

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Komputer merupakan suatu alat yang sangat dibutuhkan oleh banyak instansi dan perusahaan-perusahaan milik negara maupun perusahaan swasta. Kebutuhan terhadap pemakaian komputer telah menjadi sangat dominan dan semakin meningkat dalam mengatasi berbagai masalah dalam mencari informasi yang dilakukan melalui internet. Internet merupakan kumpulan jaringan seluruh dunia yang menghubungkan miliaran bisnis, lembaga pemerintahan, institusi pendidikan serta banyak orang. Saat ini melalui internet setiap orang sudah bisa mengakses kedunia global untuk mendapatkan berbagai informasi untuk menunjang kegiatan yang dilakukan.

Penjualan merupakan faktor utama dalam menunjang kelangsungan hidup dalam suatu perusahaan. Penjualan adalah sebuah aktivitas menjual atau menawarkan produk dan jasa kepada konsumen (Yuniarti et al., 2020). Karena tingginya tingkat penjualan pada suatu perusahaan maka dapat mengimbangi bahkan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan tersebut. Sistem informasi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan..

Metode yang digunakan dalam membangun Sistem Informasi untuk bidang Penjualan Barang adalah dengan metode *up Selling*. Metode *Up Selling* merupakan

strategi menjual dengan menawarkan produk yang sama memiliki nilai jual yang lebih tinggi dengan kompensasi tambahan manfaat bagi konsumen.

Up Selling merupakan strategi menjual dengan menawarkan produk yang sama tetapi memiliki nilai jual yang lebih tinggi dengan kompensasi tambahan manfaat bagi konsumen. up selling adalah upaya meningkatkan loyalitas pelanggan dan meningkatkan penjualan dengan mengarahkan pelanggan untuk membeli produk yang lebih mahal. Sehingga website toko online yang dibuat memberikan penjelasan atas spesifikasi produk yang dijual (Hadinata et al., 2019).

Toko AMR Baby Shop adalah salah satu toko yang bergerak dibidang penjualan perlengkapan bayi baik dari popok, baju dan produk perlengkapan bayi lainnya. Dalam penjualan dan pemasaran pada saat ini belum memanfaatkan website sebagai media promosi dan pemesanan secara online. Sistem yang berjalan saat ini dalam melakukan penjualan pada Toko AMR Baby Shop yaitu pada sistem penjualan 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.

Toko AMR Baby Shop terkadang tidak adanya sistem rekomendasi barang dari karyawan perusahaan terhadap calon pembeli, 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 penjualan yang menurun..

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mencoba merancang sistem informasi penjualan dengan metode *UP Selling* agar memudahkan para penjual dalam meningkatkan penjualannya dengan judul :

**“Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Pada Toko AMR Baby Shop Menggunakan Metode Up Selling Berbasis Web”.**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka penulis dapat merumuskan beberapa permasalahan di antaranya:

1. Bagaimana merancang website penjualan dengan menerapkan metode *up selling*, agar dapat mempermudah pihak Toko AMR Baby Shop dalam melakukan transaksi penjualan?
2. Apakah penjualan berbasis web dapat mempermudah konsumen dalam melakukan pemesanan tanpa harus datang langsung Toko AMR Baby Shop?
3. Bagaimana menerapkan metode *up selling pada* sistem informasi penjualan pada Toko AMR Baby Shop agar menjadi media promosi yang lebih menarik dan mampu memberikan informasi kepada pelanggan secara luas sehingga meningkatkan penjualan?
4. Bagaimana cara pengamanan data pada sistem, agar dapat menyimpan data-data produk dengan baik serta mempermudah pemilik Toko AMR Baby Shop mencari informasi produk yang diminta konsumen ?
5. Bagaimana meningkatkan sistem rekomendasi yang lebih efisien kepada konsumen?

### 1.3 Hipotesa

Berdasarkan perumusan masalah diatas dapat dikemukakan hipotesa yang diharapkan yaitu :

1. Dengan adanya penerapan metode *up selling* pada sistem penjualan dalam bentuk *website*, diharapkan dapat meningkat omset penjualan dan daya saing.
2. Dengan adanya sistem informasi penjualan dengan menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan *database* MySQL pada Toko AMR Baby Shop diharapkan dapat mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi.
3. Dengan adanya penerapan metode *up selling* pada sistem informasi penjualan, diharapkan dapat menjadi media promosi yang menarik sehingga dapat dijangkau secara luas..
4. Dengan adanya rancangan database pada sistem diharapkan dapat membantu pihak tokoh dalam mendata produk-produk yang ada di Toko AMR Baby shop baik itu redy ataupun sold out.
5. Dengan adanya rekomendasi produk akan meningkatkan omset penjualan dan memperoleh keuntungan yang meningkat

### 1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data yang digunakan langsung dari tahap observasi dan wawancara di Toko AMR Baby Shop.
2. Hubungan Toko AMR Baby Shop kepada pelanggan sebagai objek yang diteliti pada penelitian ini.
3. Metode yang digunakan yaitu *Up-Selling*

4. Menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MYSQL

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tujuan dari pembuatan sistem informasi ini adalah sebagai berikut:

1. Merancang aplikasi dengan menggunakan metode *up selling* terhadap sistem informasi penjualan berbasis web pada Toko AMR Baby Shop.
2. Menerapkan aplikasi sistem informasi penjualan berbasis web untuk membantu dalam penjualan dan promosi pada Toko AMR Baby Shop.
3. Menyediakan sistem informasi penjualan berbasis web untuk memperbaiki kinerja penjualan dan memberikan kemudahan kepada konsumen.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diperoleh dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Mahasiswa
  - a. Sebagai sarana bagi penulis untuk menerapkan dan mengembangkan wawasan dibidang ilmu pengetahuan komputer, sehingga penulis mampu menciptakan sistem yang lebih baik.
  - b. Menambah pengalaman dan wawasan penulis dalam membangun sistem informasi.
2. Bagi Kampus
  - a. Sebagai bahan untuk menambah referensi di Perpustakaan Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang khususnya program studi sistem

informasi.

b. Sebagai alat ukur untuk menilai pemahaman mahasiswa dalam penelitian.

### 3. Bagi Perusahaan

a. Meningkatkan dan mengembangkan proses penjualan pada Toko AMR Baby Shop.

b. Menghasilkan laporan yang cepat, tepat dan akurat guna mendukung pengambilan keputusan bagi pihak Toko AMR Baby Shop.

## **1.7 Tinjauan Umum**

Tinjauan umum objek penelitian adalah hal – hal yang berhubungan dengan apa yang ada diobjek penelitian secara umum. Hal – hal yang diambil dari tinjauan umum pada Toko AMR Baby Shop adalah sebagai berikut :

### **1.7.1 Sejarah Toko AMR Baby Shop**

Toko AMR Baby Shop merupakan usaha yang bergerak dibidang perdagangan yang berdiri pada tahun 2020. Usaha ini didirikan oleh ibu Mira. Sebelumnya ibu Mira bekerja sebagai Penjual susu bayi disalah satu tempat bekerjanya di Inderapura, disana ibu Mira banyak belajar dan membuat semangat untuk berbisnis karena peluang yang besar untuk jual barang perlengkapan bayi karena peminatnya sangat banyak..

Ibu Mira setelah tidak melanjutkan pekerjaannya dia ingin untuk melanjutkan berbisnis, karena melihat peluang dari minat perlengkapan bayi semakin meningkat terutama bayi yang baru lahir..

Ibu Mira ketika itu juga mencoba membuka usaha yakni usaha yang ia dirikan dibidang penjualan dengan nama Toko AMR Baby Shop. Nama Toko AMR

Baby Shop yang ia dirikan diberi nama AMR Baby Shop karena itu merupakan singkatan dari nama keluarganya. Dengan tujuan untuk supaya nama itu mudah di ingat oleh masyarakat terutama teman-teman dalam lingkungannya. Jadi karena itu nama dari usaha bisnis ibu Mira diberi nama Toko AMR Baby Shop. ( *Sumber. Wawancara dengan pemilik toko, 2023* ).

### **1.7.2 Struktur Organisasi**

Pencapaian strategi dan target yang akan dicapai oleh suatu perusahaan secara logis membutuhkan organisasi sebagai alat. Tanpa adanya organisasi, perusahaan akan tidak memiliki kerangka yang tepat dalam menjalankan strategi perusahaan.

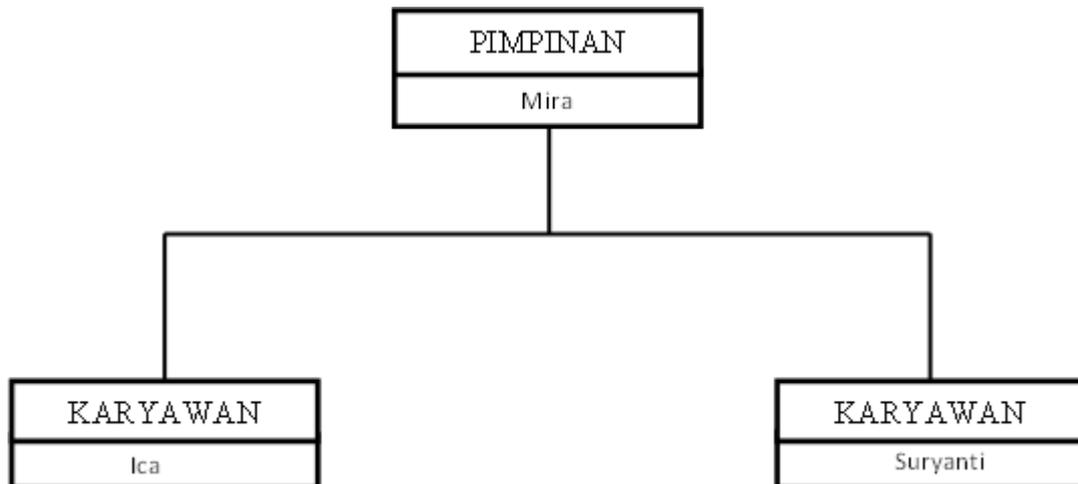
Organisasi adalah koordinasi sejumlah kegiatan manusia yang direncanakan untuk mencapai suatu maksud/tujuan bersama melalui pembagian tugas dan fungsi, serta melalui serangkaian wewenang dan tanggung jawab. Sedangkan Struktur Organisasi sendiri adalah penggambaran rangkaian (koordinasi) kegiatan yang diarahkan dalam pencapaian target. Pencapaian target tentunya harus mengacu pada visi dan misi serta strategi-strategi yang ingin dicapai oleh perusahaan.

Struktur organisasi umumnya selalu diikuti dengan penulisan job description untuk menjelaskan apa saja tanggung jawab, kewenangan dan pertanggungjawaban dari setiap jabatan yang ada di dalam struktur organisasi. Tanpa penulisan job description yang jelas, pelaksanaan tugas di dalam organisasi akan mengalami kekacauan dan ketidakjelasan tugas, sehingga menyebabkan struktur organisasi tidak berjalan dan strategi perusahaan menjadi tidak tercapai.

Tujuan adanya struktur organisasi dan job description sebenarnya adalah menjadi tools untuk memberikan kejelasan arah strategi perusahaan bagi karyawan,

sehingga mereka akan memahami peran-peran mereka bagi organisasi. Dengan mereka memahami peran mereka masing-masing, ritme jalannya organisasi dapat “disetel” sesuai dengan strategi yang ingin dicapai oleh perusahaan.

Adapun gambar struktur organisasi Toko AMR Baby Shop dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Sumber : Pimpinan Toko AMR Baby Shop.

**Gambar 1. 1 Struktur Organisasi Toko AMR Baby Shop**

### 1.7.3 Tugas dan Fungsi

Berdasarkan Gambar 1.1 diatas dapat dijelaskan tugas dan fungsi masing-masing bagian yang terkait yaitu :

#### 1. Pimpinan

Pemimpin adalah orang yang mempunyai hak kepemilikan atas perusahaan sekaligus pemilik perusahaan.

##### a. Peran pemimpin

Pemimpin atau Investor berperan dalam menyediakan dana investasi terhadap tempat usaha yang didirikan, mengendalikan dan mengimplementasi kegiatan operasional, kegiatan administrasi

keuangan dan wewenang pengambilan keputusan tertinggi sebagai pemilik usaha.

- b. Tugas dan kewajiban:
  - a. Sasaran pertumbuhan bisnis.
  - b. Sasaran pencapaian produksi.
  - c. Sasaran pencapaian konservasi.
  - d. Sasaran pencapaian pengolahan dana.

## 2. Karyawan

Tugas dan kewajiban:

- a. Membuka dan menutup toko.
- b. Memeriksa dan merapikan ruangan toko.
- c. Melayani konsumen.
- d. Mencatat transaksi penjualan
- e. Membuat laporan keuangan.