

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi adalah metode ilmiah untuk mencapai tujuan praktis, ilmu pengetahuan terapan atau dapat pula diterjemahkan sebagai keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia (Guanabara et al., n.d.).

Perkembangan sistem informasi tidak lepas dari kebutuhan akan multi informasi. Dinamika masyarakat yang semakin cepat dengan perkembangan zaman dan teknologi menuntut informasi yang lebih akurat, cepat dan berkualitas. Untuk itu diperlukan suatu sistem yang terkomputerisasi agar masyarakat dapat memperoleh informasi yang berkualitas di atas. Untuk memenuhi kebutuhannya, masyarakat pada era kini banyak memanfaatkan peluang belanja online, maka tidak heran jika sistem belanja online menjadi tren yang digunakan oleh para pedagang (Ng Michael, n.d.).

Komputer merupakan salah satu alat bantu diperlukan sebagai produk teknologi informasi. Tidak heran bahwa komputer memiliki peran penting dalam kemajuan dan perkembangan perusahaan. Penerapan sistem informasi menjadi kebutuhan yang mutlak dan dapat memberikan keunggulan kompetitif. Seiring dengan perkembangan teknologi informasi, telah banyak sistem penjualan yang mengalihkan sistem manual ke sistem komputerisasi. Hal ini dilakukan guna meningkatkan dan mempercepat proses kerja pengolahan data. Untuk memulai suatu pengalihan sistem manual ke komputerisasi perlu dilakukan penelitian, studi

kelayakan, sebelum bisa diterapkan pada pengolahan data yang bersangkutan (Melinda et al., 2021).

Pemasaran merupakan bagian yang sangat penting dalam bisnis, pemasaran mempunyai tanggung jawab untuk mempengaruhi konsumen ke dalam suatu rangkaian kegiatan yang terkoordinir. Kegiatan pemasaran dilakukan melalui sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian. Proses tersebut merupakan fungsi dari manajemen dalam kegiatan pemasaran untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen (Praktik & Haryanto, n.d.).

Pengembangan sistem informasi ini dilakukan pada aspek ekonomi yang terfokus pada sistem informasi penjualan. Hal ini dilakukan dengan tujuan memudahkan proses dalam menjalankan sebuah transaksi bisnis penjualan mereka di tengah kondisi pandemi saat ini. Selain itu keunggulan lainnya adalah dengan aplikasi berbasis e-commerce yang dinilai cocok untuk harapan meningkatkan penjualan suatu produk (Priambodo¹ & Prehanto², 2022).

Menurut sumber (Haryanto, 2020) dari jurnal (Adrian et al., 2021) sampai pada tahun 2020, menurut hasil survei yang dilakukan oleh We Are Social, telah ditemukan bahwa sekitar lebih dari setengahnya atau lebih tepatnya sebanyak 64% jumlah warga negara di Indonesia yang sudah dapat menikmati jaringan koneksi atau internet. Selain itu disebutkan bahwa sebanyak 175,4 juta orang yang menikmati akses internet di negara Indonesia, mayoritasnya menggunakan telepon genggam sebagai alat atau wadah yang dapat dihubungkan dengan jaringan tersebut.

Cross selling adalah penjualan produk tambahan ke produk yang sudah dibeli sebelumnya (Monalisa et al., 2019). Selain itu *Cross selling* merupakan teknik menjual barang/jasa yang memiliki keterkaitan satu sama lainnya. Jadi, suatu cara yang ditempuh perusahaan untuk menawarkan berbagai produk dan layanan yang dimiliki kepada pelanggan, dengan tujuan dan harapan agar mereka bersedia menggunakan lebih dari satu produk (Monalisa et al., 2019).

Dengan diterapkannya metode *cross selling* pada Toko Kedong Sport diharapkan dapat menguntungkan kedua belah pihak, pembeli maupun pihak toko. Dari sisi pembeli, dapat memperluas pembelian produk-produk lain yang mungkin saja mereka tertarik, dan dari sisi toko Kedong Sport dapat menunjang omset penjualan produk-produk lain dari mereka dan juga mengatasi masalah penurunan omset penjualan serta berpeluang untuk meningkatkan penjualan produk mereka dan memperbarui konsep bisnis manual ke bisnis berbasis online (Priambodo1 & Prehanto2, 2022).

E-Commerce merupakan suatu tempat atau wadah online yang dapat dijangkau seseorang melalui komputer, yang digunakan oleh pebisnis dalam melakukan aktifitas bisnisnya dan digunakan konsumen untuk mendapatkan informasi dengan menggunakan bantuan komputer yang dalam prosesnya diawali dengan memberi jasa informasi pada konsumen dalam penentuan pilihan (Windane, 2021).

Dengan adanya aplikasi E-Commerce keuntungan menggunakan *Cross Selling* diharapkan dapat mempermudah pengelolaan seluruh data penjualan, pembelian dan persediaan barang dalam meningkatkan brand awareness pada toko Kedong Sport. Sehingga dapat dicapai secara maksimal, dengan demikian secara

otomatis pemakai sistem akan mendapatkan keuntungan ganda dan pada akhirnya di masa yang akan datang dapat lebih kompetitif (Adrian et al., 2021).

Toko Kedong Sport adalah salah satu toko yang bergerak dibidang penjualan barang-barang olahraga yang tersedia berbagai macam barang olahraga seperti baju bola, sepatu olahraga, dan perlengkapan olahraga 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 Kedong Sport 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 Kedong Sport terkadang tidak adanya sistem rekomendasi barang dari karyawan perusahaan terhadap calon pembeli, hal ini mengakibatkan banyak barang pelengkap dari produk utamanya jarang dilirik oleh pembeli dan juga 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. Kesulitan lain yang dihadapi terkadang kertas yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan dan pembelian hilang, dan perhitungan penjualan dan pembelian tiap bulan memakan waktu yang lama.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mencoba merancang sistem informasi penjualan dengan metode *Cross Selling* agar memudahkan para penjualan dalam meningkatkan penjualannya dengan judul **“Implementasi E-Commerce Dalam Mempromosikan Penjualan Alat Olahraga Pada Toko**

Kedong Sport Dengan Metode Cross Selling Menggunakan PHP dan MySQL”.

1.2 Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan dengan menerapkan metode *cross selling*, agar dapat membantu pihak Toko Kedong Sport dalam meningkatkan pelayanan transaksi penjualan?
2. Apakah penjualan berbasis web dapat mempermudah konsumen dalam melakukan pemesanan tanpa harus datang langsung Toko Kedong Sport?
3. Bagaimana menerapkan metode *cross selling pada* sistem informasi penjualan pada Toko Kedong Sport agar menjadi media promosi yang lebih menarik dan mampu memberikan informasi kepada pelanggan secara luas sehingga meningkatkan penjualan

1.3 Hipotesa

Berdasarkan perumusan masalah diatas dapat dikemukakan hipotesa yang diharapkan yaitu :

1. Dengan adanya penerapan metode *cross selling* pada sistem informasi 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 Kedong

Sport diharapkan dapat mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi.

3. Dengan adanya penerapan metode *cross selling* pada sistem informasi penjualan, diharapkan dapat menjadi media promosi yang menarik sehingga dapat dijangkau secara luas.

1.4 Batasan Masalah

Dari rumusan masalah yang diuraikan, untuk menghindari terjadinya pengembangan masalah yang lebih luas maka penulis membatasi masalah yaitu hanya membahas tentang penerapan metode *cross selling* pada layanan sistem informasi berbasis web untuk penjualan pada Toko Kedong Sport dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL.

1.5 Tujuan Penelitian

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

1. Untuk melakukan perencanaan dan pembuatan *website* penjualan toko Kedong Sport dengan menggunakan metode *Cross Selling*.
2. Untuk mempermudah *costumer* dalam melakukan pemesanan barang, serta menyediakan layanan untuk *costumer* dalam membantu memilih produk sesuai dengan keinginan *costumer*.
3. Untuk mempermudah pihak toko Kedong Sport dalam melakukan penjualan barang.

4. Untuk mengimplementasikan ilmu dan teori yang diperoleh di Universitas Putra Indonesia YPTK Padang, sehingga nantinya mampu bersaing dalam dunia kerja.

1.7 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 Kedong Sport.
 - b. Menghasilkan laporan yang cepat, tepat dan akurat guna mendukung pengambilan keputusan bagi pihak Toko Kedong Sport.

1.8 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 Kedong Sport adalah sebagai berikut :

1.8.1 Sejarah Toko Kedong Sport

Toko Kedong Sport merupakan usaha yang bergerak dibidang perdagangan yang berdiri pada tahun 2016. Usaha ini didirikan oleh Bapak Dicky Hidayat Sebelumnya Bapak Dicky Hidayat bekerja sebagai Pelatih Bola disalah satu tempat anak-anak main bola di Inderapura, disanalah Bapak Dicky Hidayat banyak belajar dan membuat semangat untuk berbisnis karena peluang yang besar untuk jual barang olahraga karena minat dari olahraga banyak.

Bapak Dicky Hidayat setelah tidak melanjutkan dalam melatih bola Bapak Dicky Hidayat ingin untuk melanjutkan berbisnis, karena melihat peluang dari yang banyak minat olahraga terutama olahraga sepak bola kaki.

Bapak Dicky Hidayat ketika itu juga mencoba membuka usaha yakni usaha yang ia dirikan dibidang penjualan dengan nama Toko Kedong Sport. Nama Toko Kedong Sport yang ia dirikan diberi nama Kedong Sport karena pada masa melati bola dan bermain bola diri bapak Dicky Hidayat diberi nama dengan sebutan Kedong. Dengan tujuan untuk supaya nama itu mudah di ingat oleh masyarakat terutama teman-teman dalam bermain bola. Jadi karena itu nama dari usaha bisnis Bapak Dicky Hidayat diberi nama Toko Kedong Sport.(*Sumber. Wawancara dengan pemilik toko, 2023*).

1.8.2 Struktur Organisasi

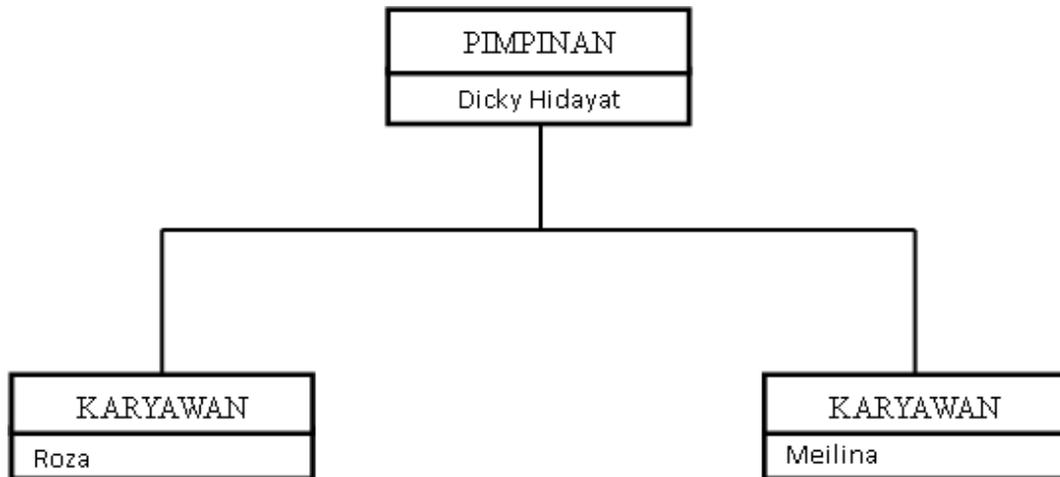
Pencapaian strategi dan target yang akan dicapai oleh suatu perusahaan secara logis membutuhkan organisasi sebagai alat. Tanpa adanya organisasi, perusahaan akan tidak memiliki kerangka yang tepat dalam menjalankan strategi perusahaan.

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 Kedong Sport dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Sumber : Pimpinan Toko Kedong Sport.

Gambar 1. 1 Stuktur Organisasi Toko Kedong Sport

1.8.3 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.