

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berkembangnya usaha-usaha perdagangan yang sangat pesat pada saat ini menjadikan informasi sebagai hal yang sangat penting peranannya dalam menunjang operasional suatu usaha. Demi tercapainya tujuan yang diinginkan dan memudahkan sebuah usaha dalam menjalankan bisnisnya, sangat disarankan menerapkan apapun yang ada dalam perkembangan zaman seperti pada saat ini dengan menepkan suatu sistem informasi berbasis aplikasi yang memudahkan dalam melakukan promosi, pengelolaan data barang dan penjualan secara digital. Teknologi internet dan aplikasi yang telah banyak digunakan dalam berbagai sektor pada saat ini sudah terbukti menjadi salah satu faktor yang efektif dan efisien dalam melakukan pengelolaan bisnis dan penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja, dan dimana saja.

Sistem informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategis dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan (Putri , T. N. et al, 2019).

Menurut (Robani et al., 2021) penjualan adalah suatu usaha untuk mengembangkan rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba lebih besar. Penjualan merupakan sumber kehidupan suatu perusahaan karena dari penjualan dapat diperoleh laba. Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda antara penjual dan pembeli,

penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.

Menurut (Saputra & Triyono, 2018) pembelian adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya. Pembelian merupakan kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam pengambilan keputusan untuk melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan oleh penjual.

Suatu organisasi memerlukan informasi yang berkualitas dalam pengoperasian perusahaan, banyaknya data yang akan diproses dapat dilakukan lebih mudah, dan cepat menggunakan sistem informasi. Peran sistem informasi dalam organisasi sangat dibutuhkan untuk mendukung strategi persaingan usaha guna memperoleh keuntungan. Jika direncanakan dengan matang dalam rencana strategis, penggunaan sistem informasi dalam organisasi dapat lebih optimal. (Mardia, et al., 2021).

Teknologi dan sistem informasi mempunyai efek yang sangat besar pada perdagangan atau bisnis. Memasuki era sekarang ini, ternyata pada showroom motor bekas budi masih masih belum menggunakan sistem informasi dalam pengelolaan data penjualannya. Alur kerja dalam pengelolaan data barang yang berjalan saat ini masih dilakukan secara konvensional. Sementara sistem penjualan yang saat ini diterapkan oleh showroom motor yaitu penjualan dilakukan di tempat. Hal ini menjadi salah satu kendala dalam melakukan analisa supply and demand penjualan karena terbatasnya informasi yang didapat.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka penulis mengangkat judul penelitian **“Perancangan Sistem Informasi Pengelolaan Data Penjualan Pada Showroom Motor Bekas Dengan Menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan Database MySQL”**.

1.2 Rumusan Masalah

- 1) Showroom motor bekas budi belum maksimal dalam menentukan data motor yang sering laku karena tidak ada data yang pasti dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan hasil penjualan dan pengelolaan data penjualan
- 2) Belum adanya sistem informasi pengelolaan data penjualan pada showroom motor bekas Budi.
- 3) Laporan data penjualan motor pada showroom motor bekas budi belum terkelola dengan efektif dan efisien.

1.3 Hipotesis

- 1) Dengan diterapkannya sistem informasi pengelolaan data penjualan motor yang dirancang diharapkan dapat memudahkan showroom motor dalam meningkatkan hasil penjualan motor bekas.
- 2) Sistem Informasi ini diharapkan dapat membantu memudahkan pimpinan showroom motor bekas dalam mengambil keputusan. Dengan adanya database data penjualan motor dapat tersimpan dengan baik, aman dan dapat dengan mudah untuk melakukan update data dan diharapkan memberikan informasi yang akurat.

- 3) Dengan menerapkan sistem Penjualan motor dapat mempercepat keterlambatan dalam menghasilkan laporan-laporan hasil penjualan pada showroom motor bekas.

1.4 Batasan Masalah

- 1) Penelitian ini dilakukan di showroom motor bekas budi.
- 2) Bahasa pemrograman yang digunakan dalam perancangan sistem adalah PHP dan database MySQL.
- 3) Sistem yang dirancang berfokus pada pengelolaan data penjualan.

1.5 Tujuan Penelitian

- 1) Melakukan perancangan sistem informasi pengelolaan data penjualan pada showroom motor bekas budi.
- 2) Mengimplementasikan sistem informasi yang dirancang untuk menganalisis hasil penjualan untuk mengambil keputusan guna meningkatkan penjualan.

1.6 Manfaat Penelitian

- 1) Membantu showroom motor bekas budi untuk lebih memahami manfaat dari adanya sistem informasi dengan memberikan hasil dari penelitian yang dilakukan.
- 2) Memudahkan dalam proses pengambilan keputusan dan manajemen usaha dengan hasil yang diciptakan oleh sistem informasi.
- 3) Dapat menyelaraskan antara proses bisnis dan perkembangan digital pada saat ini.

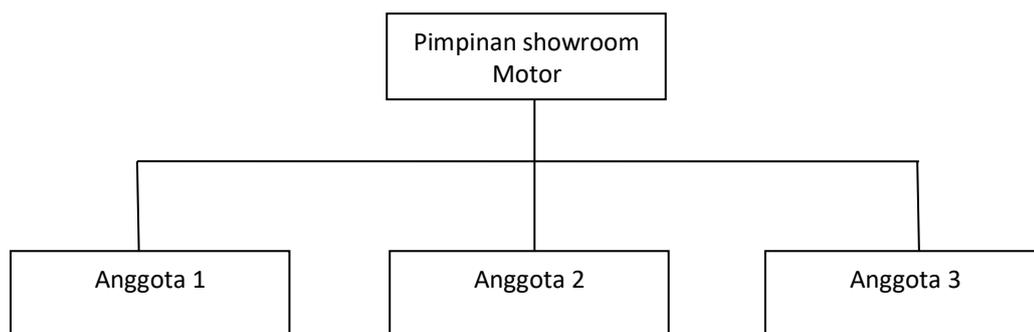
1.7 Gambaran Umum Objek Penelitian

Gambaran umum ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai objek penelitian yang diteliti seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan serta visi dan misi perusahaan.

1.7.1 Sejarah Showroom Motor Bekas Budi

Showroom Motor Bekas Budi didirikan pada tahun 2020 di daerah Jl.Seid Umar Di Dumai.Dengan tujuan mengembangkan usaha di sekitar simp.Jl.Seid Umar pembangunan showroom ini hanya membangun 1 unit di Jl.Seid Umar,Jl.Ombak Dumai.

1.7.2 Struktur Organisasi Showroom Motor Bekas Budi



Sumber: Showroom Motor Bekas Budi

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Showroom Motor Bekas Budi

1.7.3 Tugas dan Tanggung Jawab

Berdasarkan Gambar 1.1 di atas dapat dijelaskan tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dari struktur Showroom Motor Bekas Budi sebagai berikut :

- Pimpinan Showroom Motor

Mengawasi semua kegiatan operasional Showroom motor Budi serta menerima laporan dari masing-masing bagian karyawan showroom motor bekas.

- Anggota 1

Bagian pembelian, bertanggung jawab untuk menentukan motor yang akan di jual pada showroom motor bekas,serta membuat laporan pembelian motor.

- Anggota 2

Bagian Gudang, bertanggung jawab atas pemeriksaan terhadap merk dan kuantitas motor yang diterima oleh Showroom Motor Bekas Budi serta membuat laporan pembelian motor.

- Anggota 3

Bagian Keuangan, bertanggung jawab atas pencatatan seluruh keuangan Showroom motor bekas,serta membuat laporan kas Showroom Motor Bekas Budi.