

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Teknologi informasi yang semakin berkembang mendorong manusia untuk menciptakan inovasi-inovasi baru yang lebih efficient dan effective. Informasi yang dulu memerlukan waktu lama untuk mendapatkannya sekarang dalam hitungan detik informasi tersebut sudah dapat diterima oleh manusia dan sudah menjadi suatu kewajiban bagi perusahaan untuk menyediakan informasi tersebut agar lebih cepat dan mudah diterima oleh konsumen. Pada era globalisasi yang berkembang di seluruh dunia, internet merupakan teknologi yang memiliki cakupan yang sangat luas. Di mana internet terhubung secara online tanpa mengenal batas waktu dan tempat. Perusahaan akan mendapatkan keuntungan dan kemudahan bila mana perusahaan menggunakan internet dalam system informasinya seperti para pelanggan lebih mudah untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Salah satu aktivitas perusahaan yang terpenting adalah aktivitas penjualan, di mana penjualan merupakan peran terpenting dan ujung tombak perusahaan itu sendiri. Tujuan penjualan yang utama adalah mencapai tingkat volume penjualan yang besar dan terus menerus yang tentunya menentukan kelangsungan bagi perusahaan dan mendapatkan laba serta pengembalian investasi yang telah ditanamkan.

Bagi perusahaan yang sifatnya industri. Besarnya jumlah produk yang dihasilkan pada dasarnya akan mempengaruhi besar jumlah realisasi penjualan yang dicapai. Sebab dalam perekonomian industri modern kapasitas produktif

yang telah dibangun sampai suatu titik dimana pasar adalah pembeli (yaitu pembeli yang dominan) dan penjual harus berusaha keras untuk merebut pelanggan.

Kotler (2002 : 21) berpendapat bahwa para konsumen dan perusahaan bisnis jika, dibiarkan, tidak akan secara teratur membeli cukup banyak produk- produk yang ditawarkan oleh organisasi tertentu. Oleh karena itu, organisasi tersebut harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif. Keterangan tersebut bertujuan untuk mengetahui dan memahami pelanggan sehingga produk yang ditawarkan sesuai dengan konsumen. Idealnya pemasaran harus menghasilkan pelanggan yang siap untuk membeli. Jadi agar penjualan efektif, harus didahului dengan beberapa kegiatan pemasaran seperti penilaian kebutuhan, peneliti pasar, pengembangan produk, penentuan harga dan distribusi. Tidak ada suatu perusahaan yang mampu bertahan, bilamana perusahaan tersebut tidak mampu memasarkan barang atau jasa yang dihasilkan.

Toko Armada Furniture merupakan sebuah Toko yang bergerak dibidang kerajinan perabot seperti kursi tamu, lemari, meja makan, tempat tidur dan lainnya. Saat ini sistem penjualan yang digunakan oleh Toko Armada Furniture masih manual, dimana konsumen mendatangi Toko Armada Furniture untuk melihat-lihat, memilih dan memesan/membeli barang-barang furniture kemudian diproses secara manual. Admin Toko Armada Furniture merasa kesulitan dan membutuhkan waktu yang lama dalam mengelola data produk dan transaksi secara manual. Misalnya ada seorang konsumen yang ingin memesan / membeli barang furniture, admin mencatat tanggal pemesanan / pembelian, jenis barang yang dipesan / dibeli, jumlah uang muka yang diberikan, waktu barang dikirim

dan menyimpan dokumen tersebut kedalam berkas. Dan untuk membuat laporan admin juga merasa kesulitan dan membutuhkan waktu yang lama, karena harus membuat rekapitulasi dari dokumen-dokumen transaksi tersebut.

Dalam memberikan informasi Toko Armada Furniture hanya bisa mempromosikan sekitar wilayah Padang dengan cara penawaran manual dari mulut kemulut dalam hal penjualan. Kurangnya informasi kepada calon konsumen membuat Toko Armada Furniture kurang dikenal. Selain itu konsumen membutuhkan waktu yang lama dalam proses pemesanan / pembelian barang secara manual. Dengan adanya system baru diharapkan dapat mempermudah admin dalam mengelola data barang, data penjualan, pembuatan laporan dan mempermudah penyebaran informasi yang lebih luas serta mempermudah konsumen dalam melakukan transaksi pembelian.

Berdasarkan pembahasan diatas, dapat disimpulkan bahwa betapapun baiknya kegiatan-kegiatan lain dalam perusahaan, apabila tidak mampu menjual barang atau jasa yang dihasilkan, maka perusahaan tersebut akhirnya akan bangkrut. Sebaliknya apabila perusahaan mampu menjual atau bahkan meningkatkan omset penjualan, maka perusahaan kemungkinan akan memperoleh atau memperbesar jumlah keuntungan.

Adapun hasil wawancara secara langsung yang telah didapat, berikut adalah prosedur sistem berjalan persediaan dan penjualan barang Armada Furniture yang terdiri dari:

1. Prosedur Pemesanan Barang

Pemilik memesan barang kepada supplier dengan cara melampirkan surat pesanan yang diberikan kepada bagian gudang, dengan berdasarkan laporan bahwa stok sudah mulai menipis dengan melihat dari laporan stok barang dan fisik barang, dan surat pesanan diarsipkan.

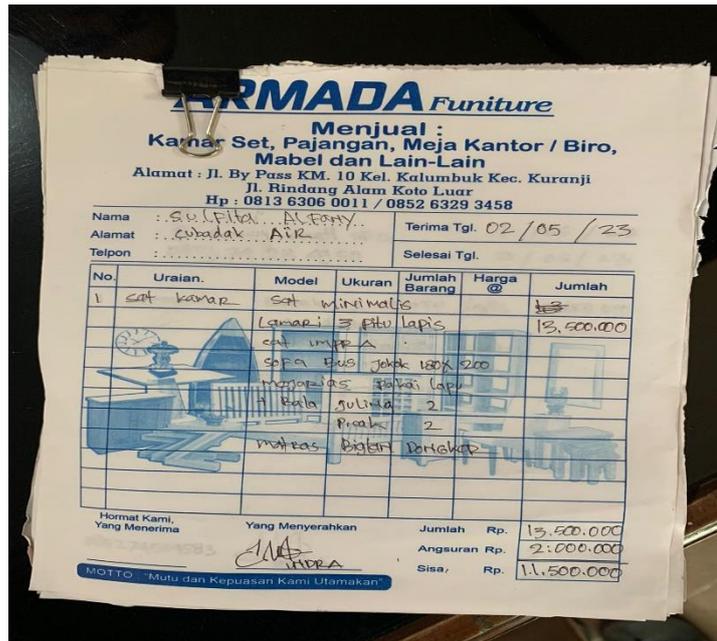
## 2. Prosedur Penerimaan Barang

Supplier mengirimkan barang sesuai pesanan pemilik dengan melampirkan surat jalan dan faktur, dan bagian gudang mengecek barang tersebut sesuai dengan surat pesanan, bila barang tersebut sesuai dengan surat jalan dan surat pesanan bagian gudang menandatangani surat jalan. Setelah barang diterima, bagian gudang melakukan pendataan terhadap barang yang diterima dan memasukannya dengan mencatat pada data stok yang mengacu pada surat jalan dan data stok diarsipkan. Surat jalan dan faktur diarsipkan di arsip penerimaan barang.

## 3. Prosedur Pengeluaran Barang

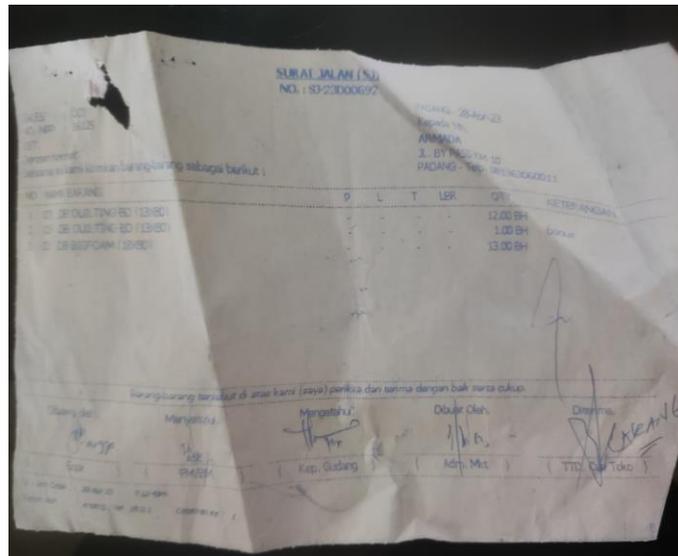
Setiap harinya bagian gudang mengecek barang penjualan, bila barang kosong bagian gudang akan mengeluarkan barang dan membuatkan data barang keluar dengan mengambil data dari data stok. Data barang keluar diberikan kepada bagian penjualan sebagai tanda terima barang dan dikembalikan lagi kepada bagian gudang untuk diarsipkan di arsip data barang keluar ACC.

Berikut ini adalah gambar dari nota pembelian dan surat jalan yang dapat dilihat pada Gambar 1.1 dan 1.2 di bawah ini:



(Sumber: Toko Armada Furniture, 2023)

**Gambar 1. 1 Nota Pembelian Barang**



(Sumber: Toko Armada Furniture, 2023)

**Gambar 1. 2 Surat jalan**

Dengan adanya masalah-masalah yang dialami oleh pihak Armada Furniture seperti yang diuraikan di atas, maka penulis menawarkan bantuan yang berupa solusi dari permasalahan dengan melakukan penganalisaan serta

menerapkan atau mengimplementasikan perancangan sistem informasi yang berbasis komputer dalam pengolahan data barang yang ada pada Toko Armada Furniture Padang.

Dengan menggunakan teknologi informasi yang saat ini sering digunakan dalam kehidupan sehari-hari khususnya menggunakan teknologi berbasis internet website (Faisal & Andah, 2019). Sistem Informasi Penjualan dan Promosi dibuat untuk mempermudah admin dalam mengelola data barang, data penjualan, pembuatan laporan dan mempermudah penyebaran informasi yang lebih luas serta mempermudah konsumen dalam melakukan transaksi pembelian.

Berdasarkan uraian diatas, penulis mencoba untuk menganalisis dan mengkaji serta mengadakan penelitian dan merancang suatu sistem informasi penjualan dan promosi yang berbasis web. Agar ruang lingkup penelitian ini semakin jelas, maka penulis membatasi ruang lingkup dengan judul **“SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PROMOSI PADA TOKO MEBEL ARMADA FURNITURE BERBASIS WEB MENGGUNAKAN BAHASA PEMOGRAMAN PHP & MYSQL”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat dirumuskan masalah yang dihadapi adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana merancang sistem penjualan dan promosi pada Toko Mebel Armada Furniture berbasis website agar penjualan dapat berjalan secara efektif dan efisien, dan juga sebagai sarana promosi ?

2. Bagaimana merancang suatu system informasi menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan Database MySQL ?

### **1.3 Batasan Masalah**

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data yang diambil sepenuhnya dari usaha khususnya pada pengelolaan data stok penjualan dan stok gudang.
2. Penyajian sistem informasi meliputi informasi jenis produk dengan fasilitas informasi pemesanan, konfirmasi pembayaran dan cek produk.
3. Sistem penjualan yang dibangun menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan Database MySQL.
4. Perancangan sistem informasi penjualan dan promosi ini berguna untuk mempromosikan barang sehingga dapat meningkatkan penjualan dan mencakup lebih luas pasar penjualan Toko Mebel Armada Furniture.

### **1.4 Hipotesa**

Berdasarkan perumusan masalah di atas maka di dapat dugaan sementara dari penelitian tersebut adalah sebagai berikut :

1. Penggunaan sistem informasi berbasis web dinilai lebih efisien dan efektif dibandingkan proses manual sehingga informasi yang akan disampaikan dapat diakses dengan mudah oleh user, serta update data yang bisa dilakukan kapanpun sesuai dengan keinginan owner.
2. Dengan dilakukannya penelitian ini dan telah mendapatkan apa yang di inginkan diharapkan agar kekurangan yang ada pada Toko Mebel Armada

Furniture segera mengatasinya dengan baik agar dapat berjalan dengan baik.

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin di capai dalam penelitian ini adalah :

1. Mempercepat dalam proses penyajian informasi transaksi yang terjadi pada Toko Mebel Armada Furniture
2. Untuk menghasilkan suatu sistem penjualan menggunakan media website dengan bahasa pemograman PHP dan MySQL untuk penyimpanan databasenya, yang dapat membantu devisi marketing atau pemasaran dalam memasarkan furniture sehingga transaksi penjualan dapat dilakukan dengan cepat dimana saja dan kapan saja oleh semua kalangan masyarakat
3. Untuk mempromosikan atau lebih memperkenalkan Toko Mebel Armada Furniture kepada seluruh kalangan masyarakat dalam negeri sehingga dapat memperluas jangkauan pemasaran dengan tujuan dapat meningkatkan penjualan

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi mahasiswa
  - a. Menambah pengalaman dan wawasan penulis dalam membangun system informasi.

- b. Sebagai sarana bagi penulis dalam mengembangkan wawasan di bidang ilmu computer.
  - c. Sebagai acuan bagi peneliti dalam mengembangkan system yang lebih baik.
2. Bagi Pihak Kampus
- a. Sebagai bahan untuk menambah reverensi di Perpustakaan Universitas Putra Indonesia YPTK Padang khususnya program studi system informasi
  - b. Sebagai alat ukur untuk menilai pemahaman mahasiswa dalam melakukan penelitian
3. Bagi Toko Mebel Armada Furniture
- a. Memberikan kemudahan kepada para pelanggan dalam memperoleh informasi Toko Mebel Armada Furniture.
  - b. Untuk dapat mempercepat dan memudahkan pelanggan dalam melakukan transaksi atau pemesanan secara online.
  - c. Membantu promosi melalui sarana internet

### **1.7 Metodologi Penelitian**

Dalam melakukan suatu penelitian diperlukan suatu metodologi, disini metodologi penelitian yang dilakukan peneliti adalah :

#### **a. Penelitian Lapangan ( *Field Research* )**

Pada penelitian ini, penulis melakukan pengambilan data langsung ke tempat yang menjadi objek penelitian penulis saat ini agar data yang didapatkan bersifat akurat.

#### **b. Wawancara**

Penulis akan menjadikan salah satu individu tau kelompok sebagai subjek penelitian biasanya akan melakukan wawancara untuk mendapatkan data yang diinginkan.

### **1.8 Waktu Penelitian**

Agar penulisan penelitian ini lebih terarah serta terstruktur dan permasalahan yang dihadapi tidak ada hambatan maka penulis menetapkan waktu penelitian dari senin jam 08.00 – 12.30 WIB sampai sabtu dan tempat pelaksanaannya di Toko Armada Furniture, di Kota Padang Provinsi Sumatera Barat.

### **1.9 Tinjauan Umum Objek Penelitian**

Tinjauan umum merupakan sebuah gambaran umum yang meliputi beberapa cakupan pada perusahaan tersebut seperti sejarah berdirinya dan struktur organisasi. Disini penulis akan menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi sejarah dan struktur organisasi.

#### **1.9.1 Sejarah Objek Penelitian**

Toko Armada Furniture merupakan toko yang bergerak dibidang industri perabot yang menjual lemari, kursi, meja ,sofa. Toko ini didirikan pada Tanggal 03 April 2007, awal nya toko ini didirikan dengan modal pinjaman dari bank, dari pinjaman inilah usaha pada Toko Armada Furniture berkembang dari toko yang dulunya kecil sekarang sudah menjadi toko yang cukup besar.

#### **Struktur Organisasi**

Struktur organisasi secara umum merupakan kerangka antar hubungan satu organisasi yang didalamnya terdapat tugas serta wewenang, masing-masing memiliki peranan tertentu dalam kesatuan yang utuh. Dalam organisasi tersebut

akan diketahui dengan jelas pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab setiap individu dalam suatu organisasi.

Dari uraian diatas, dapat di simpulkan bahwa struktur organisasi pada Toko Armada furniture dapat terlihat pada Gambar 1.1 sebagai berikut:

### **Struktur Organisasi Toko Armada**



*(Sumber: Toko Armada furniture, 2022 )*

### **Gambar 1. 3 Struktur Organisasi Toko Armada Furniture**

#### **1.9.2 Tugas dan Wewenang**

Berdasarkan struktur organisasi pada Gambar 1.1 maka tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian yang terdapat pada Toko Armada Furniture dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Pimpinan
  - a. Mengelola dan memantau operasional sehari-hari.
  - b. Melayanai keluhan pelanggan.
  - c. Mengawasi pelaksanaan data pelanggan.
2. Manajer
  - a. Memberi tugas-tugas kepada karyawan.
  - b. Melakukan relasi hubungan terhadap pelanggan.

- c. Menjalin komunikasi dengan pelanggan setelah transaksi.
  - d. Memberi instruksi untuk melaksanakan pekerjaan.
  - e. Mengawasi karyawan-karyawan dalam melaksanakan tugasnya.
3. Kep.Tukang.
- a. Memberi tugas-tugas kepada tukang
  - b. Menganalisa dan mengembangkan strategi marketing untuk meningkatkan jumlah pelanggan dan area sesuai dengan target yang ditentukan
  - c. Mengawasi karyawan-karyawan dalam melaksanakan tugasnya.
4. Tukang
- a. Ikut bertanggung jawab dalam perhitungan volume barang yang datang ke lapangan
  - b. Bekerja di lapangan untuk mendapatkan penjelasan dan solusi mengenai hal-hal teknis pekerjaan