

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Karena adanya faktor penyebab kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, pertumbuhan ekonomi, perkembangan kebudayaan dan kebijakan pemerintah, agar perusahaan tetap mampu bersaing dengan perusahaan lain yang mengeluarkan barang sejenis, maka manajemen perusahaan harus mampu mengolah perusahaannya dengan baik. Keberhasilan perusahaan dalam memasarkan barang sangat tergantung pada strategi pemasaran dilakukan dengan penerapan strategi pemasaran yang tepat. Perusahaan dapat menciptakan dan memelihara serta mengembangkan permintaan konsumen secara menyakinkan dan berkesinambungan. (Maulani, 2022)

Dengan sebuah website, perusahaan dapat memasarkan produk secara cepat untuk dapat dikenal oleh masyarakat luas mengenai penjelasan produk atau jasa yang lebih terperinci yang dapat membantu pihak perusahaan dalam menambah dan meningkatkan target penjualan, juga mempermudah pelanggan untuk mendapatkan informasi yang diinginkan. (Qadhli Jafar Adrian & Dedi Pramono, 2022)

Tujuan mengambil keuntungan seperti penjualan, pembelian, pelayanan, informasi dan perdagangan melalui perantara yaitu melalui suatu jaringan komputer, terutama internet. Dengan adanya e-commerce ini memudahkan pelanggan untuk dapat melakukan transaksi jual beli tanpa harus datang ke tempatnya. (Ratih Yulia Hayuningtyas, 2021)

Sumatera Barat adalah satu provinsi di Indonesia yang mempunyai keindahan alam dan keunikan budaya yang berpotensi untuk dikembangkan menjadi daerah wisata dan budaya. Selain memiliki potensi objek budaya sumbar juga memiliki budaya berpakaian menjadi alternatif lain dalam pengembangan industri pariwisata. beragam suku, terutama daerah menjadi primadona, Hal ini menjadi kesempatan emas untuk memenangkan adat budaya sebagai daya tarik kunjungan wisata di Sumatera Barat. Pakaian muslim merupakan salah satu budaya khas Minangkabau yang sudah dikenal masyarakat indonesi salah satunya yaitu merek Dhievine yang menjadi salah satu pakaian yang mempunyai banyak minatnya.(Ardy & Yuliasri, 2020)

Penciptaan tren busana pria tersebut dilakukan dengan menghadirkan konten-konten yang relevan dan menarik, komunikasi pemasaran yang baik, dan partisipasi yang konsisten dalam tren terbaru. Hal tersebut membawa dampak positif keuntungan bagi masyarakat secara ekonomi.(Zahara et al., 2022)

Untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan yang dilakukan pada pakaian muslim toko Marajo padang yaitu masalah yang sering dihadapi oleh pelaku bisnis dalam menerapkan strategi pemasaran yang belum mampu untuk mendorong perkembangan usahanya sendiri. Setiap perusahaan selalu berharap barangnya dapat diterima oleh pasar. Salah satu ciri bahwa barangnya dapat diterima adalah dilakukannya pembelian oleh konsumen terhadap barang tersebut. Untuk meningkatkan penjualan maka dilakukan kegiatan pemasaran, yaitu melakukan strategi barang, harga, promosi, tempat/distribusi, proses, dan bukti fisik.(Kusen et al., 2022)

Sehingga dari permasalahan diatas penulis solusi kepada pihak Usaha Pakaian muslim Marajo untuk menanggapi permasalahan yang ada pada toko dengan mengusulkan suatu sistem dengan usulan judul skripsi "RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BARANG DAN MEDIA PROMOSI PAKAIAN MUSLIM PADA TOKO MARAJO PADANG MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL"

1.2 Perumasan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang timbul yaitu :

1. Bagaimana sistem yang dirancang untuk proses pendistribusian dan promosi barang menjadi lebih luas sehingga pelanggan tidak perlu datang ke lokasi untuk mengorder barang ?
2. Bagaimana perancangan sistem informasi distribusi barang pada toko Marajo dalam memenuhi kebutuhan dan informasi yang efektif dan efisien supaya lebih baik dari system yang sudah ada?
3. Bagaimana sistem yang dirancang dapat membantu proses pembuatan laporan dengan cepat tanpa ada kesalahan proses perhitungan laporan?

1.3 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka diperoleh hipotesis sebagai berikut :

1. Diharapkan dengan sistem yang dirancang dapat membantu proses pendistribusian dan promosi barang menjadi lebih luas sehingga pelanggan tidak perlu lagi datang ke toko untuk mengorder barang karena sistem yang dirancang telah berbasiskan *website* dan dapat diakses dimana dan kapan saja.
2. Diharapkan dengan sistem yang dirancang dapat pelanggankan informasi sesuai dengan kebutuhan pelanggan sehingga tidak kebingungan dalam proses pemilihan barang karena di dalam sistem telah tertera semua rincian barang yang dijual.
3. Dengan sistem yang dirancang dapat pelanggankan kemudahan dalam proses pembuatan laporan menjadi lebih cepat dan akurat.

1.4 Batasan Masalah

Agar pembahasan tugas akhir ini lebih terarah maka saya pelanggankan batasan yaitu sistem yang dirancang yaitu konsep pendistribusian barang dan promosi pakaian muslim yang ada pada Toko Marajo dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL.

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan dalam hal ini adalah :

1. Membangun aplikasi sistem informasi pendistribusian dan pemasaranyang saling terintegrasi, sehingga proses bisnis menjadi lebih efektif dan efisien.
2. Merancang sistem informasi penjualan dan pemasaran yang dapat membantu memberikan solusi terhadap permasalahan yang terjadi pada usaha pakaian

muslim Marajo adalah pada masalah kurangnya promosi dan pendistribusian pada toko.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari peneliti yaitu :

1. Bagi usaha Pakaian muslim Pria Marajo penelitian ini diharapkan dapat memberikan kemudahan pelanggan dalam proses belanja, selanjutnya dapat membeikan kemudahan kepada pihak toko dalam proses transaksi jual beli barang menjadi lebih terkontrol dengan baik.
2. Bagi penulis dengan adanya penelitian ini dapat membeikan wawasan baru kepada penulis bagaimana sistem pendistribusian barang dapat terlaksana dengan baik.
3. Bagi kampus dapat pelangganikan tambahan referensi sehingga kepada penulis selanjutnya dapat menjadi acuan penelitian untuk dapat dikembangkan.

1.7 Tinjuan Umum Perusahaan

Tinjauan umum objek penelitian adalah hal-hal hal yang berhubungan erat dengan apa yang ada pada objek penelitian secara umum diantaranya yaitu :

1.7.1 Sejarah Perusahaan

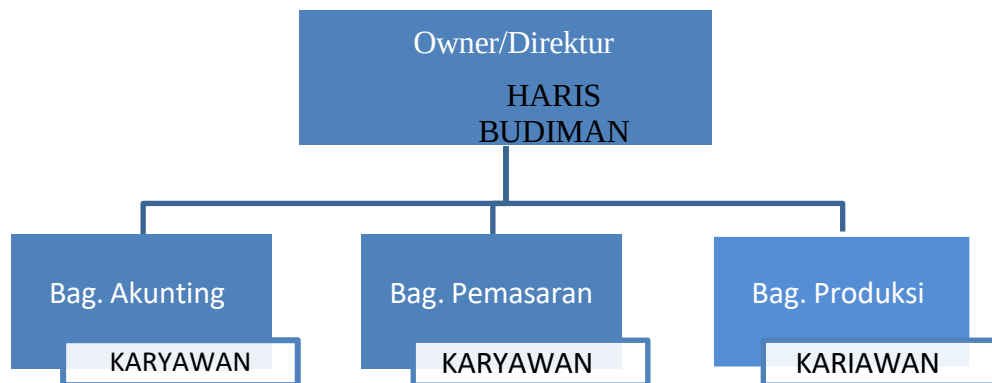
Usaha Pakaian muslim Marajo berdiri pada tahun 2000 yang dibentuk oleh Haris Budiman yang lahir di Padang, 12 Juli 1970 dan Ratna Juwita lahir di Payakumbuh, 22 september 1977, Pada awalnya industri rumah tangga yang

berkembang hanya membarangi pakaian muslim pria, kemudian berkembang jenis varian yang dibarangi selain dari pakaian muslim pria diantaranya yaitu Pakaian muslim Dhevien. Dari semua varian barang tersebut pakaian muslim pria merupakan varian barang yang kontinu. Pakaian muslim pria merupakan barang unggulan di Usaha Pakaian muslim Marajo dengan barangi paling tinggi dibandingkan jenis barang produksi lainnya. Usaha Pakaian muslim Marajo setiap minggunya dapat membarangi sekitar 80-100 pcs pakaian muslim pria, dengan harga Rp. 200.000/Pcs. Dalam proses pemasarannya usaha Pakaian muslim Marajo tidak hanya menjual hasil barangi langsung ke konsumen. Namun membutuhkan beberapa pedagang perantara agar barangnya bisa sampai ke konsumen akhir. Perantara tersebut yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, yang berada di beberapa wilayah. Dalam proses memasarkan barang olahan pakaian muslim pria tersebut, setiap pedagang menentukan harga yang bervariasi tergantung dengan biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran, hal ini menyebabkan harga jual kepada konsumen bervariasi dengan kisaran harga antara Rp.150.000/pcs - Rp.185.000/pcs. Tingginya harga membuat keuntungan yang dinikmati lembaga pemasaran, dengan tidak puasny konsumen terhadap harga yang ditawarkan oleh lembaga pemasaran. Hal tersebut cenderung memperkecil proporsi yang diterima produsen dan memperbesar biaya yang dibayarkan oleh konsumen. Selain itu saluran pemasaran yang panjang akan menyebabkan pemasaran pakaian muslim pria tidak efisien. Pada proses ini diperlukan biaya pemasaran yang digunakan untuk melakukan fungsi pendistribusian dan pemasaran. Hal ini memerlukan perhatian akan masalah

efisiensi pemasaran agar pakaian muslim pria sampai ditangan konsumen dengan harga yang wajar.

1.7.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah system yang digunakan untuk mendefenisikan hierarki dalam sebuah organisasi dengan tujuan menetapkan cara sebuah organisasi dapat beroperasi dan membantu organisasi tersebut mencapai tujuan yang di tetapkan dimasa depan. Adapun struktur organisasi Toko Pakaian muslim Marajo dapat di lihat pada Gambar 1.1 sebagai berikut:



Sumber : Hasil Wawancara Pemilik

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Toko Marajo Padang.

1.7.3 Uraian Tugas dan Tanggung Jawab

Adapun tugas dan tanggung jawab dari masing-masing struktur organisasi toko Pakaian muslim Marajo sebagai berikut :

1. Owner/direktur
 - a. Mengelola bisnis dan menyusun strategi bisnis untuk kemajuan perusahaan.
 - b. Menerapkan visi misi perusahaan

- c. Melakukan evaluasi terhadap kinerja karyawan di perusahaan sehingga seluruh kinerja karyawan bisa ditingkatkan atau dipertahankan.
- d. Menentukan dan memilih staf-staf yang membantu dalam perusahaan.
- e. Menyetujui anggaran belanja perusahaan.
- f. Melakukan pengadaan rapat dengan semua jajaran pada perusahaan tersebut.

2. Bagian Akunting

- a. Memeriksa dan melakukan verifikasi transaksi keuangan perusahaan.
- b. Melakukan pencatatan dan dokumentasi.
- c. Menyusun laporan keuangan secara akurat.

3. Bagian Pemasaran

- a. Memperkenalkan barang.
- b. Merespon kebutuhan pelanggan.
- c. Memantau dan mengelola media social.
- d. Mengoptimal strategi menghasilkan profit.
- e. Membarangi materi pemasaran dan promosi.

4. Bagian Produksi

- a. Mengumpulkan data barang.
- b. Mengontrol proses barang.
- c. Menjaga kualitas barang.
- d. Menghitung Bahan-Bahan barang.
- e. Melakukan Retur Sisa bahan baku.
- f. Membuat laporan barang.

1.7.4 Visi dan Misi

Visi dari toko pakaian muslim Marajo adalah menjadikan toko pakaian muslim dengan jaringan terluas di Indonesia. Dalam hal ini kota Padang merupakan daerah yang memiliki ciri khas pakaian muslim yang berbeda. Yang mengutamakan bahan dari ciri khas pakaian muslim Sumatra barat.

Misi dari toko pakaian muslim Marajo adalah Mengangkat kembali harkat dan martabat kekayaan Indonesia, terutama pakaian muslim, baik di mata masyarakat Indonesia maupun internasional.