

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Toko Nurul Kamal adalah salah satu toko yang bergerak dibidang penjualan alat tulis kantor (ATK). Toko ini beralamat di Jl. Raya Padang - Bukittinggi, Sicincin, Kec. 2 X 11 Enam Lingkung, Kabupaten Padang Pariaman, Sumatera Barat. Toko ini biasanya menyediakan berbagai jenis buku, termasuk buku pelajaran, buku referensi, buku fiksi, dan buku lainnya yang relevan dengan dunia pendidikan. Selain itu, toko ini juga menyediakan peralatan sekolah seperti pena, pensil, buku, penggaris, dan perlengkapan lainnya yang diperlukan untuk kegiatan belajar-mengajar. Beberapa toko buku dan peralatan sekolah mungkin juga menawarkan produk-produk lain yang berhubungan dengan kegiatan belajar, seperti perlengkapan kantor kecil, alat tulis, dan perlengkapan kreatif. Toko semacam ini biasanya menjadi destinasi utama bagi siswa, orangtua, dan guru saat mempersiapkan kebutuhan sekolah, terutama menjelang awal tahun ajaran baru.

Pelayanan pelanggan menjadi prioritas utama di Toko Buku Nurul Kamal. Dengan karyawan yang ramah dan berpengetahuan, pelanggan merasa diberikan perhatian penuh saat mencari buku yang diinginkan atau membutuhkan rekomendasi. Keberadaan karyawan yang ahli membantu menciptakan pengalaman belanja yang menyenangkan dan interaktif. Toko ini tidak hanya menawarkan buku-buku berkualitas tinggi, tetapi juga menyediakan berbagai diskon dan penawaran menarik.

Komitmen Toko Buku Nurul Kamal untuk menyediakan pengalaman belanja yang nyaman dan memuaskan tampak jelas dari penataan toko yang bersih, pencahayaan yang menyenangkan, hingga sistem pembayaran yang efisien. Toko ini bukan hanya tempat belanja, tetapi juga tempat untuk mengeksplorasi dan menikmati dunia literatur.

Kendala yang dihadapi yaitu minimnya pemanfaatan teknologi digital dan platform online untuk memperluas jangkauan pemasaran. Selama ini Toko Nurul Kamal masih mengandalkan promosi dari mulut ke mulut dan penjualan langsung di outlet serta terkadang sistem rekomendasi produk yang tidak tersedia diterapkan oleh karyawan toko kepada calon pembeli, sehingga mengakibatkan hilangnya keuntungan, karena konsumen dapat membeli di toko lain sehingga menyebabkan ketidakpuasan konsumen terhadap pelayanan dan mempengaruhi referensi, penurunan pendapatan penjualan.

Metode yang digunakan dalam membangun sistem informasi untuk bidang penjualan barang adalah dengan metode *up selling*. Metode *Up Selling* merupakan suatu penjualan yang digunakan untuk menawarkan produk serupa dari produk yang dibeli pelanggan namun dengan nilai yang lebih tinggi. Pelanggan dapat mengupgrade produk yang mereka pesan untuk mendapatkan layanan tambahan. Jadi kegunaan up-selling dalam suatu penjualan adalah untuk membujuk pelanggan agar membeli produk yang nilainya lebih dari produk sebelumnya. *Up selling* yang sering disebut dengan istilah personal selling merupakan suatu metode promosi dalam kegiatan pemasaran dan penjualan dengan cara memberikan informasi secara detail dan langsung kepada

pelanggan mengenai kelebihan yang dimiliki oleh suatu perusahaan (Rachmi,2023).

Beberapa penelitian terdahulu membuktikan manfaat penerapan website dan sistem informasi berbasis web untuk meningkatkan kinerja pemasaran. Oleh karena itu tujuan penelitian ini adalah merancang dan membangun sistem informasi penjualan online khusus untuk kepentingan Toko Nurul Kamal. Sistem informasi berbasis website tersebut diharapkan dapat memperluas cakupan konsumen Toko Nurul Kamal tidak hanya dari wilayah setempat tapi juga luar kota bahkan nasional. Sistem ini juga akan menerapkan metode upselling untuk meningkatkan pendapatan penjualan Toko Nurul Kamal.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis mengambil judul untuk skripsi ini yaitu **“RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMESANAN PADA TOKO NURUL KAMAL DENGAN METODE UP SELLING MENGGUNAKAN BAHASA PEMOGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka penulis dapat merumuskan beberapa permasalahan di antaranya :

1. Bagaimana membangun metode *up selling* pada sistem informasi penjualan berbasis web dapat meningkatkan penjualan dan daya saing?
2. Bagaimana membangun sistem informasi penjualan pada Toko Nurul Kamal dapat memudahkan pelanggan dalam berbelanja online?

3. Bagaimana membangun metode upselling sistem informasi penjualan dapat menjadi sarana promosi penjualan yang menarik dan tersedia secara luas pada Toko Nurul Kamal?

1.3 Batasan Masalah

Dari rumusan masalah yang telah diuraikan, untuk menghindari berkembangnya masalah yang lebih luas maka penulis membatasi penanganan masalah hanya pada penerapan metode Up Selling pada sistem informasi online dalam penjualan toko Nurul Kamal melalui PHP bahasa pemrograman dan database MySQL.

1.4 Hipotesa

Hipotesa penelitian merupakan jawaban sementara terhadap pertanyaan yang dikemukakan dalam perumusan masalah. Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka dugaan sementara dari penelitian tersebut adalah sebagai berikut :

1. Dengan diterapkannya metode *up selling* pada sistem informasi penjualan berbasis web diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan daya saing.
2. Dengan adanya sistem informasi penjualan menggunakan bahasa pemrograman Php dan Database MySQL pada Toko Nurul Kamal diharapkan dapat memudahkan pelanggan dalam berbelanja secara online.
3. Dengan diterapkannya metode upselling sistem informasi penjualan ini diharapkan dapat menjadi sarana promosi penjualan yang menarik dan tersedia secara luas.

1.5 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dari penelitian yang akan dicapai dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Merancang aplikasi dengan menggunakan metode *up selling* rehadap sistem informasi penjualan berbasis web pada Toko Nurul Kamal.
2. Menerapkan aplikasi sistem informasi penjualan online untuk membantu penjualan dan promosi pada Toko Nurul Kamal.
3. Untuk memperbaiki kinerja penjualan dan memberikan kemudahan kepada konsumen.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

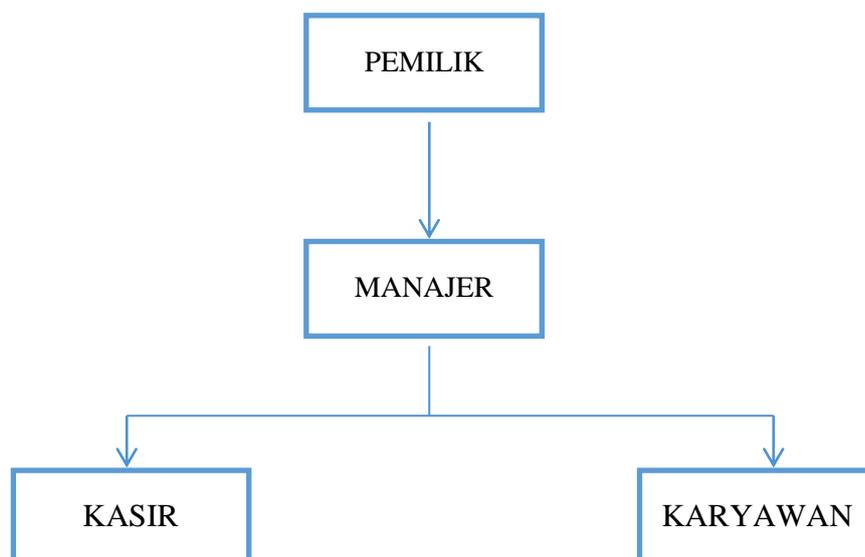
1. Bagi Mahasiswa
 - a. Sebagai cara bagi penulis untuk menerapkan dan mengembangkan wawasan dari bidang komputasi sehingga penulis dapat membangun sistem yang lebih baik.
 - b. Menambah pengalaman dan wawasan penulis dalam membangun sistem informasi.
2. Bagi Kampus
 - a. Sebagai bahan untuk menambah referensi di Perpustakaan Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang khususnya program studi sistem informasi.
 - b. Sebagai alat ukur untuk menilai pemahaman mahasiswa dalam penelitian.

3. Bagi Perusahaan

- a. Meningkatkan dan mengembangkan proses penjualan pada Toko Nurul Kamal.
- b. Membantu konsumen melakukan pemesanan barang secara lebih cepat, mudah dan efisien.

1.7 Tinjauan Umum Perusahaan

Toko Nurul Kamal adalah salah satu toko yang bergerak dibidang penjualan alat tulis kantor (ATK) Toko ini biasanya menyediakan berbagai jenis buku, termasuk buku pelajaran, buku referensi, buku fiksi, dan buku lainnya yang relevan dengan dunia pendidikan. Selain itu, toko ini juga menyediakan peralatan sekolah seperti pena, pensil, buku, penggaris, dan perlengkapan lainnya yang diperlukan untuk kegiatan belajar-mengajar. Toko Nurul Kamal berdiri di jalan Raya Padang - Bukittinggi, Sicincin, Kec. 2 X 11 Enam Lingsung, Kabupaten Padang Pariaman, Sumatera Barat 25584.



Gambar 1. 1 Struktur Organisasi Toko

Adapun tugas dari masing-masing bagian pada struktur organisasi secara umum adalah sebagai berikut:

1. Pemilik

Adapun tugas dari pemilik toko adalah sebagai berikut:

- a. Memimpin kegiatan usaha secara keseluruhan.
- b. Menerima laporan penjualan dan pembelian.
- c. Mengatur keuangan toko.
- d. Mengatur gaji karyawan.

2. Manajer

Adapun tugas dari manajer toko sebagai berikut:

- a. Mengawasi pegawai-pegawai dalam melaksanakan tugasnya.
- b. Memberi instruksi untuk melaksanakan pekerjaan.

3. Kasir

Adapun tugas dari kasir adalah tempat pembayaran dan yang mengelola uang toko.

4. Karyawan

Adapun tugas dari karyawan adalah sebagai berikut:

- a. Melayani pelanggan.
- b. Mengelola transaksi penjualan dan pembelian.
- c. Melayani kebutuhan pelanggan dan menerapkan.