

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pada masa sekarang ini dunia usaha memasuki era globalisasi, dimana semua pihak bebas memasuki pasar mana yang akan dikehendaki. Dalam hal itu perusahaan harus pintar memanfaatkan situasi dan kondisi dalam mengembangkan keberhasilan usahanya, pemasaran yang aktif lebih berorientasi pada konsumen yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, melihat kondisi persaingan yang semakin ketat setiap bisnis perlu meningkatkan kekuatan yang ada dalam perusahaannya dengan cara memunculkan perbedaan atau keunikan yang dimiliki perusahaan dibandingkan dengan pesaing untuk dapat memberikan kepuasan serta menarik minat konsumen.

Promosi penjualan sendiri merupakan alat vital dalam membantu perusahaan dalam mencapai target penjualan dan meningkatkan keuntungan perusahaan (Sinambela, 2021). Dengan adanya target pemasar yang tercapai maka sebuah perusahaan dapat meneruskan kelangsungan hidupnya. Promosi mengacu pada metode motivasi untuk membuat konsumen membeli produk (Infante, 2022). Selain itu, promosi penjualan dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen seperti pilihan merek dan peralihan merek. Dengan kata lain perusahaan menggunakan promosi penjualan sebagai alat yang dapat meyakinkan pelanggan untuk membeli produk atau layanan apapun. (Sutrisno & Darmawan, 2022).

Promosi dan Penjualan yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba berpengaruh besar terhadap

keberhasilan suatu perusahaan. Oleh karena itu, sangat dibutuhkan sistem informasi penjualan yang bisa menjadi alat bantu perusahaan untuk mengelola dan mengkoordinasi data penjualan mereka agar menjadi sebuah informasi berkualitas yang siap diberikan kepada pimpinan selaku pengambil keputusan.

Seperti halnya dalam penelitian ini, peneliti mengambil studi pada penjualan produk *fashion* pada Boutique RH COLLECTION yang bertempat di Jl. Lintas Lama, Kec. Koto Salak, Kabupaten Dharmasraya. Usaha Boutique ini menyediakan berbagai macam kebutuhan pria dan wanita mulai dari baju, celana, rok, tas, jilbab, dll. Usaha ini beroperasi sejak 2020 dan sampai sekarang masih beroperasi. Dalam promosi penjualannya masih menggunakan metode media sosial yang berupa whatsapp sehingga produknya hanya dapat dilihat atau di jangkau beberapa orang saja. Tidak hanya itu, dalam melakukan promosi kurangnya informasi mengenai harga dan detail produk yang dijual merupakan salah satu hal yang kurang dalam promosi tersebut.

Bahasa pemrograman PHP dan database MySQL pengolahan data penjualan dibangun dapat dilakukan lebih baik dari sebelumnya. Mempermudah akses terhadap data yang dicari karena telah menggunakan database yang menampung keseluruhan data yang dirancang dengan program PHP. (Putri et al., 2019)

Dengan adanya masalah yang dialami oleh pihak Boutique RH COLLECTION seperti yang diuraikan diatas, maka penulis menawarkan bantuan yang berupa solusi dari permasalahan yang ada dengan melakukan penganalisaan serta menerapkan perncangan sistem informasi yang berbasis komputer dalam promosi dan penjualan produk yang ada pada pihak Boutique RH COLLECTION yang diwujudkan dalam bentuk laporan SKRIPSI dengan judul :

# **“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PROMOSI PENJUALAN PADA BOUTIQUE RH COLLECTION MENGGUNAKAN BAHASA PEMOGRAMAN PHP DAN DIDUKUNG DENGAN DATABASE MySQL ”**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang dapat penulis ambil adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang sistem informasi untuk promosi penjualan produk guna meningkatkan persaingan pasar dan mendapatkan keuntungan?
2. Bagaimana membuat proses bisnis yang awalnya dilakukan masih konvensional dan unsur-unsur yang terlibat di dalamnya menjadi lebih efisien?
3. Bagaimana mengoptimalkan kegiatan promosi penjualan produk yang ada?
4. Bagaimana sistem yang akan dirancang dapat meningkatkan penjualan berbagai produk pada Boutique RH COLLECTION ?

## **1.3 Hipotesa**

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

1. Dengan adanya perancangan system informasi ini diharapkan Boutique RH COLLECTION dapat mempromosikan serta dapat menjual produknya dengan lebih baik lagi, meningkatkan pendapatan, dan membuat produknya lebih dikenal masyarakat luas.

2. Dengan adanya perancangan system informasi promosi penjualan ini diharapkan pengguna mengetahui cara promosi yang lebih baik melalui sistem yang dirancang nantinya.
3. Diharapkan dengan dirancangnya sistem informasi promosi penjualan dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi bisnis Boutique RH COLLECTION.

#### **1.4 Batasan Masalah**

Agar permasalahan tidak menyimpang dari maksud dan tujuan penelitian juga mengingat luasnya permasalahan, maka perlu pembatasan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Penelitian ini berfokus pada promosi produk.
2. Sistem pembayaran dan pengiriman barang pada penilitan ini dilakukan di luar sistem.
3. Ruang lingkup sistem ini terbatas digunakan hanya untuk Boutique RH COLLECTION.
4. Pengujian sistem menggunakan server local (*localhost*) dengan bantuan XAMPP.

#### **1.5 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan masalah yang telah dirumuskan, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

Untuk merancang sistem informasi promosi dan penjualan berbasis web yang berguna sebagai alat bantu perusahaan untuk promosi, produk di Boutique RH COLLECTION. Serta meningkatkan jangkauan produknya agar dikenal masyarakat luas.

## 1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa :
  - a. Menambah pengalaman dan wawasan dalam bidang ilmu sistem informasi pengolahan data, promosi, dan penjualan menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan Database MySQL.
  - b. Menambah pengalaman dan wawasan penulis membuat Sistem Informasi.
  - c. Sebagai sarana penulis untuk mengembangkan wawasan di bidang Ilmu Komputer.
2. Bagi Boutique RH COLLECTION:
  - a. Membantu pihak perusahaan untuk mengembangkan usahanya dengan melakukan promosi penjualan sehingga usahanya banyak dikenal oleh orang lain.
  - b. Memberikan kemudahan pada perusahaan untuk menwarkan produknya melalui *online* berbasis web.
  - c. Membantu target perusahaan dalam persaingan promosi dan penjualan produknya sehingga lebih dikenal oleh masyarakat yang berdampak pada pendapatan perusahaan.

## 1.7 Gambaran Umum Objek Penelitian

Tinjauan umum disini membahas tentang sejarah berdirinya toko, struktur, beserta tugas dan wewenang, Berikut pembahasannya :

### **1.7.1 Sejarah Tentang Boutique RH COLLECTION**

Boutique RH COLLECTION berdiri sejak tahun 2020 yang sudah beroperasi 3 tahun yang bertempat di Jl. Lintas Lama, Kec. Koto Salak, Kabupaten Dharmasraya. Usaha Boutique ini menyediakan berbagai macam kebutuhan pria dan wanita, mulai dari baju, celana, rok, jilbab, dll. Kegiatan yang biasa dilakukan oleh Boutique RH COLLECTION adalah melakukan promosi melalui media sosial.

### **1.7.2 Struktur Organisasi**

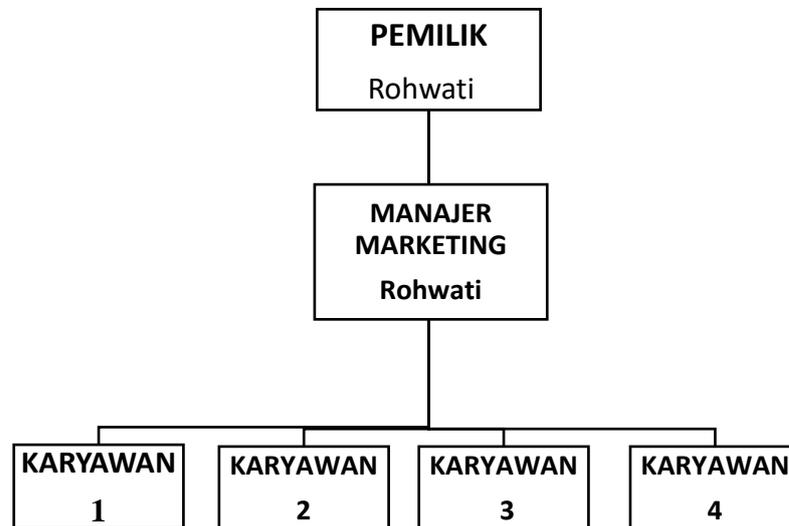
Struktur organisasi merupakan sebuah susunan pembagian unit-unit kerja dengan tugas atau kegiatan kerja yang berbeda kemudian disatukan. Selain itu, struktur organisasi juga menggambarkan pemisahan kegiatan pekerjaan antara satu dengan yang lainnya. Pada umumnya struktur organisasi digambarkan pada bentuk bagan yang dinamakan bagan organisasi.

Struktur Organisasi menetapkan cara bagaimana tugas dan pekerjaan dibagi, dikelompokkan dan dikoordinir secara formal. Pernyataan ini mengacu pada enam unsur kunci yang terdiri dari elemen-elemen spesialisasi pekerjaan, departemen talisasi, rantai komando, rentang kendali, sentralisasi dan desentralisasi serta formalisasi. Struktur organisasi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem atau jaringan kerja terhadap tugas-tugas, sistem pelaporan dan komunikasi yang menghubungkan secara bersama pekerjaan individual dengan kelompok.

Bagan organisasi yaitu gambar rancang suatu struktur organisasi secara formal. Namun berdasarkan informasi yang penulis dapatkan Boutique RH COLLECTION belum memiliki struktur organisasi secara tertulis, akan tetapi secara umum gambaran mengenai struktur organisasi dapat digambarkan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam skema berikut.

Adapun gambar struktur organisasi Boutique RH Collection dapat dilihat pada gambar 1.1 :

### STRUKTUR ORGANISASI BOUTIQUE RH COLLECTION



**Gambar 1. 1 Struktur Organisasi**

#### 1.7.3 Tugas Dan Tanggung Jawab

Berdasarkan gambar struktur organisasi di atas maka dapat dilihat pembagian tugas masing-masing bagian dan juga ada hubungan atau kerja sama dari bagian-bagian tersebut yaitu :

1. Pemilik/pemimpin

Orang yang bertanggung jawab atas segala kegiatan usaha yang ada pada Toko atau perusahaan dan melakukan pengecekan stok barang pada gudang , memimpin , mengawasi serta mengendalikan semua pelaksanaan tugas termasuk mencatat buku keuangan seperti pemasukan dan pengeluaran.

2. Manajer Marketing

Memiliki tanggung jawab untuk merencanakan, mengarahkan, atau mengkoordinasikan kebijakan dan program pemasaran, antara lain melihat permintaan untuk produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan dan pesaingnya serta mengidentifikasi pelanggan potensial.

### 3. Karyawan

Melaksanakan pekerjaan sesuai dengan tugas nya masing-masing seperti finishing produk, pengecatan, pemasangan; pintu, laci lemari, sofa duduk, serta pengantaran produk kepada konsumen sesuai dengan keterampilan dan tanggung jawab masing masing tugas.