

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Teknologi informasi dan komunikasi sekarang ini sangat diperlukan bagi setiap perusahaan ataupun instansi. Untuk mengolah informasi dibutuhkan teknologi yang tepat, karena informasi mempunyai nilai yang sangat berharga bagi suatu perusahaan ataupun instansi tersebut. Untuk meningkatkan kinerja perusahaan, tiap bagian di perusahaan ataupun instansi membutuhkan sistem jaringan komputer supaya dapat berbagi informasi antar satu sama lain melalui jaringan tersebut.

Tataran perusahaan yang bergerak dibidang penjualan membutuhkan suatu sistem informasi yang baik, terutama sistem informasi penjualan, supaya dalam kegiatannya dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Selama ini sistem penjualan pada PT.GPS masih mengandalkan media interaksi dengan konsumen secara langsung dan konsumen yang akan membeli harus datang ke toko secara langsung. Hal ini tentunya menyulitkan perusahaan untuk memperluas dan mempromosikan produk dagangannya karena hanya terbatas pada lokasi tertentu, sehingga sulit bagi pelanggan untuk memesan produk ban mobil yang lokasinya jauh dari pusat kota. Kendala lain yang dihadapi PT.GPS, pengolahan data dan pemesanan konsumen masih menggunakan prosedur konvensional, meskipun cukup baik namun dirasa proses penjualan dan pengecekan stok masih kurang efektif dan menyita banyak waktu dikarenakan pengelolaan data masih dilakukan secara manual di buku catatan, lalu akan direkap menggunakan aplikasi MS.Excel.

Dari uraian di atas maka penulis menganggap perlu dikembangkan suatu sistem yang bisa menangani masalah tersebut, yang nantinya dapat meningkatkan kualitas transaksi penjualan dan memberikan pelayanan yang lebih baik pada pelanggan dengan melibatkan teknologi informasi. Integrasi dan koordinasi merupakan elemen penting untuk melakukan upaya sinkronisasi proses penjualan perusahaan sehingga bila semuanya dilakukan dengan baik maka efisiensi biaya akan diperoleh dan menguntungkan bagi perusahaan.

Sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan [1]

Sistem informasi penjualan adalah sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen mulai dari diterimanya order penjualan sampai mencatat timbulnya tagihan dagang [2]

Dengan membangun sistem informasi penjualan diharapkan mampu membantu pelanggan dalam melakukan pemesanan terhadap produk ban mobil yang terdapat pada PT. GPS sehingga pelanggan tidak perlu melakukan perjalanan menuju toko untuk melakukan pemesanan dari produk yang diinginkan. Berdasarkan latar belakang di atas, penulis mengangkat judul **“ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BAN MOBIL BERBASISKAN WEBSITE PADA PT. GPS PADANG”**

1.2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas penulis dapat merumuskan beberapa rumusan masalah diantaranya:

1. Bagaimana merancang suatu sistem informasi penjualan untuk mempromosikan penjualan ban mobil pada PT.GPS supaya dapat meningkatkan jumlah pemesanan ?
2. Bagaimana supaya data yang ada pada PT.GPS lebih aman dan mudah diolah oleh pihak perusahaan ?
3. Bagaimana mengimplementasikan sistem informasi penjualan pada PT.GPS supaya pelanggan bisa melakukan pemesanan secara online dimana saja dan kapan saja ?
4. Bagaimana memudahkan pelanggan dalam melakukan pemesanan pada PT.GPS sehingga pelanggan bisa melakukan pemesanan dimana saja dan kapan saja ?
5. Bagaimana supaya pihak Perusahaan mudah dalam mengontrol stok barang sehingga tidak terjadinya kelebihan maupun kekurangan stok barang digudang ?

1.3. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya maka dapat dikemukakan beberapa hipotesa sebagai jawaban sementara dari permasalahan yang ada yaitu:

1. Diharapkan dengan merancang Sistem Informasi Penjualan pada PT.GPS dapat meningkatkan jumlah penjualan.
2. Diharapkan dengan dibuatkannya *database* dapat memudahkan karyawan PT.GPS dalam membuat laporan serta membuat data lebih aman dan mudah diolah.
3. Diharapkan dengan diimplementasikannya Sistem Informasi Penjualan pada PT.GPS, pelanggan bisa melakukan proses pemesanan secara online dimana saja dan kapan saja.
4. Diharapkan dengan dirancang Sistem Informasi Penjualan Perusahaan dapat dengan mudah mengontrol stok barang dan tidak terjadinya kelebihan maupun kekurangan stok.
5. Diharapkan dengan adanya Sistem Informasi Penjualan pelanggan bisa melakukan pemesanan dimana saja dan kapan saja secara online.

1.4. Batasan Masalah

Agar permasalahan menjadi terarah dan sistematis sesuai dengan sasaran yang ingin dicapai, maka penelitian ini dibatasi pada masalah yang akan dibahas, yaitu Sistem Informasi Penjualan ini menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan Database MySQL. Sistem Informasi Penjualan ini hanya terbatas mencakup pada pemesanan barang, informasi stok barang dan harga barang dan laporan penjualan. Sistem Informasi Penjualan ini tidak membahas mengenai *scanning barcode*, serta metode pembayaran dilakukan melalui transfer bank/*m-banking*.

1.5. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang penulis lakukan yaitu:

1. Melakukan analisa dan merancang Sistem Informasi Penjualan pada PT. GPS dalam bentuk website menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL supaya dapat memudahkan proses penyaluran informasi kepada pelanggan dan meningkatkan jumlah pemesanan ban mobil pada PT.GPS.
2. Mengimplementasikan Sistem Informasi Penjualan pada PT.GPS, supaya pelanggan bisa melakukan pemesanan produk secara online dimana saja dan kapan saja.
3. Meningkatkan kualitas informasi yang dihasilkan.
4. Dengan adanya Sistem Informasi Penjualan diharapkan pimpinan dari PT.GPS dapat membuat perencanaan yang tepat dalam meningkatkan penjualan produk.

1.6. Manfaat Penelitian

Manfaat yang penulis harapkan dari penelitian ini diantaranya:

1. Dapat mencoba mengaplikasikan ilmu yang telah didapat dalam dunia perkuliahan dan melatih logika pemrograman dalam membuat suatu aplikasi.
2. Memberikan kemudahan bagi pemilik perusahaan dalam mengelola segala kegiatan yang ada pada PT. GPS baik itu dari segi penjualan, pembelian maupun pelanggan yang ada.

3. Memudahkan pemilik perusahaan dalam menyampaikan informasi kepada pelanggan.
4. Memberi kemudahan kepada pemilik perusahaan dalam melakukan promosi produk dan mencari pelanggan baru.
5. Memberikan kemudahan bagi pemilik perusahaan dalam mengakses laporan penjualan yang ada.
6. Memberikan jaminan akan keakuratan data-data yang ada.
7. Memberikan jaminan akan ketersediaan data kapan pun pemilik toko membutuhkan data tersebut.

1.7. Tinjauan Umum Perusahaan

Tinjauan umum bertujuan untuk memberikan gambaran tentang perusahaan, seperti sejarah terbentuknya perusahaan, struktur organisasi dan tugas masing-masing individu.

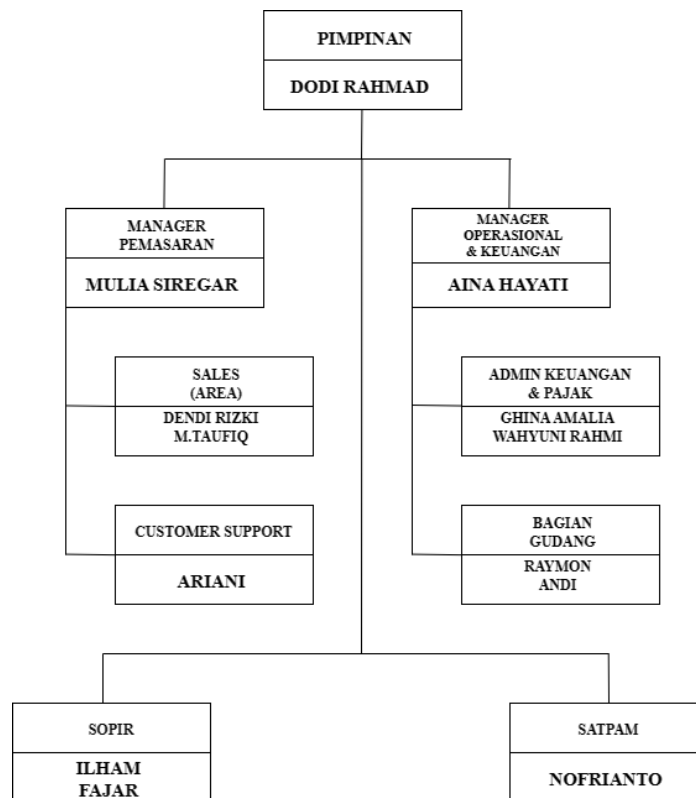
1.7.1. Sejarah Perusahaan

PT.GPS merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan GPS mobil, Ban Mobil serta perlengkapan mobil lainnya. PT. GPS beralamat di Jl. Medan Blok B1 No.15 Siteba, Kota Padang. PT.GPS Padang didirikan semenjak Tahun 2008 dan sudah berpengalaman menangani berbagai perusahaan baik daerah maupun nasional. GPS Padang menyediakan solusi monitoring untuk membantu bisnis dalam meningkatkan efisiensi driver, keamanan otomotif, dokumentasi jarak tempuh, manajemen bahan bakar dan aktivitas pelacakan armada.

1.7.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi dapat diartikan sebagai suatu kelompok kerja dari beberapa orang dalam menggerakkan potensi untuk mencapai tujuan. Struktur ini disusun untuk membantu mengatur dan mengarahkan usaha agar terkoordinasi dengan baik sesuai dengan tujuan organisasi yang telah disepakati bersama.

Struktur organisasi pada PT.GPS dapat dilihat pada gambar 1.1 sebagai berikut:



(Sumber: PT. GPS Padang)

Gambar 1.1 Struktur Organisasi PT. GPS Padang

1.7.3. Tugas dan Wewenang

Tugas dan wewenang dari dari masing-masing jabatan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pimpinan

Pimpinan merupakan pemilik dari PT.GPS yang memiliki wewenang dan tanggung jawab penuh terhadap urusan perseroan dan untuk kepentingan perseroan.

Tugas Pimpinan:

- 1) Melakukan strategi bisnis untuk kepentingan perusahaan
- 2) Semua keputusan sepenuhnya berada ditangan pimpinan
- 3) Menyetujui anggaran belanja tahunan perusahaan
- 4) Menentukan dan memilih staf-staf yang membantu dibawahnya

2. Manager Pemasaran

Manager pemasaran adalah seorang yang mempunyai tanggung jawab kerja untuk membuat perencanaan, pengarahan dan atau memberikan korrdinasi kebijakan maupun program yang terkait dengan pemasaran.

Tugas Manager Pemasaran:

- 1) Melakukan identifikasi, pengembangan, dan evaluasi terhadap strategi marketing yang sudah dijalankan oleh tim marketing berdasarkan dengan visi misi perusahaan hingga kebutuhan pasar
- 2) Membuat rumusan, arahan atau koordinasi hingga kebijakan yang terkait dengan kegiatan marketing produk
- 3) Memantau daftar penawaran produk dari competitor

3. Manager Keuangan dan Operasional

Manager keuangan merupakan seorang yang bertugas untuk mengatur dan membuat keputusan financial serta mengaplikasikannya demi tercapainya tujuan perusahaan. Sedangkan manager operasional merupakan seorang yang bertanggung jawab dalam meningkatkan kinerja organisasi dan mengelola potensi resiko agar bisa ditekan dan tidak terjadi.

Tugas Manager Keuangan dan Operasional:

- 1) Menyusun perencanaan keuangan perusahaan
- 2) Membantu pengambilan keputusan terkait investasi
- 3) Menghubungkan perusahaan dengan pasar keuangan
- 4) Mengawasi kualitas produk
- 5) Mengevaluasi laporan operasional dan SOP perusahaan
- 6) Melakukan eliminasi/pengurangan terhadap pengeluaran operasional yang tidak penting/diluar standar

4. Sales

Sales merupakan seorang yang bertugas untuk melakukan penjualan pada produk yang dimiliki perusahaan.

Tugas Sales:

- 1) Menjual produk yang dimiliki oleh perusahaan sehingga mencapai target penjualan tertentu
- 2) Membuka peluang pasar yang baru
- 3) Melakukan *follow up* pelanggan serta menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan.

5. *Customer Support*

Customer Support merupakan seorang yang melakukan serangkaian aktivitas layanan atau bantuan pelanggan yang berhubungan dengan perusahaan dan produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Tugas Customer Support:

- 1) Memberikan solusi bagi pelanggan terkait penggunaan layanan atau produk dengan benar
- 2) Membantu pelanggan yang memiliki masalah dengan produk berupa complain, pengembalian barang, atau pertanyaan atas masalah pada produk

6. Admin Keuangan & Pajak

Admin keuangan & pajak merupakan seorang yang mengurus seputar keuangan dan pajak pada perusahaan.

Tugas Admin Keuangan & Pajak:

- 1) Membuat laporan keuangan harian, mingguan, bulanan dan tahunan
- 2) Bersama dengan manager keuangan untuk menentukan kebijakan administrasi keuangan perusahaan
- 3) Membantu mengelola aktivitas hutang dan piutang perusahaan
- 4) Menghitung, menyetor dan melaporkan pajak perusahaan kepada manager keuangan

7. Bagian Gudang

Bagian Gudang merupakan seorang yang tugas umumnya berkaitan dengan jasa penyediaan barang maupun logistik.

Tugas Bagian Gudang:

- 1) Bertanggung jawab untuk bongkar muat barang
- 2) Melakukan pengecekan kualitas dan kuantitas barang digudang
- 3) Melakukan persiapan pengiriman dan penyimpanan barang
- 4) Membuat laporan aktivitas barang digudang

8. Sopir

Sopir merupakan seorang yang membantu sales dalam melakukan promosi produk serta pengantaran dan penjemputan barang.

9. Satpam

Satpam memiliki tugas menjaga keamanan dan ketertiban perusahaan seperti pengamanan fisik, personel dan pengamanan teknis lainnya.