

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai negara agraris, membutuhkan produk hortikultura seperti sayur dan buah yang cukup tinggi. Apalagi, tingkat konsumsi sayuran dan buah masyarakat Indonesia terus meningkat. Hal itu disebabkan karena buah dan sayur memiliki banyak sekali manfaat. Kandungan didalam buah dan sayur yang beragam seperti vitamin dan mineral yang tinggi, kemudian serat yang tinggi akan melancarkan pencernaan, mampu menurunkan obesitas serta bisa menurunkan kadar kolesterol yang cukup tinggi, tekanan darah yang lebih stabil bahkan mampu mencegah terjadinya penyakit kanker. Agar kebutuhan pasar dapat terpenuhi maka harus diimbangi dengan produktifitas tanaman yang tinggi sehingga, ketersediaan benih unggul sangat dibutuhkan. Kebutuhan akan benih unggul tanaman hortikultura cukup tinggi. Hal itu disebabkan karena sebagian besar hasil dari tanaman hortikultura merupakan pemasok kebutuhan pangan masyarakat yaitu sayur-sayuran dan buah-buahan. Salah satu produsen benih tanaman hortikultura yaitu CV Enno and Co Seed.

CV Enno and Co Seed adalah perusahaan yang memproduksi benih-benih tanaman hortikultura yang berada di kabupaten Jember. Benih yang diproduksi adalah benih sayur-sayuran dan buah-buahan contohnya seperti cabai, pare, terong, dan ketimun. Benih yang diproduksi dikirim pada distributor untuk kemudian dipasarkan. Sehingga CV Enno and Co Seed masih memerlukan pihak kedua dalam memasarkan produknya, karena distributor mempunyai pengaruh yang cukup besar dalam pemasaran dan penjualan yang tentunya juga memiliki nilai transaksi tinggi. Akan tetapi konsumen yang ingin mendapatkan produk langsung dari produsen yaitu CV Enno and Co Seed masih kesulitan untuk mendapatkan produk yang mereka butuhkan karena belum tersedianya toko yang khusus menjual produk-produk yang dihasilkan, padahal pembelian secara langsung juga dapat menambah pemasukan perusahaan. Sehingga untuk dapat mencakup kebutuhan semua pembeli baik distributor maupun konsumen, perlu

adanya dua jenis transaksi yaitu produsen kepada distributor dan produsen kepada konsumen, yang tentunya memiliki mekanisme transaksi yang berbeda. Perbedaan transaksi penjualan tersebut dimaksudkan agar perusahaan tetap dapat mengirim produknya kepada distributor, tetapi perusahaan juga dapat menjual langsung kepada konsumen secara beriringan. Selain itu proses pemesanan yang dilakukan masih melalui panggilan telfon maupun pesan singkat sehingga masih harus mencatat pada kertas sehingga data tersebut masih mudah hilang, sedangkan nilai transaksi yang ada terus meningkat.

Oleh karena itu untuk mengatasi masalah di CV Enno and Co Seed dibutuhkan sistem informasi penjualan yang berbasis website sehingga perusahaan dapat melakukan dua mekanisme transaksi penjualan yaitu transaksi yang dilakukan dengan distributor maupun dengan konsumen secara langsung. Selain itu juga untuk memudahkan dalam kegiatan transaksi tanpa proses pencatatan secara manual. Di samping itu website *E-Commerce* ini juga diharapkan dapat menarik distributor baru untuk dapat bekerja sama, yang tentunya sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan suatu permasalahan sebagai berikut:

- a. Bagaimana cara membedakan antara distributor dengan konsumen?
- b. Bagaimana mengatur sistem agar dapat melakukan transaksi penjualan kepada distributor dan konsumen dengan mekanisme yang berbeda?
- c. Bagaimana membuat sistem informasi penjualan agar dapat melakukan pecatatan transaksi penjualan perusahaan?

1.3 Batasan Masalah

Agar masalah yang ditinjau lebih terarah dan mencapai sasaran, maka dibuat batasan dari perumusan masalah di atas, diantaranya sebagai berikut:

- a. Produk yang dijual adalah produk yang di hasilkan oleh CV Enno and Co Seed.

- b. Sistem pembayaran melalui transfer bank.
- c. Terdapat dua mekanisme transaksi penjualan yang disesuaikan dengan jenis pembeli yaitu distributor dan konsumen secara langsung.
- d. Distributor yang dapat melakukan transaksi hanya yang sudah terdaftar, jika belum maka harus mendaftar terlebih dahulu dengan cara menghubungi perusahaan kemudian mendapat persetujuan dari perusahaan.

1.4 Tujuan

Sesuai dengan perumusan masalah yang telah dijelaskan, tujuan yang ingin dicapai adalah membangun sebuah *website e-commerce* yang dapat membantu CV Enno and Co Seed dalam menjual dan memasarkan produknya secara *online*.

1.5 Manfaat

Adapun manfaat sistem informasi penjualan benih unggul CV Enno and Co Seed berbasis web adalah sebagai berikut:

1.5.1 Perusahaan

- a. Perluasan jangkauan pelanggan CV Enno and Co Seed.
- b. Dapat menjual produknya kepada distributor maupun konsumen langsung.
- c. Meningkatkan pendapatan pihak CV Enno and Co Seed.

1.5.2 Distributor

- a. Mempermudah dalam proses transaksi.
- b. Dapat memperoleh informasi harga terbaru produk CV Enno and Co Seed.

1.5.3 Konsumen

- a. Mempermudah konsumen dalam mendapatkan informasi perusahaan dan produk yang ditawarkan.
- b. Mempermudah dalam proses transaksi.