dan deskripsi dari komoditas tersebut, dan sama sekali tidak ada fungsi pencarian produk di katalog Instagram. Kerugian kedua adalah masih sulitnya HAMDANI SPEEDSHOP membuat laporan transaksi penjualan karena pembuatan laporan transaksi penjualan masih rutin.

Karena dua kelemahan sistem tersebut, pelanggan HAMDANI SPEEDSHOP seringkali merasa tidak puas atau kecewa, karena fungsi pencarian sangat penting ketika seseorang ingin berbelanja secara online sehingga membuat data penjualan relatif tidak bertambah, loyalitas pelanggan menurun, atau lebih parah lagi, memimpin Pelanggan tidak lagi ingin berbelanja di toko online ini di lokasi berikut. Hasil selanjutnya yang dirasakan HAMDANI SPEEDSHOP adalah akan sulitnya HAMDANI SPEEDSHOP membuat laporan penjualan yang membagikan data di Instagram.

Selain dua hal di atas, HAMDANI SPEEDSHOP sendiri juga berencana untuk meningkatkan angka penjualan dan terus menjaga loyalitas pelanggan. Untuk meningkatkan angka penjualan, caranya dengan membuat sistem penjualan yang mencari produk berdasarkan nama produk, harga produk, dan jenisnya. Memberikan kemudahan produk, merek produk, dan dapat memberikan saran produk yang akan diberikan kepada pelanggan, dimana produk tersebut masih berkaitan dengan produk yang ingin dibeli, dan rekomendasi produk berasal dari data transaksi penjualan pelanggan, sehingga pelanggan tidak perlu repot mencari dan website toko online. Terkait direktori, perusahaan dapat meningkatkan angka penjualannya dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

Berangkat dari permasalahan yang ada maka akan dikembangkan sistem penjualan toko online berbasis website. Website tersebut akan digunakan oleh HAMDANI SPEEDSHOP sebagai alat pemasaran dan metode transaksi penjualan.

Bisnis toko online itu sendiri berjenis business-to-consumer (B2C) dan merupakan bagian dari e-commerce.

Oleh karena itu, diharapkan dengan bantuan website toko online HAMDANI SPEEDSHOP yang memiliki fungsi pemasaran, selain memberikan fungsi pencarian produk dan fungsi merekomendasikan pembelian kepada pelanggan, juga dapat menghasilkan laporan komputer.

B. Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang permasalahan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi sistem informasi berbasis web di HAMDANI SPEEDSHOOP yang dapat memudahkan transaksi penjualan ?
2. Seberapa besar tingkat kelayakan sistem informasi berbasis web di HAMDANI SPEEDSHOOP terhadap transaksi penjualan ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka didapatkan tujuan dari tugas akhir ini yaitu:

Diharapkan dapat menghasilkan *website* toko *online* HAMDANI SPEEDSHOP sistem yang :

1. Dapat memudahkan dalam transaksi penjualan baik untuk pelanggan dan penjual.

2. Berpengaruh positif terhadap transaksi penjualan.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian diharapkan dapat menambah wawasan dan menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya khususnya yang berkaitan dengan bisnis e-commerce atau toko online.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi agen, hasil penelitian Handani Speed Store memberikan acuan untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen.
- b. Bagi peneliti, peneliti dapat menggunakan media yang sesuai pada materi pembelajaran tertentu. Dan para peneliti memiliki pengetahuan dan wawasan yang sesuai tentang Hamdani Speed Shop.