

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan zaman di bidang teknologi informasi, perusahaan-perusahaan semakin dipicu untuk menggunakan teknologi informasi yang maju sebagai alat atau media untuk tetap bertahan di era globalisasi. Sebagai salah satu contoh pada bidang industri perdagangan alat tulis, teknologi informasi dapat digunakan untuk meningkatkan promosi maupun untuk membantu pengolahan data yang ada untuk dijadikan sebuah informasi. Salah satu contoh pengolahan data yang menjadi suatu informasi adalah pengolahan data atau transaksi sebuah pembelian maupun penjualan, dimana dengan diolahnya data menggunakan komputer maka proses pengolahannya akan menjadi lebih cepat dan hasilnya jauh lebih baik dari pada dikerjakan tanpa menggunakan komputer.

Selaras dengan hal tersebut, menurut Hartini and Sarjono dalam (Nurhayati et al., n.d.) mengemukakan bahwa “Pengolahan data yang tepat akan menghasilkan keuntungan, tetapi jika pengolahan datanya masih dilakukan secara manual, terkadang hasil yang diperolehpun tidak memuaskan karena suatu hal yaitu kemampuan manusia dan olah pikir yang terbatas”. Sistem informasi berbasis *website* merupakan hal yang cukup berdampak dalam kehidupan manusia, walaupun bukan merupakan kebutuhan pokok bagi semua pekerja. Menurut (Sukoharsono 2008, n.d.). Update data adalah proses memperbaharui informasi yang telah diproses ke dalam bentuk yang berarti bagi pengguna, berguna untuk pengambilan keputusan saat ini atau untuk mendukung sumber informasi.

Toko Alat Tulis Duta Sarana merupakan suatu Toko Alat Tulis yang didirikan

oleh Riki yang bergerak di bidang industri perdagangan alat tulis, dimana produk yang dihasilkan pada Toko Alat Tulis Duta Sarana berupa berbagai jenis Alat Tulis dan Barang-barang kebutuhan pelajar, seperti buku tulis, alat tulis, dekorasi buku dan meja, alat pelajar, dan lain sebagainya. Dari hasil riset dilakukan penulis pada Toko Alat Tulis Duta Sarana diketahui bahwa dalam pendataan data transaksi penjualan barang dan data stok barang dicatat dalam suatu buku khusus yang disebut dengan buku arsip. Dengan cara pengolahan data seperti itu masih sering terjadi kekeliruan pada saat pembuatan laporan akhir bulan, sebagai salah satu contohnya yaitu pada saat melakukan perhitungan hasil penjualan yang dimana bagian Admin harus mengecek dan menghitung ulang pencatatan penjualan mulai dari awal bulan lagi, hal ini mengakibatkan sering terjadinya kesalahan perhitungan jumlah maupun dalam penulisan nominal.

Berdasarkan penelitian sebelumnya (*Sarwinda et al, 2021*), yang berjudul “Memanfaatkan Digital Marketing Bagi Usaha Rumahan Sayuran Hidroponik Dengan E-Commerce Sebagai Media Promosi”. Permasalahan dalam penelitian ini adalah minimnya efektivitas promosi dan rendahnya penjualan pada usaha budidaya sayur hidroponik, terutama karena belum optimalnya pemanfaatan media digital dalam pemasaran. Untuk mengatasi hal tersebut, penelitian ini mengembangkan sistem informasi berbasis e-commerce dengan strategi digital marketing menggunakan model FAST. Sistem ini dibangun menggunakan bahasa pemrograman PHP, database MySQL, dan editor Sublime Text. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem yang dikembangkan dapat membantu pemilik kebun atau usaha rumahan dalam mempromosikan produk secara lebih luas dan mengelola data penjualan secara efisien. Kesimpulannya, pemanfaatan *e-commerce* dalam sistem informasi hidroponik terbukti mampu menyederhanakan

proses promosi dan meningkatkan efektivitas penjualan.

Selanjutnya penelitian (Hetty, n.d.) dengan judul Pengaruh Digital Marketing, Online Consumer Review Terhadap Kepercayaan Konsumen dan Keputusan Pembelian (Studi Pada Produk Fashion Yang Dibeli Secara Online oleh Pegawai Direktorat Jenderal Sumber Daya Perangkat Pos Dan Informatika Kementerian Kominfo Jakarta Pusat). Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh digital marketing, online consumer review terhadap kepercayaan konsumen dan keputusan pembelian. Populasi dalam penelitian ini adalah Pegawai Direktorat Jenderal Sumber Daya Perangkat Pos Dan Informatika Kementerian Kominfo Jakarta Pusat.

Dan selanjutnya penelitian (Akbar et al, 2022) dengan judul Analisis Pemanfaatan Digital Marketing terhadap Penjualan Produk UMKM di Kabupaten Wajo. UMKM di Kabupaten Wajo menghadapi tantangan dalam meningkatkan penjualan di tengah persaingan produk impor dan dampak pandemi COVID-19. Penelitian ini menganalisis pengaruh digital marketing terhadap penjualan UMKM. Data dikumpulkan melalui kuesioner Likert dari 50 pelaku UMKM dan dianalisis menggunakan regresi linier sederhana serta uji t dengan SPSS 21. Hasilnya digital marketing berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan, dengan koefisien regresi 0,379 dan signifikansi 0,000. Uji t menunjukkan $t_{hitung} 4,627 > t_{tabel} 1,176$, dan R^2 sebesar 0,308, menunjukkan kontribusi digital marketing sebesar 31% terhadap peningkatan penjualan. Adapun kesimpulannya pemanfaatan digital marketing efektif dalam meningkatkan penjualan UMKM di Kabupaten Wajo, meskipun kontribusinya sebesar 31%, strategi ini dapat menjadi alat yang efektif bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan penjualan produk mereka.

Pada masa sekarang, toko alat tulis harus mampu mengelola data pemasaran

dengan lebih efektif dan efisien. Data pemasaran yang kuat akan membantu perusahaan untuk memahami preferensi dan perilaku pelanggan, memaksimalkan strategi promosi, serta meningkatkan layanan pelanggan.

Oleh karena itu, untuk mengatasi permasalahan yang telah dijelaskan pada latar belakang maka penulis menyarankan untuk membangun suatu aplikasi pengolahan data. Aplikasi ini diharapkan dapat memudahkan perhitungan penjualan, mempercepat proses pengarsipan data, memudahkan pencarian data dan memudahkan pembuatan laporan akhir bulan.

Seiring dengan meningkatnya persaingan antar toko perabot, penggunaan teknologi informasi menjadi penting untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saing. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengangkat judul laporan tugas akhir: “Sistem Informasi Marketing Berbasis Web untuk Meningkatkan Penjualan Toko Duta Sarana”. Sistem informasi ini dirancang berbasis web dengan tujuan membantu Toko Duta Sarana dalam mempromosikan produknya secara lebih efektif, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan penjualan melalui pemanfaatan teknologi informasi yang terintegrasi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang dapat diangkat dalam Tugas Akhir ini adalah:

1. Bagaimana merancang sistem informasi marketing berbasis web yang efektif untuk menunjang kegiatan promosi di Toko Duta Sarana?
2. Bagaimana sistem informasi marketing berbasis web dapat meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan data penjualan di Toko Duta Sarana?
3. Bagaimana penerapan digital marketing melalui sistem informasi berbasis web dapat meningkatkan keuntungan penjualan di Toko Duta Sarana?

1.3 Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi pada perancangan dan pengembangan sistem informasi marketing berbasis web yang digunakan untuk menunjang kegiatan promosi dan pengelolaan penjualan pada Toko Duta Sarana. Sistem yang dikembangkan mencakup fitur utama berupa pengelolaan data produk, pengelolaan promosi, transaksi penjualan, serta penyajian laporan penjualan. Penelitian ini tidak membahas aspek operasional toko secara menyeluruh, seperti manajemen keuangan internal secara detail, pengelolaan inventaris secara fisik, maupun integrasi dengan sistem pihak ketiga. Pengguna sistem dalam penelitian ini dibatasi pada admin dan pihak manajemen toko, sedangkan konsumen hanya sebagai objek analisis data penjualan, bukan sebagai pengguna langsung sistem.

1.4 Hipotesa

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perancangan sistem informasi marketing berbasis web yang tepat dapat menunjang kegiatan promosi di Toko Duta Sarana secara lebih efektif.
2. Penerapan sistem informasi marketing berbasis web dapat meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan data penjualan di Toko Duta Sarana.
3. Penerapan digital marketing melalui sistem informasi berbasis web dapat meningkatkan keuntungan penjualan di Toko Duta Sarana.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian diperlukan supaya suatu kegiatan mempunyai arah tertentu dengan apa yang diharapkan. Berdasarkan rumusan masalah di atas tujuan dari penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

1. Untuk merancang sistem informasi marketing berbasis web yang efektif dalam menunjang kegiatan promosi di Toko Duta Sarana.
2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi marketing berbasis web dapat meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan data penjualan di Toko Duta Sarana.
3. Untuk menganalisis bagaimana penerapan digital marketing melalui sistem informasi berbasis web dapat meningkatkan keuntungan penjualan di Toko Duta Sarana.

1.6 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah diuraikan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis dan praktis sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu sistem informasi, khususnya terkait penerapan sistem informasi marketing berbasis web, serta menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya, yaitu:

- a. Menambah kajian ilmiah mengenai penerapan sistem informasi marketing berbasis web.
- b. Menjadi referensi bagi penelitian di bidang sistem informasi, digital marketing, dan peningkatan penjualan.
- c. Memperkaya wawasan akademis tentang pemanfaatan teknologi informasi dalam strategi pemasaran dan pengelolaan data penjualan.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat langsung bagi pihak-pihak terkait dalam penerapan sistem informasi marketing

berbasis web untuk mendukung kegiatan promosi dan pengelolaan penjualan, yaitu:

- a. Bagi Mahasiswa, sebagai sarana penerapan teori yang diperoleh selama perkuliahan serta menambah pengalaman dalam pengembangan sistem informasi berbasis web.
- b. Bagi Toko Duta Sarana, sebagai solusi untuk meningkatkan efektivitas promosi, efisiensi pengelolaan data penjualan, dan pengambilan keputusan bisnis.
- c. Bagi Institusi Pendidikan, sebagai bahan referensi dan kontribusi dalam pengembangan penelitian di bidang sistem informasi dan digital marketing.

1.7 Gambaran Umum Perusahaan

Pada tinjauan umum perusahaan akan dijelaskan sekilas tentang Toko Alat Tulis Duta Sarana, sejarah, visi dan misi, struktur organisasi.

1.7.1 Sejarah Singkat

Toko Alat Tulis Duta Sarana yang terletak di Tarok Dipo, Aua Kuning, Bukittinggi merupakan salah satu Toko Alat Tulis yang memiliki alat-alat dan juga perlengkapan belajar bagi mahasiswa dan juga siswa/siswi. Disana terdapat berbagai jenis alat dan perlengkapan alat tulis, mulai dari peralatan alat tulis, buku, dekorasi alat-alat tulis, dan lain-lainnya. Toko Alat Tulis Duta Sarana ini didirikan oleh Riki yang bertujuan untuk membantu masyarakat yang ada di daerah tersebut agar tidak kesulitan mencari perlengkapan belajar dan juga beberapa barang yang digunakan.

1.7.2 Visi dan Misi

Dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan, perusahaan menetapkan visi dan misi sebagai pedoman dalam menjalankan seluruh kegiatan operasionalnya. Adapun visi dan misi Toko Alat Tulis Duta Sarana adalah:

1. Visi

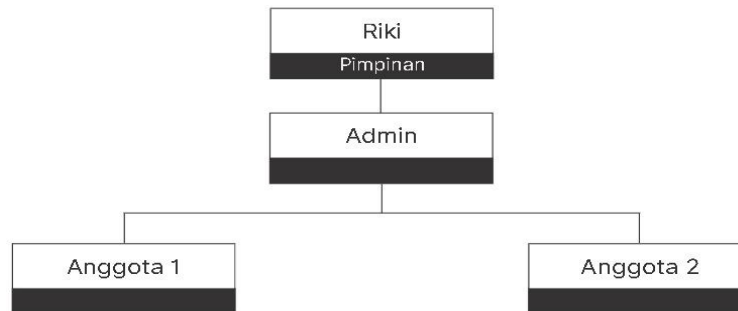
Menjadi solusi sistem informasi berbasis web yang handal dan efektif dalam pengolahan data pemasaran alat tulis untuk meningkatkan efisiensi, akurasi, dan daya saing bisnis di era digital.

2. Misi

- a. Menjelaskan sistem informasi pengolahan data pemasaran yang mudah diakses dan digunakan oleh manajemen toko alat tulis
- b. Meningkatkan pengelolaan data pelanggan, produk, dan transaksi pemasaran secara pelayanan serta kepuasan pelanggan.
- c. Menyediakan laporan dan analisis data pemasaran yang akurat, terintegrasi melalui platform berbasis web.
- d. Membantu pengambilan keputusan manajerial yang cepat dan tepat

1.7.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi disusun sebagai pedoman dalam pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab pada setiap bagian dalam perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi yang jelas, diharapkan kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien. Adapun struktur organisasi Toko Duta Sarana dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Gambar 1. 1 Struktur Organisasi Toko Alat Tulis Duta Sarana
(Sumber: Struktur Organisasi Toko Duta Sarana)

1.7.4 Tugas dan Wewenang

Tugas dan wewenang setiap bagian dalam struktur organisasi Toko Duta Sarana dijelaskan agar peran dan tanggung jawab masing-masing bagian jelas, sehingga kegiatan operasional dapat berjalan efektif dan efisien. Berdasarkan Gambar 1.1, tugas dan wewenang masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan Toko Alat Tulis Duta Sarana

Pimpinan dalam struktur organisasi toko alat tulis duta sarana yang berperan penting dalam membuat keputusan di dalam toko. Tugasnya di antaranya:

- a. Menyusun rencana kerja harian, mingguan, dan bulanan untuk operasional toko dan mengatur jadwal kerja staf dan memastikan ketersediaan staf yang memadai.
- b. Melakukan rekrutmen, pelatihan, dan evaluasi kinerja staf toko.
- c. Menyusun dan menerapkan strategi penjualan untuk meningkatkan pendapatan toko.
- d. Mengawasi penerapan sistem informasi yang dirancang untuk mendukung operasional dan strategi penjualan toko.
- e. Memiliki wewenang untuk mengambil keputusan terkait operasional sehari-hari toko.

2. Admin Toko Alat Tulis Duta Sarana

- a. Memantau dan mengelola stok barang, termasuk penerimaan barang dari pemasok dan pencatatan stok keluar.
- b. Melakukan inventarisasi secara berkala untuk memastikan akurasi data stok.
- c. Mencatat penjualan harian, mingguan, dan bulanan serta menyusun laporan penjualan.
- d. Membuat laporan keuangan sederhana dan membantu dalam penyusunan laporan keuangan lebih kompleks jika diperlukan.
- e. Menangani pertanyaan dan keluhan pelanggan baik secara langsung di toko, melalui telepon, maupun melalui email.
- f. Mengelola arsip dan dokumen toko, termasuk faktur, nota, dan surat-surat lainnya dan membantu manajer toko dalam berbagai tugas operasional dan administratif.
- g. Menyelesaikan masalah-masalah kecil yang muncul dalam lingkup tanggung jawabnya.

3. Anggota toko alat tulis duta sarana

- a. Anggota toko memiliki wewenang untuk membantu pelanggan, memberikan informasi produk, dan menangani keluhan atau pertanyaan pelanggan dalam batasan tugas mereka.
- b. Memantau stok barang di rak dan melaporkan kekurangan stok kepada admin.
- c. Menerima dan memeriksa barang yang masuk dari pemasok dan menyimpan dan menata barang di gudang dengan rapi dan teratur.
- d. Melayani transaksi pembayaran pelanggan dengan cepat dan akurat serta