

## **BAB 1 PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Penjualan merupakan pembelian sesuatu (barang atau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan juga merupakan suatu sumber pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh perusahaan. Di Indonesia banyak perusahaan manufaktur yang belum dapat memanfaatkan teknologi secara maksimal.

GT STEEL merupakan perusahaan manufaktur yang berdiri sejak tanggal 8 agustus 1997 di Denpasar Bali. Selain memproduksi barang, perusahaan ini memasarkan produknya sendiri dengan sistem *Pre-Order* (PO). Pada tanggal 08 agustus 2006 mendirikan cabang di Jember dan menjadi pabrik pusat yang memproduksi barang perlengkapan dapur dan restoran. Usaha yang bergerak pada produksi perlengkapan barang-barang dapur dari hotel, restaurant, cafe dan lain-lain ini sudah memiliki pelanggan dari dalam kota, luar kota, luar pulau bahkan sampai ke luar negeri. Hanya saja perusahaan yang telah berdiri selama 16 tahun masih tidak memasarkan produknya secara *online*.

Dari hasil wawancara, GT.STEEL memiliki permasalahan yakni belum melakukan promosi secara *online* sehingga pelanggan-pelanggan dari perusahaan ini hanya orang-orang tertentu saja yang sudah dikenal atau melalui teman dari orang yang sudah dikenal. Selain itu pencatatan dan pengontrolan data pemesanan yang diperlukan kurang efektif dan efisien, karena data tidak terpusat dan dilakukan secara manual. Oleh karena itu GT STEEL membutuhkan sistem yang dapat membantu menyelesaikan permasalahannya.

Solusi yang diajukan untuk membantu mengembangkan dan menyelesaikan permasalahan GT STEEL yaitu *E-commerce*. *E-commerce* merupakan suatu kontak transaksi perdagangan antara penjual dan pembeli dengan menggunakan media internet. Berdasarkan latar belakang di atas maka

penulis mengambil judul tugas akhir “Pembuatan *Website E-commerce* GT STEEL”

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan beberapa pokok permasalahan sebagai berikut :

1. GT.STEEL belum memiliki *website* yang dapat memasarkan produk-produk GT STEEL
2. Perusahaan mengalami kesulitan dalam pencatatan dan pengontrolan data pemesanan.
3. Bagaimana membuat desain/ rancangan *website e-commerce* GT STEEL
4. Bagaimana membuat program aplikasi berbasis web tentang penjualan dengan bahasa pemrograman php

## 1.3 Tujuan dan Manfaat

### 1.3.1 Tujuan

Tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan tugas akhir ini adalah:

- a. Membuat *website e-commerce* dengan tampilan desain yang menarik.
- b. Membuat *website e-commerce* yang *friendly* dan memudahkan *user* dalam pemakaiannya.
- c. Membangun *website e-commerce* yang mampu menjadi sarana pemesanan dan pemasaran dengan metode SEO.
- d. Membuat *website e-commerce* dengan halaman administrator yang lengkap dan memudahkan administrator dalam mengelola konten *website*.

### 1.3.2 Manfaat

#### 1. Bagi Penulis

- a. Sebagai bekal dan kesempatan untuk memanfaatkan teori yang telah diterima di bangku kuliah.

- b. Memberikan pembelajaran tentang bagaimana membuat *e-commerce* yang menarik.
  - c. Memberikan kontribusi kepada karya anak bangsa dalam hal pembuat *website e-commerce*.
2. Manfaat bagi lembaga Politeknik Negeri Jember adalah :
- a. Dapat dijadikan sebagai contoh wawasan ilmu pengetahuan.
  - b. Membuktikan bahwa mahasiswa politeknik mampu membangun *website e-commerce* yang sesuai dengan standart
3. Bagi pengguna perusahaan GT STEEL adalah :
- a. Memberikan kemudahan pada pengelola perusahaan GT STEEL, agar dapat memasarkan produknya kepada masyarakat yang lebih luas.