

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa dan penjualan *Information Technology* khususnya perdagangan komputer saat ini sangatlah banyak, sehingga persaingan maupun kompetisi antar pelaku bisnis sangat ketat, maka dari itu perusahaan harus mampu menciptakan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan pelayanan, penjualan serta hasil atau keuntungan yang maksimal. Komputer yang pada awalnya hanya digunakan oleh pembisnis saja, sekarang sudah menjadi *trend* oleh semua kalangan masyarakat. Menurut Wakil Ketua Komite Tetap Informatika, Perdagangan dan Industri Indonesia, Hidayat Tjokrodjojo mengatakan bahwa industri komputer tanah air setiap tahunnya terus mengalami peningkatan. Diperkirakan pertumbuhannya mencapai 20 sampai 25 persen per tahun.

Pemasaran adalah ujung tombak keberhasilan suatu bisnis. Artinya, aspek pemasaran merupakan salah satu faktor penting yang menjamin kelangsungan hidup suatu perusahaan. Strategi pemasaran merupakan salah satu awal dalam rangka mengenalkan produk kepada konsumen dan ini akan menjadi sangat penting karena berkaitan dengan keuntungan-keuntungan yang akan diperoleh perusahaan. Pada zaman yang serba *online*, maka paradigma pemasaran melalui media *online* harus benar-benar di ketahui oleh para pelaku usaha.

Pemasaran internet adalah salah satu cara yang banyak digunakan oleh lembaga bisnis Perseorangan, Usaha Kecil Menengah, ataupun Perusahaan dalam rangka memasarkan produk yang dihasilkan, untuk kemudian bisa dikenal oleh masyarakat luas pengguna internet. Tidak hanya dikenalkan melalui media internet, tetapi lebih kepada penjualan yang nyata. Sehingga dibutuhkan sebuah media *website* yang bisa memberikan informasi tentang apa saja yang berkaitan dengan produk yang sedang di pasarkan.

Portal IT Komputer adalah sebuah toko yang menjual komputer jenis *PC (Personal Computer)*, Laptop beserta aksesorisnya, dan juga melayani jasa *service* untuk semua jenis komputer. Toko ini berada di Jalan Ahmad Yani No. 278, Banjarsari, tepatnya disebelah barat terminal Tirtonadi, Surakarta. Karena belum memiliki media pemasaran secara *online*, maka penulis ingin merancang sebuah *website* yang akan digunakan sebagai media informasi dan pemasaran secara *online* dengan menggunakan aplikasi *Macromedia Dreamweaver* serta aplikasi *Content Management System Joomla* berbasis *tag HTML* dan *PHP My Sql*.

Karena dengan memiliki *web promotion* tersebut maka pihak “Portal IT Komputer” akan menjadi lebih mudah dalam melakukan upaya promosi, distribusi, transaksi dan pertukaran informasi yang dapat meningkatkan kepuasan *customer* baik individu maupun organisasi serta mampu meningkatkan omset penjualan untuk mencapai keuntungan yang maksimal.

## 1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang yang tertulis diatas, maka dapat diambil sebuah perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana cara membuat *web promotion* yang aplikatif sebagai media informasi dan penjualan produk secara *online* kepada konsumen
2. Bagaimana cara menerapkan strategi promosi yang tepat di media internet dengan menggunakan sebuah *website*.

## 1.3 Batasan Masalah

Agar permasalahan tersebut bisa terselesaikan dengan baik, serta mengarah pada maksud dan tujuan penulisan, maka batasan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan dan pengelompokan data penjualan produk di toko “Portal IT Komputer” secara *online*
2. Penggunaan sistem *online marketing* berbasis *website* dengan menggunakan aplikasi *Macromedia Dreamweaver* dan *Content Management System Joomla*.

## 1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penulisan penelitian yang ingin dicapai dari pembuatan *website* pemasaran di toko “Portal IT Komputer” adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan *website* sebagai sarana promosi dan penjualan secara *online*
2. Sebagai media transaksi dan komunikasi toko “Portal IT Komputer” dengan pihak *customer*.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pihak Peneliti

Menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman tentang bagaimana cara membuat suatu *website e-commerce* dibidang pemasaran

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat memberikan informasi kepada semua lapisan masyarakat mengenai penjualan produk di toko “Portal IT Komputer”

3. Bagi Pemilik Toko

Sebagai sarana pendukung dalam memberikan informasi, komunikasi dan promosi kepada para *customer*.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Penyusunan Tugas Akhir ini terbagi dalam beberapa bab, agar dapat terarah dengan baik dan mudah dipahami, maka Tugas Akhir ini dikerjakan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Pada bab ini akan dibahas mengenai landasan teori atau konsep dasar serta metode yang mendukung dalam penyusunan Tugas Akhir, seperti pengertian pemasaran, pembuatan *website* dengan aplikasi *Macromedia Dreamweaver* dan *Content Management System Joomla*, pengertian *e-commerce*, pengertian basis data dan teknologi informasi, *DFD (Data Flow Diagram)*, *Context Diagram*, Dekomposisi Proses, *Entity Relational Diagram* serta berbagai teori lain yang berhubungan dengan pembahasan dan penyelesaian tugas akhir.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini berisi tentang obyek penelitian, tata cara penelitian, jenis data yang diperlukan, metode pengumpulan data, metode analisis data dan kerangka pemecahan masalah.

#### **BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan keseluruhan proses observasi, gambaran umum obyek penelitian, hasil analisis dan pembahasan, serta pembahasan hasil analisis pengolahan data yang telah dilakukan.

#### **BAB V PENUTUP**

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran, yaitu memaparkan semua hal yang dilakukan pada saat penelitian, terutama hasil dari pengolahan data yang sudah diperoleh dan diolah, juga rekomendasi mengenai kemungkinan dilakukannya penelitian secara berkelanjutan sehingga mampu memberikan saran dan solusi yang bermanfaat bagi masyarakat umum.