

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan Dunia Usaha saat ini menjadikan informasi sebagai pilar penting dalam berjalannya kegiatan operasional suatu usaha demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh pengusaha tersebut. Bagi keberlangsungan usaha, pengetahuan akan informasi suatu produk adalah hal yang sangat penting dalam pengambilan keputusan untuk pembelian produk yang ditawarkan oleh suatu perusahaan, secara lengkap, relevan dan akurat. Tidak memandang apakah perusahaan tersebut kecil atau besar.

Sarana internet adalah salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyampaian informasi yang dapat pula diakses oleh setiap orang, dimana saja dan kapan saja. Media Internet sangat berpengaruh dalam dunia bisnis dan perdagangan. Selain itu teknologi internet sudah tidak asing lagi bagi beberapa pengusaha dan pelaku bisnis. Saat ini para pengusaha sudah banyak yang sudah memanfaatkan media internet sebagai sarana penginformasian produk yang dijual serta perbaikan pelayanan pelanggan, hal tersebut dilakukan semata – mata untuk meningkatkan omset penjualan mereka, mengingat dunia maya tidak mengenal batasan ruang dan waktu. Salah satu cara yang dilakukan oleh beberapa pengusaha adalah dengan membuat aplikasi web untuk menunjang dan

mendukung sistem penjualan mereka. Dengan hanya dari rumah atau kantor, calon pelanggan dapat langsung melihat berbagai macam produk yang disajikan pada layar monitor, serta dapat pula mengakses, memesan dan membayar produk yang ditampilkan dengan pilihan yang disediakan. Dengan adanya hal tersebut, calon pembeli tidak perlu datang langsung ke toko sehingga dapat mengambil keputusan dengan cepat. Transaksi online seperti ini mampu menghubungkan antara penjual dan pembeli tanpa dibatasi oleh ruang dan waktu. Oleh karena itu transaksi secara online dapat berpotensi mendatangkan calon pelanggan dari manapun

Transaksi penjualan online dapat dilaksanakan bilamana sistem penjualan perusahaan tersebut berbasis web. Sistem penjualan berbasis web yang merupakan penjualan produk melalui media internet, atau lebih dikenal dengan nama E-Commerce. E-Commerce dapat memberikan banyak kesempatan kepada para pengusaha untuk memasarkan produknya secara luas dan tidak terbatas dalam satu wilayah.

Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai. Sistem penjualan tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang dibayar ke kasir. Selain itu Mulyadi (2001:455) Mendefinisikan bahwa sistem penjualan tunai sebagai sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, setelah uang diterima

perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Perusahaan Warna AC adalah UKM yang bergerak dibidang penjualan berbagai macam, alat pendingin terutama AC bekas maupun baru. Produk perusahaan pada awalnya dipasarkan kepada semua instansi pemerintah maupun swasta yang ada di Yogyakarta. Seiring dengan perkembangan teknologi maka penjualan ke instansi-instansi tersebut mengalami penurunan dikarenakan kalah bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.

Perusahaan Warna AC merupakan perusahaan yang sedang dalam proses pengembangan pasar, dimana masih banyak UKM yang belum menggunakan sistem penjualan melalui internet atau E-Commerce. Hal ini terjadi dikarenakan masih minimnya penguasaan untuk melakukan penjualan melalui web oleh perusahaan, terkait dengan sistem penjualan tunai berbasis web yang meliputi fungsi yang terkait dokumen, catatan, dan pengendalian intern. Hal ini disebabkan karena pengendalian intern akan lebih rumit daripada penjualan tunai yang ada sekarang ini serta untuk menghindari kemungkinan – kemungkinan yang akan merugikan perusahaan. Oleh karena itu dibutuhkan suatu sistem yang dapat menunjang proses penjualan perusahaan.

Sistem penjualan tunai yang selama ini digunakan oleh Warna AC adalah memakai sistem penjualan tunai secara manual sehingga kinerjanya belum efektif dikarenakan terjadi penumpukan arsip yang tidak teratur. Selain dari waktu yang banyak terbuang dari proses pencarian data pun mengalami

kesulitan dan sering terjadi kesalahan dalam pengolahan data penjualan. Perangkapan fungsi juga masih terjadi, seperti bagian administrasi yang merangkap sebagai fungsi kasir dan fungsi akuntansi. Kendala lain yang dihadapi oleh perusahaan adalah kurangnya bukti transaksi juga masih terjadi, satu-satunya dokumen yang digunakan yaitu laporan penjualan, laporan penerimaan kas, dan laporan barang keluar. Sehingga dalam kegiatan penjualan perusahaan menyebabkan kesulitan pengendalian intern. Hal itu tercermin pada seringnya terjadi keterlambatan penyusunan laporan penjualan dan piutang dagang, kesalahan pencatatan dan perhitungan persediaan, serta pengulangan dalam pencatatan transaksi.

Pada sisi lain pelanggan mengalami kesulitan untuk memperoleh informasi mengenai jenis barang, gambar, ketersediaan, deskripsi produk, dan informasi harga produk merupakan salah satu kendala yang dihadapi selama penggunaan sistem konvensional. Untuk melihat informasi mengenai produk yang dibutuhkan, pelanggan harus datang ke toko untuk mengetahui informasi secara mendetail. Ini menyebabkan banyak waktu terbuang yang dibutuhkan pelanggan untuk memperoleh informasi. Selain itu untuk melakukan pembelian, pelanggan juga dipersulit dengan tidak adanya sistem yang mempermudah pelanggan untuk melakukan pembelian selain dengan datang langsung ke toko. Kendala seperti ini akan berdampak pada berkurangnya niat pelanggan untuk melakukan transaksi

Oleh karena itu akan dirancang suatu sistem penjualan tunai berbasis web yang mudah digunakan dan dipahami oleh pengusaha, sehingga sistem penjualan

tunai pada Warna AC menjadi sebuah informasi modern yang terkomputerisasi dengan baik guna mengatasi segala permasalahan tersebut. Penggunaan penjualan tunai berbasis web tersebut diperlukan dalam jangka panjang guna meningkatkan kualitas informasi yang dihasilkan oleh sistem seperti kecepatan, keakuratan, dan ketepatan waktu. Pada akhirnya, bersamaan dengan peningkatan kualitas informasi tersebut, juga diharapkan dapat memperbaiki kinerja perusahaan menjadi lebih baik serta untuk menanggapi kebutuhan pelanggan akan informasi penjualan tunai secara lebih luas yang berujung pada peningkatan omzet penjualan perusahaan.

Dengan memanfaatkan perkembangan teknologi saat ini penulis tertarik untuk meneliti mengenai system penjualan tunai yang berbasis web. Sehingga judul penelitian yang diambil adalah “Perancangan Sistem Penjualan Tunai Berbasis Web Sebagai Sarana Informasi Produk Bagi Konsumen pada PT. Warna AC” Dengan adanya sistem tersebut diharapkan dapat memberikan kemudahan dalam memperoleh informasi yang dibutuhkan.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa pokok permasalahan sebagai berikut :

1. Sistem penjualan tunai yang digunakan selama ini adalah dengan sistem penjualan tunai secara manual.
2. Kurangnya bukti transaksi penjualan tunai pada perusahaan yang hanya menggunakan nota penjualan sehingga mengakibatkan kesulitan dalam pengendalian intern.

3. Terjadi perangkapan tugas yang dijalankan oleh fungsi-fungsi yang ada sehingga pengendalian intern kurang memadai.
4. Belum tersedianya sistem penjualan tunai berbasis web yang mendukung terhadap pengendalian intern di PT. Warna AC
5. Lambatnya perkembangan penjualan perusahaan dikarenakan kurangnya promosi mengenai informasi harga, jumlah stok barang, jenis, dan deskripsi mengenai produk yang dijual oleh perusahaan kepada konsumen, sehingga tidak semua kalangan konsumen di daerah Yogyakarta dan sekitarnya mengetahui informasi harga, jumlah stok barang, jenis, dan deskripsi mengenai produk yang dijual oleh perusahaan.

C. Pembatasan Masalah

Penelitian yang dilakukan akan membahas mengenai perancangan sistem penjualan tunai berbasis web sebagai sarana informasi produk bagi konsumen. Guna mendapatkan hasil penelitian yang konsisten dan fokus pada permasalahan, maka penelitian ini dibatasi pada perancangan sistem penjualan tunai berbasis web yang sesuai untuk PT. Warna AC guna memberikan sarana informasi produk kepada pelanggan.

D. Perumusan Masalah

Setelah mengetahui latar belakang masalah, maka masalah yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Sistem Penjualan Tunai yang sedang berjalan pada Warna AC ?

2. Bagaimana perancangan sistem penjualan tunai berbasis web yang sesuai untuk perusahaan Warna AC guna memberikan sarana informasi produk bagi konsumen?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah

1. Mengetahui sistem penjualan tunai yang sedang berjalan pada PT. Warna AC
2. Merancang sistem penjualan tunai berbasis web yang sesuai untuk perusahaan Warna AC guna memberikan sarana informasi produk bagi konsumen

F. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dibedakan menjadi dua macam yaitu guna manfaat teoritis dan untuk manfaat praktis.

1. Manfaat teoritis yaitu :
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk penelitian yang sejenis selanjutnya
 - b. Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan mengembangkan wawasan, informasi, serta pemikiran dan ilmu pengetahuan yang khususnya berkaitan dengan perancangan sistem penjualan tunai berbasis web.

2. Manfaat praktis yaitu :
 - a. Bagi PT. Warna AC, hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk memperbaiki sistem penjualan tunai sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.
 - b. Bagi penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman mengenai perancangan dan pengaplikasian sistem penjualan yang berbasis web pada suatu perusahaan.