

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi dibidang informasi mendorong setiap usaha untuk tetap mengikuti perkembangannya, terutama berkenaan dengan perkembangan teknologi informasi yang ada hubungannya dengan kegiatan usaha tersebut. Untuk dapat bersaing usaha tersebut harus mempunyai suatu kekuatan seperti harga jual yang bersaing, ketersediaan barang, promosi dan lain-lain, agar dapat bersaing dan mengejar keuntungan yang besar salah satu cara yang digunakan yaitu dengan memanfaatkan sistem informasi, karena sistem informasi merupakan alat bantu yang sangat bermanfaat dalam proses kegiatan usaha, termasuk proses penyediaan informasi pemesanan. Sistem informasi pemesanan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai pemesanan.

Toko AA Florist merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang pemesanan berbagai macam jenis karangan bunga. Dalam pemesanan dan pemasaran pada saat ini belum memanfaatkan website sebagai media promosi dan pemesanan secara online. Sistem yang berjalan saat ini dalam melakukan pemesanan pada Toko AA Florist masih mengandalkan media interaksi dengan konsumen secara langsung dan masih berpusat kepada lokasi tertentu dan belum

bisa menjangkau berbagai daerah karena belum mempunyai media promosi yang dapat mencakup pasar yang luas. Dari sisi lain terkadang tidak adanya sistem rekomendasi barang dari karyawan terhadap calon pemesan, hal ini mengakibatkan hilangnya peluang untuk mendapatkan keuntungan karena bisa saja konsumen membeli pada Toko lain. Hal tersebut menyebabkan ketidakpuasan konsumen terhadap layanan dan berdampak terhadap adanya indikasi omset pemesanan yang menurun.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka dalam penelitian ini akan dibangun sebuah sistem pemesanan dengan menerapkan teknik upselling yang merupakan teknik pemesanan yang mendorong pelanggan untuk memesan berbagai karangan bunga, upgrade, atau add-ons dalam upaya untuk membuat pemesanan lebih menguntungkan. Jadi inti dari up selling adalah untuk membujuk pelanggan agar memesan lebih dari pada yang dia butuhkan atau niatkan sebelumnya .Dengan menerapkan sistem rekomendasi dari upselling pada Toko AA Florist, diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan mengurangi biaya untuk memperoleh pelanggan (reduce cost), dengan sistem pemesanan yang dapat menjangkau berbagai daerah.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis mengangkat masalah di atas yang berjudul ***“PERANCANGAN PORTAL PEMESANAN KARANGAN BUNGA PADA TOKO AA FLORIST DENGAN MENGGUNAKAN METODE UPSELLING DI DUKUNG BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL”***

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah diatas dapat dirumuskan masalah yang dihadapi,yaitu :

1. Bagaimana mempromosikan pemesanan karangan bunga pada Toko AA Florist dengan cepat dan akurat ?
2. Bagaimana Portal pemesanan karangan bunga pada Toko AA Florist yang dirancang dapat mengolah data dan membuat laporan dengan cepat dan akurat ?
3. Apa metode yang digunakan untuk meningkatkan pemesanan karangan bunga pada Toko AA Florist ?
4. Bagaimana data pemesanan karangan bunga pada Toko AA Florist dapat tersimpan dengan baik dan aman ?

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian skripsi ini terarah dan tujuan dari penulis ini tercapai sesuai diharapkan, maka perlu adanya pembatasan masalah, yaitu :

1. Aplikasi portal pemesanan karangan bunga menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database Mysql.
2. Portal pemesanan ini akan terbatas pada informasi yang diberikan.
3. Ruang lingkup permasalahan hanya memuat tentang transaksi pemesanan.

1.4 Hipotesa

Berdasarkan perumusan masalah di atas maka dapat ditarik hipotesa sebagai berikut :

1. Dengan merancang Portal pemesanan karangan bunga pada toko AA Florist Berbasis Komputerisasi dapat mempromosikan pemesanan karangan bunga kepada pelanggan dengan cepat dan akurat.
2. Dengan menggunakan Bahasa Pemrograman PHP, portal pemesanan karangan bunga pada Toko AA Florist dapat mengolah data dan membuat laporan dengan cepat dan akurat.
3. Dengan menggunakan metode Upselling dapat meningkatkan pemesanan karangan bunga pada toko AA Florist.
4. Dengan menggunakan database MySQL data pemesanan karangan bunga pada toko AA Florist dapat tersimpan baik dan aman.

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Memberikan pelayanan kepada customer berupa fitur-fitur yang tersedia pada Toko AA Florist.
2. Membujuk customer untuk memesan karangan bunga yang lebih mahal dengan menunjukkan portal pemesanan tersebut .
3. Mengaplikasikan perkembangan teknologi dalam merancang portal pemesanan.
4. Menciptakan sebuah terobosan baru pada Toko AA Florist guna meningkatkan pemesanan dan keuntungan.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Costumer

Manfaat bagi costumer adalah tidak perlu untuk turun langsung ke toko tempat pembuatan karangan bunga, dapat melihat lebih banyak model yang ada.

2. Bagi Toko AA Florist

Dengan adanya portal pemesanan ini dapat meningkatkan pemasukan dan keuntungan serta usahanya lebih banyak dikenal oleh masyarakat.

3. Bagi Mahasiswa

Manfaat penelitian ini sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana komputer (S.kom).

1.7 Tinjauan Umum Perusahaan

Tinjauan perusahaan merupakan kegiatan pendekatan dan observasi untuk mengetahui profil perusahaan secara khusus dan mendalam mulai dari sejarah perusahaan hingga visi dan misi pada Toko AA Florist.

1.7.1 Sejarah Singkat Toko AA Florist

AA Florist adalah salah satu toko karangan bunga di Padang. AA Florist didirikan oleh Ibu Dewi Melany Ningsih sejak tahun 2011, bergerak pada pemesanan karangan bunga. Berawal dari niat dan minat untuk menjalankan

usaha kecil dalam dunia usaha serta banyaknya acara pesta yang beliau lihat pada setiap acara dan tempat lainnya. Setelah itu ibu Dewi Melany Ningsih mendapatkan ide untuk membuka sebuah Toko karangan bunga untuk menyalurkan karangan bunga disetiap jambur-jambur dan pesta. Pertama kali hasil pemesanan karangan bunga dipesan oleh saudara dan teman.

Dengan melihat peningkatan pemesanan pada tahun 2011-2012 yang cukup menjanjikan, maka pada tahun 2013 pemilik Toko ini cukup berhasil memasarkan karangan bunganya kepada konsumen. Penjualan karangan bunga ini hanya masih sekitar daerah padang dan jambur-jambur yang berada di padang.

1.7.2 Visi dan Misi

A. Visi Perusahaan

Visi Toko AA Florist adalah diakui dalam pemesanan karangan bunga di daerah padang dengan mengkedepankan kepuasan konsumen dan pelayanan yang baik serta ingin memperluas jaringan pemasaran keseluruhan daerah yang ada di padang.

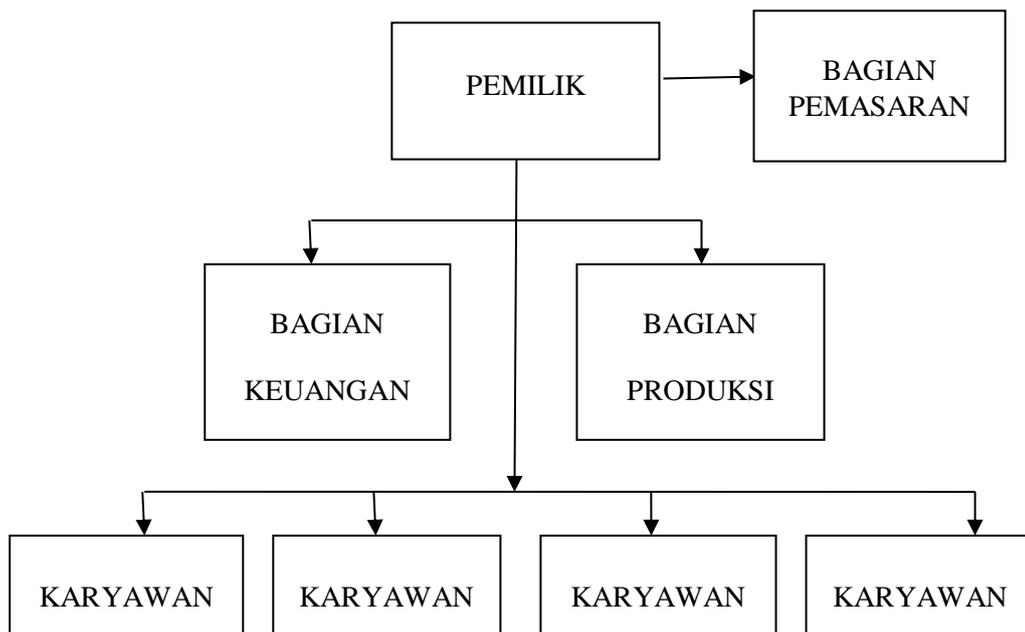
B. Misi Perusahaan

1. Menjadikan pemesanan karangan bunga menjadi sebuah usaha yang terdepan dan dapat menghasilkan jiwa kewirausahaan di masa muda.
2. Menjalankan kegiatan usaha yang mengutamakan suatu hubungan ikatan yang baik dan menciptakan suatu kenyamanan dalam usaha.

1.7.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah susunan serta hubungan di dalam suatu perusahaan yang mana tiap bagian saling bekerja sama satu sama lain dalam mencapai tujuan perusahaan. Tujuan dibuatnya struktur organisasi, dikarenakan suatu perusahaan perlu orang-orang yang ditempatkan pada posisi yang sudah ditentukan sehingga terbentuklah hubungan antara manusia dengan perusahaan. Tiap-tiap bagian memiliki kedudukan masing-masing dan mengembangk amanah serta tanggung jawab yang sudah diberikan oleh pimpinan. Untuk lebih jelasnya struktur organisasi pada Toko AA Florist dapat dilihat pada gambar 1.1 sebagai berikut :

Struktur Organisasi Toko AA Florist Padang



Sumber : Toko AA Florist

Gambar 1.1 Struktur Organisasi

1.7.4 Tugas Dan Tanggung Jawab

Adapun tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian pada struktur organisasi secara umum adalah sebagai berikut :

1. Pemilik

- Sebagai pimpinan tertinggi di dalam perusahaan, harus memberi pedoman kerja kepada bawahannya dan bertanggung jawab penuh terhadap kelangsungan hidup perusahaan.
- Menentukan tujuan untuk jangka pendek maupun jangka panjang.
- Mengangkat atau memberhentikan karyawan dan memberikan gaji karyawan.
- Bertanggung jawab penuh didalam perusahaan dengan mengkoordinir para staf pada masing-masing bidang dan memberikan pengarahan dalam melaksanakan tugas sesuai dengan rencana dan tujuan.

2. Bagian Pemasaran

- Menyusun anggaran biaya distribusi, terutama biaya-biaya iklan dan promosi.
- Memperhatikan keadaan pasar dan perkembangan pemasaran hasil produksi sendiri maupun perusahaan saingan.

3. Bagian Produksi

- Menkoordinir, mengawasi dan bertanggung jawab atas pelaksanaan produksi agar dapat terlaksanakan secara ekonomis dan efisien.
- Memberikan laporan produksi kepada direktur utama.

4. Bagian Keuangan

- Mengelola administrasi keuangan.
- Menyimpan arsip-arsip dengan baik sehingga bila sewaktu-waktu diadakan pengontrolan.
- Bertanggung jawab atas kelancaran administrasi perusahaan.
- Mengatur dan bertanggung jawab atas keuangan perusahaan.

5. Karyawan

- Bertanggung jawab dalam pembuatan karangan bunga yang terbaik untuk konsumen.