

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dengan perkembangan teknologi informasi saat ini, telah menciptakan jenis-jenis dan peluang-peluang bisnis yang baru di mana transaksi-transaksi bisnis makin banyak dilakukan secara elektronika. Sehubungan dengan perkembangan teknologi informasi tersebut memungkinkan setiap orang dengan mudah melakukan perbuatan hukum seperti misalnya melakukan jual-beli. Perkembangan internet memang cepat dan memberi pengaruh signifikan dalam segala aspek kehidupan kita. Internet membantu kita sehingga dapat berinteraksi, berkomunikasi, bahkan melakukan perdagangan dengan orang dari segala penjuru dunia dengan murah, cepat dan mudah.

Aplikasi yang menunjang kegiatan perdagangan di internet biasa disebut dengan *E-Commerce*. Keberadaan *E-Commerce* merupakan alternatif bisnis yang cukup menjanjikan untuk diterapkan pada saat ini, karena *E-Commerce* memberikan banyak kemudahan bagi kedua belah pihak, baik dari pihak penjual maupun dari pihak pembeli di dalam melakukan transaksi perdagangan, meskipun para pihak berada di dua benua berbeda sekalipun. Dengan *E-Commerce* setiap transaksi tidak memerlukan pertemuan dalam tahap negoisasi.

Tidak cukup dengan hanya itu itu, diperlukan membina suatu hubungan yang baik antara perusahaan dengan pelanggan. Dengan mempelajari perilaku dan keinginan pelanggan, diharapkan perusahaan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, meningkatkan

loyalitas pelanggan, serta meningkatkan pendapatan perusahaan. Peningkatan pelayanan terhadap pelanggan dapat dilakukan dengan beberapa cara, antara lain dengan memberikan fasilitas-fasilitas tertentu kepada pelanggan atau dengan memberikan informasi yang cepat serta akurat.

Melalui aplikasi *E-Commerce* dengan metode *Cross selling* berbasis *web* ini, dimaksudkan agar pemakai aplikasi ini dapat meningkatkan penjualannya dengan cara memberikan informasi yang cepat dan akurat yang dapat memudahkan pelanggan, serta menggunakan teknik pemasaran *Cross selling* yaitu dengan memberikan berbagai macam *Suggestion* kepada pelanggan dengan maksud agar si pelanggan meningkatkan pembeliannya. Dengan demikian secara otomatis pemakai *web* akan mendapatkan keuntungan ganda dan pada akhirnya dimasa yang akan datang dapat lebih kompetitif.

Toko Restu Jaya menjual berbagai bahan bangunan seperti pasir, semen, cat, dan lain-lain. Saat ini Toko Restu Jaya hanya menjual produknya disekitar toko saja sehingga penjualan tidak meningkat dan cenderung stabil. Hal itu membuat Toko Restu Jaya sangat sulit untuk meningkatkan penjualannya. Demi memperluas cakupan pemasaran dan penjualan produk maka toko Restu Jaya memerlukan *website* yang dapat diakses oleh semua orang kapan saja dan dimana saja sehingga kemungkinan jumlah pelanggan akan bertambah pesat dan meningkatkan penjualan.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BAHAN BANGUNAN ONLINE METODE CROSS-SELLING BERBASIS WEBSITE PADA TOKO RESTU JAYA**

MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL”.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah di atas dapat dirumuskan bahwa pokok permasalahan yang dihadapi adalah:

1. Bagaimana merancang dan membangun *e-commerce* agar dapat mempromosikan produk dan memperluas pemasaran produk toko Restu Jaya sehingga meningkatkan jumlah penjualan dan memberikan informasi secara cepat, tepat dan akurat?
2. Bagaimana merancang dan membangun *e-commerce* agar memudahkan pelanggan dalam melakukan transaksi pemesanan secara *online* pada toko Restu Jaya?
3. Bagaimana merancang dan membangun *e-commerce* agar dapat memberikan *suggestion* kepada pelanggan agar meningkatkan pembeliannya pada toko Restu Jaya?

1.3 Batasan masalah

Agar penulisan ini lebih terarah serta pembahasan permasalahan yang dihadapi tidak menyimpang dari tujuan yang diharapkan, maka perlu ditetapkan batasan terhadap sistem penulisan. Adapun batasan dari penulisan yaitu:

1. *Website* ini dibangun menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL.
2. *Website* toko Restu Jaya dirancang dengan metode *cross selling*.

3. Metode pembayaran hanya melalui *transfer* rekening bank dan pembayaran di tempat.

1.4 Hipotesis

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

1. Dengan diterapkannya Sistem Informasi Penjualan (*e-Commerce*) diharapkan dapat mempromosikan produk dan memperluas pemasaran produk toko Restu Jaya sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan dan memberikan informasi secara cepat, tepat dan akurat.
2. Dengan diterapkannya Sistem Informasi Penjualan (*e-Commerce*) dapat memudahkan pelanggan dalam melakukan transaksi pemesanan secara *online* pada toko Restu Jaya.
3. Dengan diterapkannya Sistem Informasi Penjualan (*e-Commerce*) menggunakan metode *cross selling*, dapat memberikan *suggestion* kepada pelanggan agar meningkatkan pembeliannya pada toko Restu Jaya.

1.5 Tujuan penelitian

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah:

1. Membuat *website* dalam bentuk *e-commerce* yang dapat meningkatkan penjualan pada toko Restu Jaya.
2. Memberikan informasi kepada pelanggan tentang produk-produk baru yang dijual pada toko Restu Jaya.

3. Membuat *website* penjualan online yang mudah digunakan siapa saja dan kapan saja serta memiliki tampilan yang menarik sehingga dapat meningkatkan minat pelanggan untuk melakukan pembelian.

1.6 Manfaat penelitian

Manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi Mahasiswa

Diharapkan hasil penelitian yang penulis lakukan ini, dapat bermanfaat sebagai referensi bagi para mahasiswa yang hendak melaksanakan penelitian di masa yang akan datang ataupun untuk dikembangkan kembali sebagai bahan laporan berikutnya.

2. Bagi Penulis

Dapat mengembangkan wawasan keilmuan dan meningkatkan pemahaman tentang struktur dan sistem kerja dalam pengembangan aplikasi penjualan *online* pada sistem operasi berbasis *web*.

1.7 Tinjauan Umum

Dalam tinjauan umum akan dibahas tentang sejarah singkat berdirinya toko Restu Jaya, struktur organisasi, serta fungsi dan tugas masing-masing bagian pada toko Restu Jaya.

1.7.1 Sejarah Toko Restu Jaya

Toko Restu Jaya didirikan sekitar tahun 2011 oleh Bapak Restu. Alamat lengkap toko Restu Jaya yaitu di Pasar Pamenang, Kecamatan Pamenang, Kabupaten Merangin, Provinsi Jambi. Contoh produk-produk dari toko Restu Jaya

sendiri adalah bahan-bahan bangunan seperti besi beton, kawat beton, batu bata, cat dan perlengkapan bahan bangunan lainnya. Seiring berjalannya waktu, toko Restu Jaya ini semakin berkembang dan semakin banyak variasi yang dijual untuk memenuhi permintaan dari konsumen yang semakin meningkat.

1.7.2 Visi dan Misi Toko Restu Jaya

Agar toko Restu Jaya akan lebih maju untuk kedepannya, maka perlu dibentuk sebuah visi dan misi. Adapun visi dan misi dari toko Restu Jaya yaitu sebagai berikut:

1. Visi

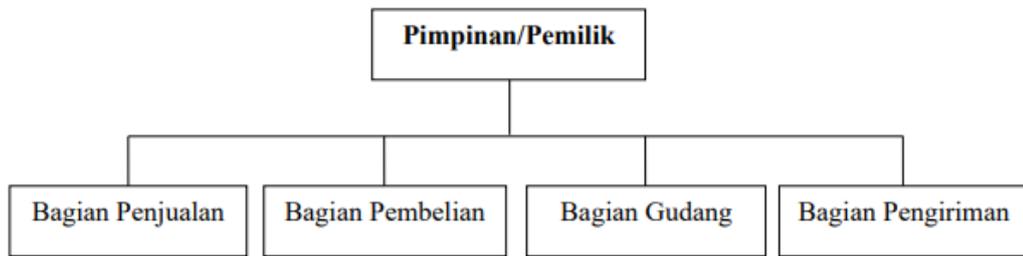
Menjadi perusahaan yang terbaik dibidang penjualan yang dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi para konsumen dan dapat mencapai tujuan suatu perusahaan.

2. Misi

Berkompetensi dalam penyaringan dan pengembangan bisnis untuk mengkedepankan kualitas sebaik mungkin dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

1.7.3 Struktur Organisasi Toko Restu Jaya

Struktur organisasi merupakan gambaran formal organisasi yang menunjukkan adanya pemisahan fungsi, uraian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang disusun untuk membantu pencapaian hasil usaha perusahaan serta pengendaliannya secara efektif. Adapun struktur organisasi pada toko Restu Jaya dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Gambar 1.1 Struktur Organisasi Toko Restu Jaya

1.7.4 Fungsi dan Tugas

Dari Gambar 1.1. dapat dijelaskan fungsi dan pembagian tugas masing-masing bagian sebagai berikut:

1. Pimpinan, tugasnya:
 - a. Merekrut pegawai.
 - b. Memotivasi pegawai.
 - c. Menjaga toko tetap kondusif.
 - d. Mencapai target penjualan.
 - e. Menjaga kebersihan toko.
 - f. Menjaga keamanan toko.
2. Bagian Penjualan, tugasnya:
 - a. Menangani permintaan pelanggan.
 - b. Mengejar harga jual.
 - c. Menekan target penjualan harian.
 - d. Mempertahankan hubungan pelanggan yang baik.
3. Bagian Pembelian, tugasnya:
 - a. Melakukan pembelian atas seluruh kebutuhan toko.

- b. Mencari dan menganalisa calon *supplier* sesuai dengan material barang yang dibutuhkan.
 - c. Melakukan negosiasi harga sesuai standar kualitas.
 - d. Memastikan pengiriman material sesuai dengan tanggal yang ditentukan.
 - e. Memastikan material atau barang yang dibeli sesuai dengan standar kualitas yang berlaku.
4. Bagian Gudang, tugasnya:
- a. Membuat perencanaan pengadaan barang dan distribusinya.
 - b. Mengawasi dan mengontrol operasional gudang.
 - c. Mengawasi dan mengontrol semua barang yang masuk dan keluar sesuai dengan SOP.
 - d. Melakukan pengecekan pada barang yang diterima sesuai SOP.
 - e. Memastikan ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan.
 - f. Memastikan aktivitas keluar masuk barang berjalan lancar.
5. Bagian Pengiriman, tugasnya:
- a. Bertanggung jawab dalam mengatur pengiriman barang agar barang dapat terkirim tepat jumlah barang, tepat jenis barang, tepat tujuan dan tepat waktu.
 - b. Merencanakan dan mengatur jadwal pengiriman barang ke *costumer*.
 - c. Memastikan ketersediaan kendaraan angkutan baik internal maupun eksternal (ekspedisi, transporter).
 - d. Memerintahkan proses muat barang ke kendaraan angkutan sesuai dengan prioritas.