

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi pada saat ini, orang-orang sudah tidak awam lagi dengan internet. Dengan adanya internet, mereka dapat mengakses apapun yang mereka inginkan dimanapun dan kapanpun. Media yang dapat diakses melalui internet adalah website. Website merupakan suatu wadah informasi yang memberikan kemudahan bagi user untuk menjelajahi internet. Pada saat ini banyak individu yang menggunakan website bukan hanya sekedar mencari informasi saja, melainkan sebagai lahan promosi, penjualan dan aktivitas lainnya yang dapat membuka peluang untuk bisnis. Selain itu website juga dapat mengoptimalkan penggunaan komputer, sehingga dapat meminimalkan resiko kehilangan data. (Nurul Azwanti, 2017).

Saat ini *internet* menjadi media komunikasi termurah dan mempunyai jangkauan penerimaan yang luas dan tanpa batas. *Internet* juga dapat dipakai dalam proses jual beli, jasa dan sumber informasi yang lengkap secara *online*, atau yang lebih dikenal dengan nama *e-commerce*. Dengan keunggulan *internet* yang dapat digunakan tanpa batas waktu, mudah diakses dan biaya yang murah serta kemudahan lainnya, membuat semakin banyak pemilik usaha yang ikut ke dalam bisnis *e-commerce*, karena dengan adanya sistem penjualan secara *online* ini, selain meningkatkan produktifitas usaha juga membantu memudahkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan. (Sagita dan Sugiarto, 2016)

Web merupakan halaman-halaman pada internet yang berisi sumber informasi yang didalamnya terdapat pengetahuan yang bermanfaat bagi para pembacanya. Seiring berkembangnya teknologi yang semakin canggih, web di jadikan sebagai suatu sarana dalam melakukan proses penjualan seperti menampilkan gambar-gambar barang yang di pasarkan dalam web dengan sedemikian menarik minat pembelinya. Sehingga pemanfaatan web sekarang selain berisi sumber informasi juga dapat di jadikan sebagai media sistem informasi penjualan (Leni Kardila Deti, Herry Mulyono 2017).

Showroom daya motor pangkalan merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor, yang terletak di Jl. Lintas Sumbar-Riau. Adapun jenis-jenis sepeda motor yang dijual seperti ; yamaha, honda, suzuki, dll. Toko ini masih memerlukan perluasan dalm bisnis penjualan produk-produk sepeda motor yang disediakan. Seiring berkembangnya teknologi sekarang showroom daya motor pangkalan sudah mulai berpindah dari proses manual ke dalam proses online yaitu dengan penjualan dan pemesanan sepeda motor berbasis web.

Bedasarkan uraian di atas penulis mencoba merancang sebuah aplikasi penjualan motor berbasis web. Maka penulis tertarik untuk mengajukan sebuah topik penelitian dengan judul :

“RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN MOTOR PADA SHOWROOM DAYA MOTOR PANGKALAN BERBASISKAN WEB MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas untuk mengatasi masalah dibidang penjualan motor, untuk itu dirancang sebuah sistem yang dapat mempermudah pekerjaan pihak Showroom Daya Motor dalam pemasaran produk dan lebih efisien waktu dalam proses transaksi penjualan motor, sehingga proses transaksi dan promosi dapat dilakukan secara online. maka penulis dapat merumuskan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Showroom Daya Motor Pangkalan. Rumusan masalah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang Web sebagai media penjualan dan pemesanan pada Showroom Daya Motor Pangkalan sehingga mempermudah Showroom Daya Motor Pakalan dalam proses transaksi penjualan motor ?
2. Bagaimana sistem penjualan dan pemesanan pada Showroom Daya Motor Pangkalan dapat dengan mudah diakses oleh pelanggan, sehingga pihak Showroom Daya Motor Pangkalan dengan mudah memasarkan produk motor yang dijual?
3. Apakah sistem penjualan dan pemesanan yang akan digunakan pada Showroom Daya Motor Pangkalan dapat mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi?

1.3 Batasan Masalah

Agar tidak melebarnya masalah yang di teliti maka penulis dapat menyimpulkan batasan masalah yaitu sebagai berikut :

1. Sistem yang dibuat hanya untuk menjual produk yang ditawarkan oleh Showroom Daya Motor Pangkalan.

2. Penjualan barang mencakup pemesanan barang secara online dan laporan penjualan barang dengan menggunakan Web.
3. Pembelian barang mencakup laporan persediaan barang yang akan ditampilkan menggunakan program PHP untuk Web dan database MySQL.

1.4 Hipotesa

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap masalah yang masih bersifat praduga karena masih harus dibuktikan kebenarannya. Berdasarkan rumusan masalah di atas maka dapat dikemukakan hipotesa sebagai berikut :

1. Penulis akan merancang sebuah Web penjualan dan pemesanan pada Showroom Daya Motor Pangkalan dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan MySQL.
2. Dengan adanya Web sebagai media penjualan dan pemesanan diharapkan dapat mempermudah pelanggan Showroom Daya Motor Pangkalan dalam mendapatkan informasi yang cepat dan akurat.
3. Dengan adanya Web khusus pada Showroom Daya Motor Pangkalan, diharapkan pelanggan dapat melakukan transaksi dengan mudah tanpa mendatangi showroom secara langsung.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan rumusan kalimat yang menunjukkan adanya hasil sesuatu yang diperoleh setelah penelitian selesai, sesuatu yang akan dicapai atau dituju dalam sebuah penelitian. Berdasarkan rumusan masalah yang telah

disebutkan sebelumnya, maka dapat dikemukakan tujuan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Agar dapat memberikan informasi tentang penjualan dan dapat diakses kapan saja dimana saja.
2. Agar dapat meningkatkan promosi dan penjualan produk sepeda motor secara online pada Showroom Daya Motor Pangkalan.
3. Agar dapat mempermudah dalam melakukan pemesanan sepeda motor tanpa harus datang langsung ke Showroom Daya Motor Pangkalan.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian merupakan dampak dari pencapaiannya tujuan. seandainya dalam penelitian, tujuan dapat tercapai dan rumusan masalah dapat dipecahkan secara tepat dan akurat. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat melakukan penelitian dan ikut berpartisipasi dalam pengguna dan pengembangan teknologi komputerisasi.
2. Meningkatkan mutu dan kualitas kinerja dari perusahaan.
3. Dapat melakukan pemesanan dan promosi produk secara efisien dan akurat serta lebih mempersingkat waktu kerja dengan sistem yang telah dirancang.

1.7 Profile Showroom Daya Motor

Showroom Daya Motor Pangkalan merupakan dealer dan bengkel resmi honda, yang terletak di Jl. Lintas Sumbar-Riau. Showroom ini berdiri dari tahun 2006. Showroom ini melayani berbagai macam service motor dan penjualan sepeda

motor. Showroom Daya Motor Pangkalan terletak di daerah yang strategis karena di sepanjang Jl.Lintas Sumbar-Riau merupakan salah satu daerah yang digunakan pengusaha untuk membuka showroom motor sehingga konsumen telah mengetahui bahwa di kawasan tersebut merupakan salah satu pusat penjualan sepeda motor dan service motor.

Sebelum showroom ini berdiri, Bapak Firman memulai usahanya melalui kerja sama dengan showroom lain menggunakan sistem bagi hasil. Karena usaha jual beli motor semakin berkembang di kota Pangkalan maka Bapak Firman memutuskan untuk membuka showroom sendiri. Pada awalnya, showroom ini mempunyai 5 pegawai dan hanya menjual 20 Motor. Dalam kurun waktu tiga tahun (2006-2008), terjadi banyak perubahan di Daya Motor Pangkalan sendiri sebagai showroom yang terus bertumbuh dengan cepat sejalan dengan kemajuan jaman.

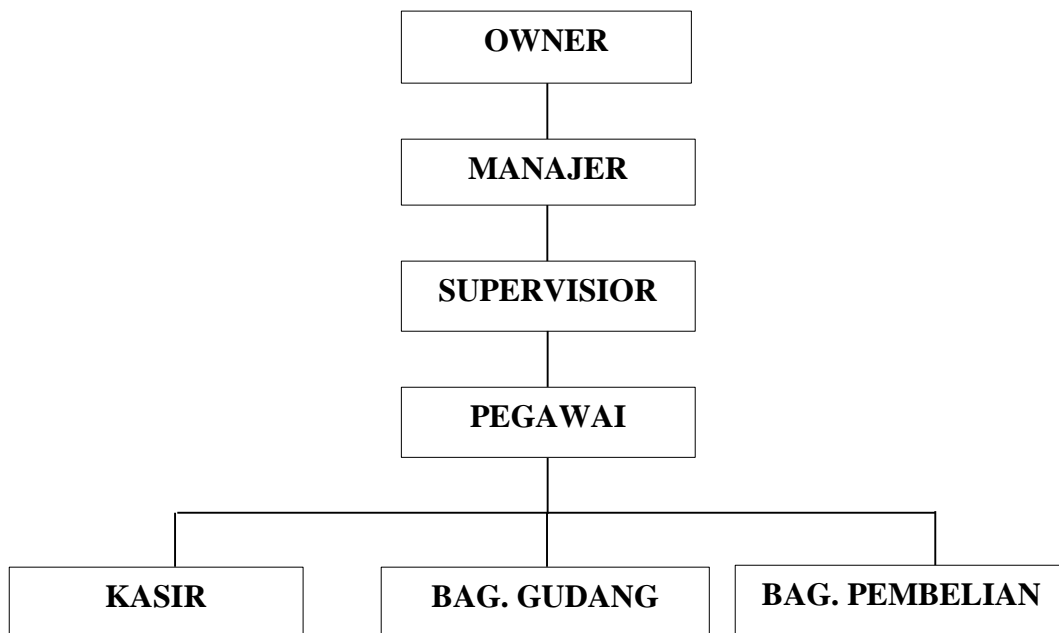
Dalam menghadapi tantangan jaman yang semakin sengit, showroom ini perlu untuk mengembangkan usahanya dalam rangka penguatan skala bisnisnya. Maka pada tahun 2008, salah satu yang difokuskan adalah usaha jual beli sepeda motor dengan cara cash dan kredit. Sehingga hal ingin menarik daya minat konsumen yang ingin memiliki sepeda motor, tanpa harus membeli secara cash, namun juga dapat dilakukan pembayaran secara kredit.

1.7.1 Struktur Organisasi Showroom Daya Motor Pangkalan

Sebuah Organisasi atau perusahaan harus mempunyai suatu struktur organisasi yang digunakan untuk memudahkan pengkoordinasian dan penyatuan usaha, untuk menunjukkan kerangka-kerangka hubungan di antara fungsi, bagian-bagian maupun tugas dan wewenang serta tanggung jawab.

Berikut struktur organisasi pada Showroom Daya Motor Pangkalan dapat kita lihat pada Gambar 1.1 :

STRUKTUR ORGANISASI
SHOWROOM DAYA MOTOR PANGKALAN



Sumber : Showroom Daya Motor Pangkalan

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Showroom Daya Motor Pangkalan

1.7.2 Tugas dan Wewenang Bagian

1. Owner

Pemilik proyek atau owner adalah seseorang atau instansi yang memiliki proyek atau pekerjaan dan memberikanya kepada pihak lain yang mampu melaksanakanya sesuai dengan perjanjian kontrak kerja.

Tugasnya :

- a. Menentukan tujuan yang ingin di capai
- b. Memimpin perusahaan secara keseluruhan

- c. Menentukan langkah-langkah dalam pengambilan keputusan
- d. Mengawasi penjualan
- e. Mengkoordinasi pegawai yang bertugas
- f. Menerima laporan pertanggung jawaban dari seluruh aktivitas di Showroom Daya Motor Pangkalan.

2. Manajer

Manajer adalah seorang anggota organisasi yang bertugas mengarahkan, memadukan, mengawasi dan mengkoordinasikan pekerjaan-pekerjaan yang dilakukan oleh anggota organisasi yang lain. Para manajer ini bekerja dalam sebuah organisasi.

Tugasnya :

- a. Mengontrol pemasukan dan pengeluaran keuangan perusahaan
- b. Menyusun hasil usaha dalam satu periode tertentu
- c. Memperhitungkan dan membayar seluruh kewajiban keuangan perusahaan kepada pemerintah seperti pajak
- d. Mengawasi dan mengontrol laporan pembukuan

3. Kasir

Kasir adalah seseorang yang mengurus dan menyimpan hasil pembayaran terutama uang, dan memasukkannya ke dalam mesin kasir.

Tugasnya :

- a. Menerima nota dari pembeli secara langsung
- b. Menghitung dan menerima pembayaran dari pembeli
- c. Memberikan nota yang sudah di bayar kepada pembeli

d. Membuat laporan keuanganke pada owner

4. Pegawai

Pegawai adalah Orang pribadi yang bekerja pada pemberi kerja, berdasarkan perjanjian atau kesepakatan kerja baik secara tertulis maupun tidak tertulis

Tugasnya :

- a. Melayani pembeli secara professional
- b. Menerima pembelian barang
- c. Membuatkan nota pembelian
- d. Bertanggung jawab terhadap kerapihan dan kebersihan tempat penjualan
- e. Mengetahui barang yang dijual
- f. Bersikap sopan, ramah,dan siap sedia

5. Bag. Gudang

Bagian Gudang bagian yang bertanggungjawab menerima, menyimpan dan mendistribusikan material produksi. Dalam proses penerimaan barang bagian gudang bersama dengan Bagian pengendali mutu dan PPC Supply berfungsi sebagai bagian penerimaan.

Tugasnya:

- a. Menerima barang dari supplier yang sebelumnya sudah di pesan oleh bagian pembelian, mengecek barang yang diterima apakah layak diterima atau dikembalikan.

b. Menyusun setiap barang digudang, mengirim barang konsumen sesuai dengan faktur yang dibuat bagian penjualan

6. Bag. Pembelian

Melaksanakan market survey untuk memonitor harga, dengan melaksanakan market survey maka bagian pembelian akan lebih tepat dalam tawar menawar ketika membeli barang.

Tugasnya:

Membeli alat-alat atau barang sebagai stock penyediaan dagangan yang ingin dijual, menyeleksi penawaran harga dari supplier serta membuat purchase order.