REPOSITORI STAIN KUDUS

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi dan informasi sekarang sudah banyak dirasakan oleh masyarakat terutama para pebisnis hal ini mempermudahkan setiap orang untuk mengakses data dan informasi dengan cepat melalui *website*. Dengan adanya kemajuan teknologi informasi dapat membantu manajer dalam mengambil keputusan untuk kemajuan perusahaan. Penjualan yang diselesaikan dengan teknologi informasi dapat memberikan manfaat bagi perusahaan seperti meningkatkan kinerja dan memungkinkan berbagai kegiatan dilaksanakan dengan cepat, tepat dan akurat sehingga akhirnya akan meningkatkan efektifitas dan efisiensi. Berbagai jenis teknologi dapat dipasarkan dengan begitu cepat kepada masyarakat. Bahkan masyarakat awampun sudah dapat mengikuti perkembangan teknologi saat ini. Dibutuhkan suatu sistem informasi pada perusahaan untuk mengelola data penjualan dan pembelian serta meningkatkan kinerja perusahaan secara efektif dan efesien dengan menggunakan sistem informasi berbasis *web*.[1]

Saat ini sering disebut-sebut sebagai era teknologi informasi terbukti dengan maraknya media-media penyampaian informasi baik bersifat audio visual tidak luput dari perkembangan teknologi, informasipun dapat mengimbanginya dengan menyesuaikan kebutuhan untuk masyarakat pada umumnya dan konsumen pada khususnya. Informasi yang mudah didapatkan secara efektif dan efesien, yaitu melalui media pengantar informasi dengan menggunakan internet. Ditengah-tengah masyarakat umumnya dan konsumen pada khususnya ternyata membawa perubahan baru dalam dunia informasi, karena jarak dan waktu bukan merupakan suatu masalah yang krusial. Kondisi ini tidak salah kalau dipadukan dengan dunia bisnis, yang transaksinya dilakukan dengan cara *online* atau internet.

[1] Arnold Ridho Meyer Dan Abdul Rahman, *Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website Pada DDSM Moilindo Palembang*, Indonesian Journal On Networking And Security Vol. 3 No. 2, 2014, hlm. 2.

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

Sistem informasi merupakan kombinasi dari orang-orang, fasilitas, teknologi, media, prosedur-prosedur dan pengendalian yang ditunjukkan untuk mendapatkan jalur komunikasi penting, memproses tipe transaksi rutin tertentu, memberi sinyal kepada manajemen dan yang lainnya terhadap kejadian-kejadian internal dan eksternal yang penting dan menyediakan suatu informasi yang menunjang dalam pengambilan keputusan.[2]

Fasilitas internet untuk melakukan transaksi jual beli secara *online* dikenal dengan istilah *E-commerce*. *E-commerce* akan mempermudah produsen dalam kegiatan marketing dan juga memangkas biaya-biaya operasional untuk kegiatan perdagangan dan pemasaran. Jika mampu memanfaatkan TIK berbasis *E-commerce* secara *optilmal* sebagai media pemasaran maka hal ini dapat menjadi solusi untuk mengembangkan pemasaran guna meningkatkan daya saing produk dalam menghadapi masyarakat ekonomi ASEAN.[3]

Peran sistem informasi terhadap kemajuan organisasi sudah tidak diragukan lagi. Dengan dukungan sistem informasi dan teknologi yang baik maka sebuah perusahaan akan memiliki berbagai keunggulan yang kompetitif sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lain. penggunaan komputer dalam sistem informasi tidak lepas dari penyediaan sarana berupa *software* dan *hardware* yang memiliki kecepatan yang memadai sebanding dengan tingkat pekerjaan, serta penyediaan *brainware* sehingga *user* yang menjalankan sistem tersebut mengalami peningkatan agar menjadi tidak sia-sia karena ketidak mampuan pengguna. Kelebihan yang ada di bidang teknologi informasi sudah digunakan diseluruh aspek kehidupan mulai dari ekonomi, politik, sosial, budaya, pertahanan dan keamanan.

Perkembangan informasi telah berkembang dengan pesat, oleh karena itu sudah banyak pula perusahaan-perusahaan atau instasi-instasi yang

---

[2] Dadi Rosadi Dan Diah Rodiah, *Sistem Informasi Pemesanan Produk Secara Online Café Strawberry Cimahi*, Jurnal Computech Dan Bisnis Vol. 3 No. 1 Juni 2009, hlm.38.

[3] Fadhilah Ramadhani Dan Yaenal Arifin, *Optimalisasi Pemanfaatan Teknologi Informasi Komunikasi Berbasis E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Usaha Kecil Menengah Guna Meningkatkan Daya Saing Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN*, Jurnal UNNES, 2013, hlm. 136.

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

menggunakan sistem informasi untuk meningkatkannya. Suatu sistem informasi dapat dikembangkan karena adanya kebijakan disuatu organisasi dan perencanaanya terlebih dahulu tanpa adanya perencanaan sistem yang baik akan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapakan.

Seiring dengan semakin ketatnya persaingan dalam dunia bisnis, keberadaan pengelolaan data menjadi informasi secara terkomputerisasi menjadi sangat penting. Hal itu dikarenakan pengolahan data secara terkomputerisasi dapat memberi konstribusi yang besar untuk kinerja suatu perusahaan. Salah satu contohnya adalah sistem informasi penjualan. Penerapan sistem informasi penjualan diharapkan dapat menunjang proses jual-beli sehingga diharapakan nantinya pengolahan data dapat dilakukan dengan cepat dan akurat.

Kebijakan untuk mengembangkan sistem informasi dilakukan karena manajemen menginginkan untuk meraih kesempatan-kesempatan yang ada yang tidak dapat diraih oleh sistem yang lama atau masih menggunakan sistem yang lama atau manual (tidak terkomputerisasi) dalam bentuk pencatatan batang keluar dalam penjualannya dalam Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus. Sistem informasi sudah menjadi bagian yang sangat signifikan dalam perkembangan teknologi saat ini. Perkembangan teknologi informasi dipengaruhi oleh tingginya kebutuhan akan teknologi dan sistem informasi yang akurat, efektif, dan efisien.

Kehidupan manusia di era Globalisasi ini membutuhkan informasi yang cepat, andal, dan akurat. Bertahannya organisasi, terutama ketika krisis moneter, sangat tergantung dari hasil pengolahan sistem informasi. Tidak dapat dipungkiri bahwa bisnis sangat tergantung dari sistem informasi. Informasi yang saah atau tidak akurat dapat berdampak sangat negative terhadap bisnis perusahaan yang sedang berjalan.

Sitem informasi dapat didenifisikan sebagai suatu sistem yang terdiri dari: pengumpulan, pengolahan, penyimpanan data, penyajian informasi. Sistem informasi terdiri dari kerjasama antar manusia, alat bantu, media informasi, dan prosedur. Sistem informasi tidak berdiri sendiri, namun

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

merupakan bagian dari organisasi dalam upaya merealisasikan tujuan organisasi, seperti membuat keuntungan perusahaan, memberi pelayanan atau *service* bagi karyawan.[4]

Era Globalisasi sebenarnya merupakan suatu era menjual karena setiap Negara tidak dapat lagi membantasi atau memproteksi potensi produk atau jasa dalam negeri dengan melarang orang lain menjual. Dunia sudah semakin terbuka dan mudah untuk diakses atau sering disebut dengan istilah "dunia tanpa batas" yakni menghadapi resiko yang paling ditakuti yakni persaingan antar produk, persaingan antara perusahaan maupun persaingan antar negara. Efesiensi, kualitas, daya saing produki termasuk dalam artian kuantitas harus mampu menjawab tantangan pasar yang demikian besar dan terbuka.[5]

Sebelum era Industrialisasi, Distribusi merupakan kegiatan yang sederhana, dimana produsen menjual kepada tetangga terdekat, yang sering kali mengambil barang tersebut sendiri. Era manufaktur *modern*, dimana konsumen lebih menyebar, transportasi dan komunikasi semakin baik, dan spesialisasi bisnis menjadikan distribusi sekarang ini sebagai sesuatu yang kompleks. Biaya distribusi memerlukan biaya yang juga relative besar dibandingkan dengan biaya produksi.[6]

Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus adalah sebuah lembaga yang didirikan oleh beberapa anggota yang berserikat dan mempunyai satu tujuan yang sama, yaitu mencapai kesejahteraan bersama dengan prinsip azas kekeluargaan, seperti halnya pengertian Koperasi menurut UU No. 25/1992 adalah Badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau Badan hukum Koperasi, dengan melandaskan kegiataannya berdasarkan prinsip Koperasi

---

[4] Ibisa, *Evaluasi Paket Sistem Aplikasi-Sistem Evaluasi Dan Auditing Sistem Aplikasi Bagi Perusahaan*, Andi Offset, Yogyakarta, 2010, hlm. 1.

[5] Zulkarnain, *Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis Dan Kecakapan Menjual*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2012, hlm. 18.

[6] Pitman Publising, *Teknik Dan Manajemen Penjualan*, Binarupa Aksara, Jakarta, 1990, hlm. 145.

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas azas kekeluargaan.[7]

Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya mempunyai beberapa usaha (simpan pinjam, penyedia bahan baku/toko, bordir komputer, dan *washing* pencuci kain) yang mana kesemunya dalam menjual jasa dan barang yang dimilikinya masih menggunakan cara tradisional. Seiring perkembangan zaman dengan adanya teknologi internet juga dibantu sistem informasi yang canggih tidak mampu merubah kebiasaan cara memasarkan dan menjual jasa dan barang yang dihasilkan masih tradisional. Keterbatasan kemampuan SDM serta minimnya pengetahuan tentang toko *online* merupakan dasar permasalahan yang tidak bisa membuat Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya untuk mengikuti perkembangan zaman *modern.*

Keuntungan dan manfaat tentang toko *online* masih minim diketahui oleh koperasi, padahal tidak sedikit dunia maya merupakan tempat yang paling bagus dan murah untuk mengenalkan produk yang dihasilkan oleh Koperasi untuk promosi dan bertransaksi dengan konsumen yang lebih luas, tidak hanya masyarakat Kudus khususnya (anggota), umumnya masyarakat Indonesia, dan pasar luar Negeri bahkan lintas Benua-pun bisa mengetahui. Toko *online* menyajikan beberapa aplikasi yang bisa digunakan untuk bertransaksi diantaranya lewat *Facebook, BB, WA, Instagram, dan Twitter* kesemuanya disajikan secara gratis dan cuma-cuma. Aplikasinya pun mudah didapat tinggal *download* lewat *playstore* kemudian pilih aplikasinya lalu pilih dan mulai *download* maka akan terpasang dengan sendirinya. Diantara aplikasi yang disajikan di media *online* seperti yang dijelaskan di atas KSU Padurenan Jaya Kudus lebih banyak dan dominan memakai facebook dalam mengiklankan atau mengenalkan produk yang ditawarkan ke media sosial, promosi juga sering ditampilkan diberandanya, kenapa demikian facebook adalah media online yang paling banyak pengunjungnya mudah menjalankannya dan banyak manfaatnya. Pengunujungnya mulai dari anak-anak, remaja, dewasa bahkan

[7] Junaidi Abdullah, Iqthishadia *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam*, Edisi II, Vol. 1, Januari-Juni 2007, hlm. 23.

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

orang tua semuanya mempunyai facebook. Alasan lain mudah menjalankannya karena dalam setiap kita membuat status di *facebook.*

Signifikasi/arti penting peneliti melakukan penelitian dengan judul analisis sistem penjualan produk berbasis *online* untuk meningkatkan usaha Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus adalah membantu perusahaan menyelesaikan permasalahan yang mengakibatkan minimnya keuntungan yang didapat Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus selama melakukan kegiatan bisnis, dengan harapan setelah menemukan jalan keluar perusahaan mampu bekerja secara optimal dan mampu meningkatkan keuntungan di masa yang akan datang, juga sebagai studi kelayakan penelitian ini diharapkan berguna membantu bagi pihak lain dan memberikan sumbangan pemikiran dan pengetahuan serta dapat dijadikan tambahan bacaan ilmiah kepustakaan dalam rangka meningkatkan ilmu pengetahuan serta bahan refferensi untuk penelitian selanjutnya.

Perbedaan yang mendasar penelitian ini dengan beberapa penelitian terdahulu sudah jelas pada obyek penelitian dan fokus penelitian, yang menjadi obyek lokasi penelitian ini adalah Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus pada beberapa usaha yang dijalankan, yang hanya berfokus pada kajian dasar sistem penjualan produk berbasis *online* untuk meningkatkan usaha. Sedangkan penelitian lainnya berobyek di lain-lain tempat dalam negeri sendiri dengan nama perusahaan yang berbeda-beda pula, yang rata-rata berada di perusahaan berskala besar, untuk menyelesaikan permasalahan penjualan secara tradisionil yang dipengaruhi oleh penggunaan yang efisien dari fasilitas, tenaga kerja, dan peralatan, sehingga menjadi keunikan tersendiri dalam penelitian yang akan saya lakukan dengan berfokus pada kajian dasar sistem penjualan produk berbasis *online.*

Maka berdasarkan fenomena/*gap* di atas, peneliti tertarik dengan menggunakan judul **"Analisis Sistem Penjualan Produk Berbasis *online* Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus ".**

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

B. Penegasan Istilah

Sebelum penulis menguraikan penelitian ini, akan dijelaskan terlebih dahulu tentang istilah-istilah tertentu yang berkaitan dengan judul yang dikemukakan dalam rangka menghindari kesalahpahaman terhadap intsrprestasi judul penelitian ini sebagai berikut :

1. Analisis

   Analisis adalah kegiatan berpikir pada saat mengkaji bagian-bagian komponen-komponen atau elemen-elemen dari suatu totalitas, untuk memahami ciri-ciri masing-masing bagian komponen atau elemen dan kaitan-kaitannya.[8]

2. Sistem Penjualan

   Sistem Penjualan adalah suatu sistem yang saling berhubungan (penjual dengan calon pembeli) melalui prosedur-prosedur serta sarana pendukung untuk menghasilkan sebuah informasi pemesanan dan terjadinya suatu keseriusan dalam bertransaksi.[9]

3. Produk

   Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada sesorang untuk memuaskan atau memenuhi suatu kebutuhan dan keinginan.[10]

4. *Online*

   Online adalah keadaan komputer yang terkoneksi atau terhubung ke jaringan Internet. Sehingga apabila komputer kita *online* maka dapat mengakses *internet/ browsing*, mencari informasi-informasi di internet.[11]

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

---

[8] Komarudin Dan Yoke Tjuparmah S. Komarudin, *Kamus Istilah Karya Tulis Iilmiah*, Bumi Aksara,Jakarta,2000, hlm.15.

[9] *Http://Pusatnya-Ilmu.Blogspot.Co.Id/2014/01/Penjelasan-Pengertian-Penjualan-Dan. Html , 21 Desember 2016. 17:56 WIB.*

[10] Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, Rineka Cipta, Jakarta, 2009, hlm. 216

[11] *Http://*WWW.*Temukanpengertian.Com/2013/06/Pengertian-Online-Online-Adalah-Online. Html, 04 November 2016. 14:34 WIB.*

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

1. Bagaimana implementasi sistem penjualan produk berbasis *online* di Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus?
2. Bagaimana cara meningkatkan penjualan produk berbasis *online* pada usaha Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus?
3. Bagaimana kelebihan dan kekurangan memakai sistem penjualan produk berbasis *online* di Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis implementasi sistem penjualan produk berbasis *online* di Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus.
2. Untuk menganalisis cara meningkatkan penjualan produk berbasis *online* pada Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus.
3. Untuk menganalisis kelebihan dan kekurangan memakai sistem dalam penjualan produk berbasis *online* di Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus.

E. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini diharapakan dapat memperoleh hasil yang dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
   a. Bagi Akademis

      Hasil penelitian ini diharapakan dapat memberikan konstribusi pemikiran dalam rangka usaha pengembangan ilmu penegetahuan, khususnya yang berkaitan tentang sistem penjualan produk berbasis *online*.

   b. Bagi peneliti selanjutnya

      Hasil penelitian ini diharapakan dapat menambah wawasan dan pengetahuaan serta menjadi tambahan referensi bagi peneliti selanjutnya, khususnya yang berkaitan tentang sistem penjualan produk berbasis *online*.

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

2. Manfaat Praktis
   a. Bagi perusahaan

      Hasil penelitian ini dapat kiranya digunakan sebagai masukan dan infomasi kepada "Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus" sebagai obyek penelitian, dalam rangka mengembangkan usahanya, di masa yang akan datang.
   b. Bagi masyarakat

      Sebagai informasi kepada masyarakat untuk melakukan aktivitas memilih produk berbasis *online* dengan jeli dan tepat sehingga mendapatkan apa yang diharapkan.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan skripsi atau penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran serta garis-garis besar dari masing-masing bagian atau yang saling berhubungan, sehingga nantinya akan diperoleh penelitian yang sistematis agar pembahasan lebih terarah dan mudah untuk dipahami, adapun secara sistematis penulisan skripsi ini meliputi:

1. Bagian awal

   Bagian muka ini, terdiri dari: halaman judul, halaman nota pembimbing, halaman pengesahan, halaman pernyataan, halaman motto, halaman persembahan, halaman abstraksi, kata pengantar, halaman daftar isi, dan daftar tabel, dan daftar gambar.
2. Bagian isi, meliputi:

   Pada bagian ini memuat garis besar yang terdiri dari lima bab, antara bab I dengan bab lainnya saling terkait karena merupakan satu kesatuan yang utuh, kelima bab itu adalah sebagai berikut:

   BAB I : PENDAHULUAN

   Bab ini meliputi latar belakang, penegasaan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan skripsi.

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang landasan teori dasar dari judul penelitian, dan penelitian terdahulu, kerangka berfikir.

BAB III: METODE PENELITIAN

Berupa jenis penelitian dan pendekatan penelitian, fokus penelitian, subyek penelitian, instrumen penelitian, tehnik pengumpulan data, tehnik pemeriksaan keabsahan data, analisis data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum obyek penelitian, hasil penelitian.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan, saran-saran, keterbatasan penelitian dan penutup.

3. Bagian akhir

Dalam bagian ini berisi tentang daftar pustaka, daftar riwayat pendidikan, dan lampiran-lampiran.

http://eprints.stainkudus.ac.id