

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi yang pesat memiliki arti penting berdampak pada kemudahan mendapatkan informasi. Segala informasi secara cepat dan mudah dapat ditemukan[1]. Di era digitalisasi, situs ritel *e-commerce* telah menjadi saluran yang menentukan untuk menjangkau jutaan pelanggan potensial di seluruh dunia. Strategi pemasaran digital dirumuskan oleh tim pemasaran untuk meningkatkan lalu lintas di situs *e-commerce* mereka, sehingga meningkatkan penjualan produk [2].

Salah satu proses bisnis yang sering dilakukan yaitu mekanisme pasar. Mekanisme pasar merupakan interaksi antara permintaan dari konsumen dengan penawaran dari produsen, sehingga dapat menciptakan perpaduan dari kedua pihak. Oleh karena itu, maka perilaku permintaan dan penawaran merupakan konsep dasar dari kegiatan ekonomi yang lebih luas[3].

Bagi perusahaan, hal ini tentunya akan meningkatkan persaingan dan dituntut untuk dapat memberikan pelayanan yang cepat dan akurat kepada pelanggannya. Selain itu perusahaan juga harus mampu menyediakan berbagai produk / jasa yang sesuai dengan keinginan pelanggan[1].

Penetapan harga telah digunakan secara luas sebagai alat yang efektif bagi perusahaan untuk mengontrol permintaan. Penawaran harga akan mempengaruhi kemungkinan pelanggan menerima harga dan mengkonfirmasi pesanan[4]. Selain produk yang beragam, perusahaan juga harus memiliki kemampuan untuk melakukan penghitungan harga yang cepat dan akurat[1].

Proses *Request For Quotation* (RFQ) *business-to-business* (B2B) tradisional mensyaratkan spesifikasi pesanan oleh pembeli. Spesifikasi ini termasuk, jenis produk atau layanan, kualitas dan kuantitas yang diminta, syarat pengiriman, dan syarat pembayaran[2].

Pada mekanisme pasar yang dilakukan oleh PT Glous Tech Info yaitu untuk proses pemasaran melalui website sehingga pelanggan dapat melakukan pemesanan melalui website. Selain itu, pelanggan dapat melakukan permintaan penawaran harga kepada sales. Proses pembuatan penawaran harga yang dilakukan oleh sales masih manual menggunakan Microsoft excel yang kemudian disimpan dalam bentuk .pdf dan dikirim melalui *email* pelanggan. Begitu juga dengan data dan laporan penawaran harga yang sudah dikirimkan kepada pelanggan disimpan dalam bentuk Microsoft Excel. Sehingga proses ini kurang efektif dalam memantau proses penawaran harga seperti pencatatan histori dari penawaran-penawaran tersebut.

Dari uraian diatas, salah satu cara mengatasi permasalahannya yaitu dengan merancang sistem penawaran harga berbasis website. Penawaran harga berbasis website agar mudah diakses oleh sales kapanpun dan dimanapun selama ada koneksi internet tanpa memasang aplikasi pada mobile masing-masing sales.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, dapat diidentifikasi permasalahan pada PT Glous Tech Info yaitu :

1. Bagaimana merancang sistem penawaran harga?
2. Bagaimana merancang sistem pelaporan penawaran harga?
3. Bagaimana merancang sistem management penawaran harga?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan dari percangan sistem penawaran harga yaitu sebagai berikut :

1. Dapat menghasilkan rancangan sistem penawaran harga
2. Dapat menghasilkan rancangan laporan yang tepat dan akurat dengan waktu yang efisien.
3. Untuk memudahkan sales dalam memanage penawaran harga hingga mendapatkan *Purchase Order* (PO) dari pelanggan.

1.4 Manfaat Tugas Akhir

Adapun Manfaat tugas akhir ini diantaranya sebagai berikut :

1. Memudahkan sales dalam membuat, mengubah, dan memanage penawaran harga yang dikirimkan kepada pelanggan.
2. Memudahkan sales dalam pelaporan penawaran harga kepada manager.
3. Memudahkan manager dalam memantau perkembangan penjualan sales.

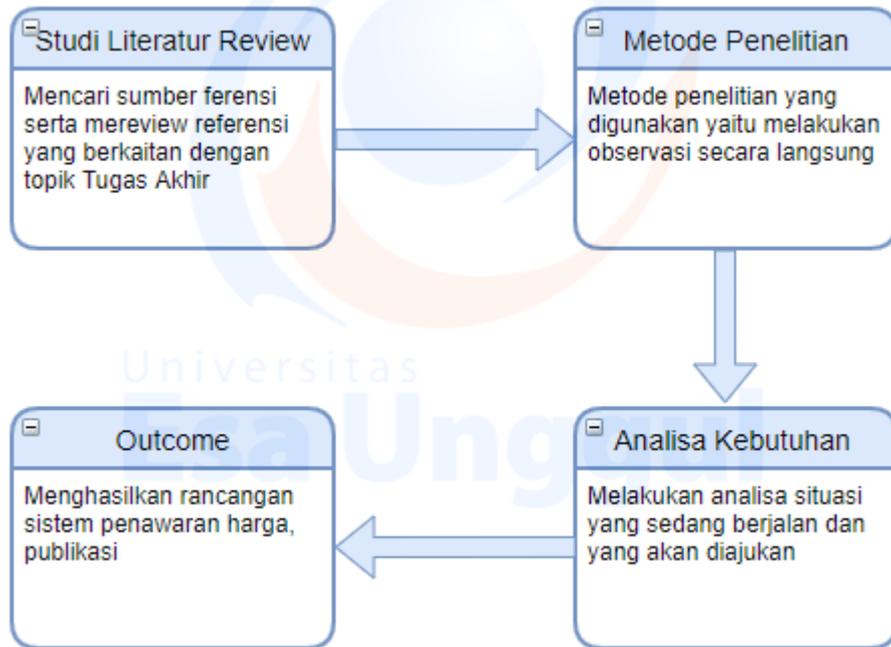
1.5 Lingkup Tugas Akhir

Ruang lingkup dalam perancangan sistem penawaran harga sebagai berikut :

1. Perancangan sistem berbasis website agar lebih mudah diakses oleh sales maupun manager dimanapun tanpa perlu menginstall aplikasi mobile.
2. Metode perancangan sistem menggunakan metode waterfall
3. Proses perancangan sistem menggunakan UML (*Unified Modeling Language*)

1.6 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir pada tugas akhir ini sebagai berikut :



Gambar 1.1 Kerangka Berpikir

1.7 Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Berikut sistematika penulisan yang disusun dalam pembuatan laporan ini, sebagai berikut :

BAB 1 PENDAHULUAN

Pada bab ini dijelaskan mengenai hal-hal yang terdiri dari latar belakang, identifikasi masalah, tujuan tugas akhir, manfaat tugas akhir, lingkup tugas akhir, kerangka berpikir serta sistematika penulisan tugas akhir.

BAB 2 LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi tentang teori-teori yang berhubungan topik tugas akhir.

BAB 3 METODE

Pada bab ini berisi tentang rencana penelitian, obyek penelitian, populasi dan sampel apabila diperlukan, definisi operasional variable apabila diperlukan serta teknik pengumpulan data dalam tugas akhir.

BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang pembahasan hasil penelitian dan analisis data yang digunakan dalam perancangan sistem.

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan atas penelitian yang sudah dilakukan dan saran yang membangun untuk penelitian selanjutnya.