

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Toko Helm Lubeg Padang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan khususnya penjualan helm. Penjualan sendiri mengacu pada kegiatan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dalam penjualan barang atau jasa.toko ini menyediakan berbagai jenis helm dan menyediakan aksesoris penambahan untuk helm. Perkembangan dunia teknologi yang sangat cepat dan ditambah perubahan teknologi komputer yang semakin praktis atau bersifat mobile, ini merupakan peluang sekaligus tantangan bagi industri yang berbasis teknologi, bahwa ada pasar yang sangat potensial untuk bisa masuk kedalam persaingan bisnis di dunia teknologi.penulis bisa lihat beberapa aplikasi starup seperti Tokopedia, bukalapak, gojek dan grab yang saat ini begitu banyak masyarakat Indonesia yang menggunakan aplikasi - aplikasi diatas untuk kebutuhan masyarakat luas. Toko Helm Lubeg membutuhkan sistem informasi yang dapat mengoptimalkan operasional penjualan dan pemasaran helm. Dalam rangka memenuhi kebutuhan tersebut, penerapan metode Business Model Canvas (BMC) menjadi langkah awal yang strategis. BMC membantu dalam mengidentifikasi elemen-elemen kunci dari model bisnis, seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, dan sumber daya kunci. Sistem informasi yang dirancang akan memungkinkan Toko Helm Lubeg untuk mengelola stok helm, melacak pesanan, menganalisis perilaku pelanggan, dan meluncurkan kampanye pemasaran secara efektif. Integrasi antara toko fisik dan

platform online akan memastikan konsistensi data dan pengalaman pelanggan yang mulus. Business Model Canvas (BMC) merupakan salah satu E-commerce atau toko online yang banyak dipakai saat ini. Business Model Canvas (BMC) adalah suatu metode atau alat manajemen strategis yang dirancang untuk membantu perusahaan merinci dan merencanakan elemen-elemen kunci dari model bisnis mereka.

Bahasa pemrograman PHP dan database MySQL merupakan dua teknologi yang sering digunakan bersama untuk pengembangan web. PHP adalah bahasa pemrograman sisi server yang populer digunakan untuk membuat halaman web dinamis. Dengan PHP, Anda dapat membuat aplikasi web yang berinteraksi dengan pengguna, memproses formulir, mengakses database, dan melakukan berbagai tugas server-side lainnya. Sementara itu, MySQL adalah sistem manajemen basis data (DBMS) yang sering digunakan bersama PHP. MySQL menyediakan struktur penyimpanan data yang kuat dan efisien serta menyediakan berbagai fitur untuk mengelola dan mengakses data, seperti pencarian, penyaringan, dan pengurutan. Ketika digunakan bersama-sama, PHP dan MySQL memungkinkan pengembang web untuk membuat aplikasi yang dinamis, responsif, dan dapat diandalkan. PHP digunakan untuk membuat logika aplikasi dan menghasilkan halaman web berdasarkan permintaan pengguna, sementara MySQL digunakan untuk menyimpan dan mengelola data yang diperlukan oleh aplikasi tersebut.

Oleh karena itu, penulis akan membuat sistem baru Pada Toko Helm Lubeg yang sebelumnya sistem penjualannya masih manual serta transaksi dan

stok persediaan barang tercatat masih dalam berbentuk buku yang mudah hilang dan tercecer sehingga dalam pengumpulan data barang masih efektif dan belum maksimal. Untuk menghindari kesalahan serta kehilangan data maka penulis membuat sebuah sistem informasi penjualan dan pemasaran dengan menggunakan metode BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) untuk meningkatkan penjualan dan strategi pemasaran untuk Toko Helm Lubeg.

Dengan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk membuat penelitian dengan judul **“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMASARAN PADA TOKO HELM LUBEG DENGAN METODE BUSINESS MODEL CANVAS BMC MENGGUNAKAN BAHASA PEMPROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka ada beberapa masalah yang dikemukakan yaitu

1. Bagaimana perancangan sistem informasi penjualan dan pemasaran yang efektif dapat membantu Toko Helm Lubeg dalam mengelola keuangan mereka?
2. Bagaimana implementasi bahasa pemrograman PHP dalam sistem informasi penjualan dan pemasaran memengaruhi fleksibilitas dan kinerja sistem?
3. Bagaimana manfaat yang diperoleh oleh Toko Helm Lubeg setelah mengimplementasikan sistem informasi penjualan dan pemasaran berbasis PHP dan MySQL?

4. Bagaimana potensi kesalahan yang mungkin terjadi dalam pencatatan data penjualan dan pemasaran manual di Toko Helm Lubeg?
5. Bagaimana kebutuhan data dan proses yang diperlukan untuk penjualan dan pemasaran manual di Toko Helm Lubeg?

1.3 Hipotesa

Dengan melihat perumusan masalah di atas, penulis merasa perlu adanya perbaikan-perbaikan untuk mendukung sistem yang ada agar mendapat hasil yang lebih maksimal, maka penulis dapat memberikan hipotesa sebagai berikut:

1. Penggunaan sistem informasi penjualan dan pemasaran berbasis PHP dan MySQL akan meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan keuangan Toko Helm Lubeg.
2. Implementasi bahasa pemrograman PHP akan meningkatkan fleksibilitas sistem untuk menyesuaikan diri dengan perubahan bisnis Toko Helm Lubeg.
3. Implementasi sistem informasi penjualan dan pemasaran akan memberikan manfaat yang signifikan bagi Toko Helm Lubeg dalam hal akurasi laporan keuangan, efisiensi operasional, dan analisis keuangan yang lebih mendalam.
4. Tantangan yang mungkin dihadapi dalam perancangan dan implementasi sistem informasi penjualan dan pemasaran dapat diatasi dengan efektif.
5. Kebutuhan data dan proses yang diperlukan untuk penjualan dan pemasaran pada Toko Helm Lubeg meliputi data transaksi penjualan, data transaksi pembelian, data persediaan, dan data biaya.

1.4 Batasan Masalah

Di bawah ini terdapat beberapa batasan yang tersisa dari sistem penjualan dan pemasaran pada toko helm lubeg Padang menggunakan metode (BMC), agar tidak melenceng dari topik pembahasan, penulis membatasi permasalahan .Sistem ini hanya memudahkan proses penjualan dan pemasaran pada toko helm lubeg Sistem ini dibuat untuk kepentingan toko helm lubeg . Sistem ini menggunakan Bahasa pemrograman PHP dan Database MySQL

1.5 Tujuan Penelitian

Pada saat melakukan penelitian atau kegiatan lainnya, tentunya mempunyai tujuan dalam hal tersebut. Tujuan penelitian ini adalah :

1. Identifikasi setiap elemen BMC secara rinci, termasuk segmentasi pasar, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan,sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, biaya, dan pendapatan.
2. Menganalisis efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan oleh Helm Bisnis, seperti kampanye periklanan, promosi penjualan, dan kehadiran online ,dan mengevaluasi sejauh mana strategi tersebut memenuhi kebutuhan pasar .

1.6 Manfaat Penelitian

Dari tujuan di atas, maka manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini, yaitu:

1. Bagi peneliti

- a. Mampu menerapkan ilmu yang diperoleh dalam perkuliahan, berlatih berpikir secara sistematis dan sebagai acuan untuk pengembangan sistem selanjutnya.
- b. Memperdalam pengetahuan tentang teknologi dan pengembangan program serta mampu mengembangkan sistem dari manual ke komputer.
- c. Penelitian ini merupakan prasyarat untuk menyelesaikan skripsi, sehingga diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan, pemahaman dan pengalaman sebagai pemahaman terhadap apa yang telah penulis pelajari selama perkuliahan.

2. Bagi Instansi

- a. Dapat meningkatkan efisiensi dalam proses penjualan dan pemasaran. Dengan program yang rancang tugas-tugas yang sebelumnya dilakukan secara manual dapat diotomatisasi, hemat waktu dan sumber daya.
- b. Melalui sistem yang lebih efisien dan transparan toko helm lubeg dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan.

3. Bagi Pihak Lain

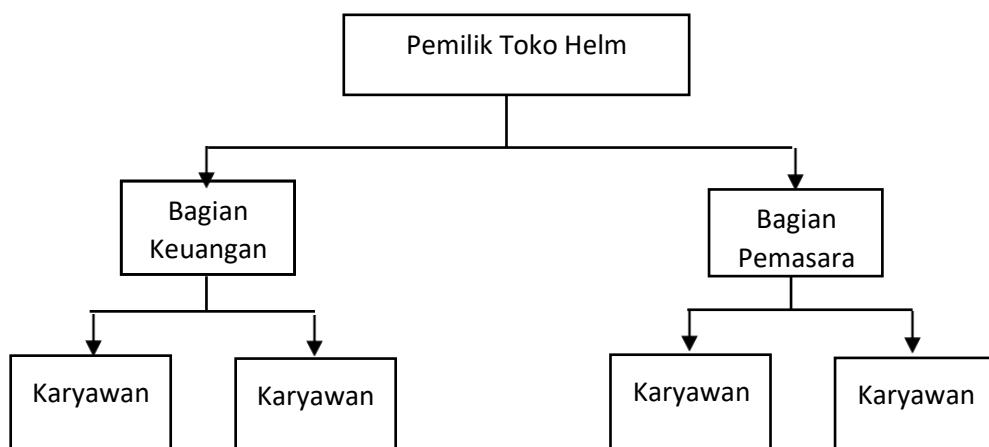
Dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang lebih luas serta menjadi referensi bagi peneliti lain yang melakukan penelitian yang sama.

1.7 Tinjauan Umum Perusahaan

Toko helm lubeg adalah tempat atau bisnis yang menjual berbagai jenis helm, yang merupakan perangkat pelindung kepala yang digunakan dalam berbagai aktivitas, terutama berkendara yang terletak di kepala

1.7.1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan gambaran formal suatu organisasi yang menunjukkan pemisahan fungsi, uraian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang siap memberikan kontribusi terhadap pencapaian hasil bisnis perusahaan dan pengendaliannya yang efektif. Dapat dijelaskan pada Gambar 1.1 berikut.



Sumber(Toko Helm Lubeg,2023)

Gambar 1.1 Struktur Toko Helm Lubeg

1.7.2 Tugas Dan Wewenang

Berdasarkan Gambar 1.1 dapat diuraikan tugas dan wewenang masing – masing bagian, yaitu:

1. Ketua/Pemilik Toko Helm

Sebagai pimpinan tertinggi di dalam perusahaan, harus dapat memberi pedoman kerja kepada bawahannya dan bertanggung jawab penuh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Meminta pertanggung jawaban setiap bawahannya atas tugas dan kewajiban yang dibebankan kepadanya. Menentukan tujuan perusahaan untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Mengembangkan rencana jangka panjang atau suatu kebijaksanaan perusahaan dalam usahanya meningkatkan penjualan dan laba usaha. Mengangkat atau memberhentikan karyawan, memberikan gaji karyawan. Menentukan jumlah dari macam barang yang akan diproduksi. Bertanggung jawab penuh didalam perusahaan dengan mengkoordinir para staf pada masing-masing bidang dan memberikan pengarahan dalam melaksanakan tugas sesuai dengan rencana dan tujuan perusahaan.

2. Bagian Pemasaran

Mengadakan penjualan hasil produksinya. Menyusun anggaran biaya distribusi, terutama biaya-biaya iklan dan promosi. Mengembangkan produksinya di pasaran serta berusaha menjalankan tugas kebijaksanaan tentang harga Helm di pasaran. Memperhatikan keadaan pasar dan perkembangan pemasaran hasil produksi sendiri maupun perusahaan saingan. Berusaha membuka area pasar baru, setelah itu memperhatikan daerah mana yang memiliki pembeli terbanyak.

3. Bagian Keuangan

Mengelola administrasi keuangan. Menyimpan arsip-arsip dengan baik sehingga bila sewaktu-waktu diadakan pengontrolan. Bertanggung jawab atas

kelancaran administrasi perusahaan,Mengatur dan bertanggung jawab atas keuangan perusahaan,Bertanggung jawab kepada direktur utama dengan memberikan laporan keuangan.

4. Karyawan

Bertanggung jawab dalam penjualan helm atas kualitas dan kehigenisan kepada bagian pemasaran,Bertanggung jawab dalam mengelola administrasi keuangan dan juga bertanggung jawab kepada direktur utama.