

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi pada saat ini telah merambah ke berbagai bidang kehidupan masyarakat dan juga pada bidang bisnis dan perdagangan. Penerapan teknologi informasi saat ini banyak digunakan para usahawan. Penggunaan teknologi ini semakin umum di kalangan pelaku usaha, yang merasa penting untuk mengimplementasikannya demi meningkatkan efisiensi waktu dan biaya dalam operasi mereka. Penerapan teknologi ini telah mengubah metode kerja yang sebelumnya diterapkan. Kita juga telah melihat kemajuan yang sangat berarti dalam teknologi informasi selama beberapa dekade terakhir.

Teknologi Informasi dan Komputer berkembang sangat pesat, baik dari segi perangkat keras (*hardware*) maupun perangkat lunak (*software*). Tidak dapat dipungkiri dengan adanya kemajuan teknologi membuat banyak perubahan dunia. Pada masa ini, peran teknologi informasi dalam aktivitas manusia sangat besar. Salah satu alat teknologi adalah Internet, jaringan *online* global tanpa akhir yang menawarkan jutaan jenis informasi. Setiap melakukan sesuatu pasti selalu berhubungan dengan teknologi dan internet, mulai dari pembayaran produk, pembelian produk, dan lain sebagainya. Salah satu contoh penggunaan teknologi yaitu sistem penjualan *online*. Pemanfaatan teknologi diharapkan dapat membawa manfaat besar bagi dunia bisnis yang kompetitif. Perusahaan yang dapat bersaing adalah perusahaan yang mampu menerapkan teknologi pada bisnisnya (Yasinta Permana & Voutama, 2022).

Dalam dunia bisnis, teknologi memainkan peran yang sangat besar, baik bagi pengusaha besar maupun kecil, karena adanya tuntutan pasar yang terus berubah sesuai dengan perkembangan zaman. Kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan teknologi menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi kelangsungan dan perkembangan bisnis, baik bagi pengusaha besar maupun kecil, dalam mengelola dan mempertahankan usaha mereka. Perkembangan teknologi juga memberikan dampak signifikan terhadap bisnis dan kewirausahaan di masa depan. Teknologi telah mengubah cara kerja dan strategi bisnis, membuka peluang baru, sekaligus menimbulkan tantangan baru bagi para pelaku bisnis. Kemajuan teknologi informasi, kini bisnis dapat melakukan transaksi secara *online*, mengelola data dengan lebih efisien, serta berkomunikasi dengan pelanggan dan mitra bisnis di seluruh dunia dengan mudah (Ahadiyah, 2024).

Seiring dengan kemajuan sistem informasi saat ini, banyak organisasi yang berusaha mencapai sistem informasi yang cepat, relevan, dan akurat. Perkembangan ilmu pengetahuan yang pesat, khususnya dalam bidang teknologi komputer dan komunikasi, memungkinkan produksi informasi dan layanan di berbagai sektor kehidupan melalui teknologi komputer. Sistem informasi yang komprehensif kini dapat diakses dengan mudah menggunakan jaringan *internet* tanpa batasan waktu atau jarak. Selain itu, perkembangan pengetahuan teknis juga memengaruhi penjualan dan model bisnis, terutama dengan pesatnya pertumbuhan pengguna *internet* di seluruh dunia, terutama di negara berkembang. Salah satu contoh bisnis yang sedang populer di masyarakat adalah belanja *online* (Saeful Malik & Zein, 2022).

Zaman teknologi yang semakin canggih banyak memberikan pengaruh pada berbagai bidang, salah satunya adalah pada bidang usaha. Perkembangan teknologi yang semakin canggih ini pun telah menghasilkan suatu metode transaksi yang sering disebut dengan perdagangan elektronik (*e-commerce*).

E-commerce atau bisa disebut perdagangan elektronik atau e-dagang adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui *internet* atau jaringan komputer. Seluruh komponen yang ada dalam perdagangan diaplikasikan ke dalam *E-commerce* seperti *customer service*, layanan produk, cara pembayaran dan cara promosi. Perkembangan *internet* yang semakin maju merupakan salah satu faktor pendorong berkembangnya *E-commerce*. *Internet* merupakan salah satu jaringan global yang menghubungkan jaringan komputer diseluruh dunia, sehingga memungkinkan terjalinnya komunikasi dan interaksi antar satu perusahaan dengan konsumen (Hermiati dkk., 2021).

Permasalahan pada pemasaran penjualan melalui penjualan secara langsung dan penjualan *E-commerce* pada bentuk pemasaran dari kedua strategi tersebut. Dalam penjualan secara *online* akan membutuhkan kehadiran secara langsung dari seseorang yang berperan sebagai penjual untuk sebuah produk untuk publikasi. Seorang mampu menjelaskan produk atau menawarkan secara langsung produk yang dijual kepada calon konsumen. Sementara penjualan melalui *e-commerce* tidak perlu dengan kehadiran secara langsung oleh penjual, para konsumen dapat mendatangi penjual melalui situs *web* produsen atau *E-Commerce* yang berhubungan dengan penjualan (Jeki & Iskandar, 2024).

Spare part merupakan istilah suatu barang atau bagian yang mengandung banyak komponen yang berbeda dalam satu bagindan memiliki fungsi tertentu.

Biasanya suku cadang ini digunakan untuk mengganti suku cadang yang rusak atau aus pada kendaraan atau mesin tertentu. Suku cadang ini banyak digunakan pada berbagai macam kendaraan, antara lain mobil, sepeda motor, truk, pesawat terbang dan peralatan mesin lainnya. Jenis suku cadang pengganti beragam tergantung kebutuhan dan fungsi masing-masing kendaraan dan mesin. Spare part mobil merupakan kebutuhan sekunder yang pastinya apabila terjadi sesuatu pada setiap kendaraan akan digantikan spare part yang bermasalah. *Spare part* sebagai sebuah barang yang berisikan berbagai komponen dalam suatu kesatuan serta memiliki fungsi tertentu. *Spare part* juga digunakan di berbagai jenis kendaraan, sehingga jenis-jenisnya juga menjadi sangat beragam (Jeki & Iskandar, 2024).

Toko Rama Motor merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang penjualan onderdil atau *spare part* mobil. Meskipun sudah memiliki pasar yang cukup besar di wilayah lokal, toko ini masih terbatas dalam menjangkau pelanggan dari luar daerah atau bahkan luar kota. Penjualan yang dilakukan selama ini masih dilakukan secara konvensional, yakni dengan mengandalkan metode pemasaran melalui brosur, spanduk, dan promosi mulut ke mulut. Dalam kondisi seperti ini, ada banyak peluang yang bisa dimanfaatkan jika toko ini dapat mengoptimalkan penggunaan teknologi informasi dalam pemasaran dan penjualannya.

Perkembangan teknologi informasi yang begitu cepat memungkinkan penggunaannya di berbagai tempat dan waktu, sehingga menciptakan peluang besar untuk melakukan pemasaran dan promosi produk. Melalui pemanfaatan teknologi internet, transaksi penjualan dapat dilakukan secara *online* tanpa perlu bertatap muka langsung di lokasi fisik. Hal ini juga memudahkan pelanggan dalam

melakukan pemesanan. Oleh karena itu, diperlukan suatu sistem yang dapat mengatasi kendala ruang dan waktu, memungkinkan pelanggan untuk memesan produk kapan saja dan di mana saja.

Sebagai acuan langkah dalam membangun sebuah sistem, terdapat beberapa jurnal penelitian terdahulu untuk dijadikan referensi. Adapun jurnal terkait yang digunakan yaitu :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Kadek Intan Janeta Pratiwi, Ni Made Satvika Iswari, Ni Putu Noviyanti Kusuma (2024), dengan judul “ Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Persediaan di UD Dongmart Berbasis *Web* dengan Menggunakan Metode *Prototype*”. Hasil dari penelitian tersebut memberi kesimpulan bahwa sistem mampu memberikan solusi yang interaktif dan interaktif dan memungkinkan pengguna untuk aktif terlibat dalam pengembangan sistem. Maka dari itu perancangan sistem informasi penjualan *online* dapat memudahkan penjualan. Persamaan penelitian ini dengan penelitian tersebut yaitu memiliki kesamaan pada sistem yang dibuat yaitu sistem penjualan *online*. Sedangkan perbedaannya terletak pada metode, tahun, lokasi dan objek penelitian.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Sagita Widya, Falentino Sembiring (2023), dengan judul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan *Online* pada Keler Bouquet dengan Metode *Prototype*”. Hasil dari penelitian tersebut memungkinkan bisnis untuk menjangkau pelanggan baru, dapat mengunjungi *website* kapan saja dan meningkatkan pengalaman pelanggan dimasa depan. Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian tersebut yaitu memiliki

kesamaan pada sistem yang dibuat yaitu sistem penjualan *online*. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek, lokasi, metode dan tahun penelitian.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Atim (2024), dengan judul “Permodelan Sitem Informasi Penjualan Barang Berbasis *Website* Menggunakan Metode *Agile*”. Hasil dari penelitian tersebut memberi kesimpulan bahwa sistem dapat mengatasi permasalahan yang ada serta mempercepat proses sistem dan membuat sistem yang lebih adaptif dan responsif terhadap perubahan kebutuhan bisnis dan pengguna. Maka dari itu perancangan sistem informasi penjualan *online* dapat memudahkan penjualan. Persamaan penelitian ini dengan penelitian tersebut yaitu memiliki kesamaan pada sistem yang dibuat yaitu sistem penjualan *online*. Sedangkan perbedaannya terletak pada metode, tahun, lokasi dan objek penelitian.

Berdasarkan masalah yang ada, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN ONLINE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN BARANG PADA TOKO RAMA MOTOR DENGAN MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MySQL"**. Penelitian ini bertujuan untuk merancang sebuah *website* penjualan *online* sebagai sarana pemasaran barang pada toko rama motor. Penerapan sistem ini pada toko rama motor akan lebih mudah dalam mengelola proses transaksi penjualan. Memiliki *website* penjualan *online* sendiri akan meningkatkan kredibilitas pada toko rama motor, selain itu, keamanan dalam pengelolaan bisnis juga akan lebih terjamin dibandingkan dengan menggunakan *marketplace* gratis yang statusnya bisa berubah-ubah. Menggunakan

website penjualan *online* yang dikelola sendiri, toko rama motor juga bisa lebih efektif dan efisien dalam mengelola produk tanpa campur tangan pihak kedua.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah adalah bagian penting dan menjadi inti dalam suatu karya tulis ilmiah, karena rumusan masalah merupakan arah dan tujuan penulis dalam merencanakan isi atau hasil karya tulis tersebut. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat diambil suatu rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang dan membangun sistem informasi penjualan yang membantu pelanggan dalam memperoleh informasi, meningkatkan pemasaran dan memudahkan toko dalam melakukan pencatatan transaksi penjualan sehingga menghasilkan laporan penjualan yang akurat secara komputerisasi
2. Bagaimana sistem informasi penjualan ini dapat diakses dengan mudah oleh pemilik toko dan *customer*
3. Apa saja fitur yang ada dalam sistem informasi penjualan online untuk mempermudah proses transaksi dan pengelolaan data barang pada Toko Rama Motor

1.3 Hipotesa

Hipotesis adalah dugaan atau pernyataan sementara yang digunakan untuk menyelesaikan suatu permasalahan dalam penelitian yang kebenarannya harus diuji secara empiris. Berdasarkan perumusan diatas, maka dapat menarik hipotesa yang dapat memberikan kesimpulan sementara sebagai acuan penulis dalam penyelesaian penelitian ini, antara lain:

1. Diharapkan dengan pembuatan sistem informasi penjualan ini bisa dengan mudah diakses oleh perusahaan atau organisasi.
2. Diharapkan dengan pembuatan sistem informasi dapat mempermudah proses transaksi penjualan dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL pada toko rama motor agar lebih baik
3. Diharapkan dengan adanya perancangan sistem informasi untuk menyajikan dan mengumpulkan data penjualan pada toko rama motor dalam periode tertentu agar lebih baik

1.4 Batasan Masalah

Penelitian perlu diterapkan batasan-batasan terhadap sistem yang akan diteliti. Hal ini dimaksudkan agar langkah pemecahan masalah tidak menyimpang dari hasil laporan penelitian. Adapun batasan masalah yang dibahas pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Sistem informasi mengelola data penjualan barang dan pemasaran barang pada toko Rama Motor
2. Menyediakan solusi yang dapat meningkatkan efisiensi pemasaran dan pengelolaan transaksi penjualan di toko Raama Motor
3. Sistem ini mencakup data pengguna dan informasi tentang produk yang dipasarkan

1.5 Tujuan Masalah

Tujuan penelitian merupakan pembahasan mengenai rumusan dalam kalimat penelitian yang menunjukkan hasil-hasil yang didapatkan setelah prosesisasi

penelitian. Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Merancang suatu sistem yang dapat membantu dalam meningkatkan pemasaran, mencatat transaksi penjualan secara komputerisasi dan menghasilkan laporan penjualan yang akurat
2. Meningkatkan kemampuan Toko Rama Motor dalam menjangkau pelanggan yang luas dengan kemudahan dalam mengaksesnya sehingga meningkatkan penjualan dan kepuasan *customer*
3. Merancang sistem yang memfasilitasi pengelolaan transaksi dan data barang secara efisien, cepat, dan tepat guna untuk mengurangi kemungkinan kesalahan dalam pencatatan.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian merupakan serangkaian atau kumpulan kegunaan hasil penelitian, baik bagi kepentingan untuk pengembangan program maupun kepentingan ilmu pengetahuan yang dianggap penting untuk dilakukan. Adapun manfaat dilakukannya penelitian ini yaitu:

1. Mempermudah pemilik dalam mengelolah data penjualan dan pemasaran barang dengan cepat dan akurat
2. Membantu pemilik dalam mencari data penjualan barang dan pemasaran kapanpun diperlukan
3. Memberi kemudahan untuk mengumpulkan data penjualan barang dan pemasaran barang secara cepat dan lebih baik

1.7 Gambaran Umum Toko Rama Motor

Gambaran umum adalah sebuah penjelasan atau deskripsi yang memberikan informasi secara singkat, jelas, dan menyeluruh tentang suatu topik atau hal tertentu. Tujuan dari gambaran umum adalah untuk memberikan pemahaman awal atau sekilas tentang objek yang sedang dibahas, tanpa terlalu mendalam.

1.7.1 Sejarah Toko Rama Motor

Rama Motor merupakan yang bergerak dibidang onderdil kendaraan terutama mobil. Rama Motor beralamat Jl. Nasir Sutan Pamuncak, Kelurahan Aro IV Korong, Kecamatan Lubuk Sikarah, Kota Solok, Sumatera Barat. Rama Motor dipimpin oleh ibuk Dahmayeni dan memiliki 1 orang kasir, 1 orang sopir dan 3 orang karyawan.

Rama Motor terletak di jalan lalu lintas yang ramai dan berada diantara para ruko-ruko yang menjual berbagai barang lainnya sehingga membuat toko Rama Motor salah satu toko onderdil yang memiliki tempat yang strategis dan mudah dicari.

Rama Motor menyediakan berbagai onderdil mobil dengan berbagai tipe merek dan jenisnya. Seiring berjalannya waktu toko ini yang awalnya hanya sebuah toko kecil berubah menjadi toko yang sangat besar, toko Rama Motor beroperasi setiap hari Senin s/d Sabtu dari pukul 07.30 – 17.30 Wib.

1.7.2 Visi dan Misi Toko Rama Motor

Visi adalah gambaran jangka panjang tentang apa yang ingin dicapai di masa depan. Visi sering kali berfungsi sebagai panduan umum yang mengarahkan tujuan dan aspirasi seseorang atau sebuah organisasi. Misi adalah pernyataan

tentang apa yang dilakukan sekarang untuk mencapai visi di masa depan. Misi menggambarkan tindakan, strategi, dan pendekatan yang diambil untuk mencapai tujuan jangka panjang.

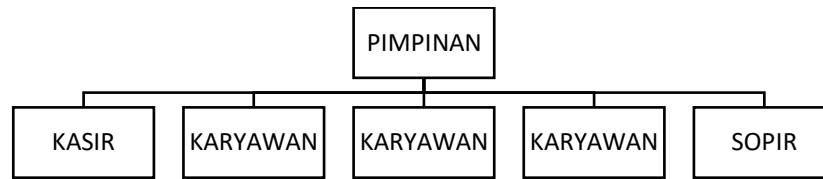
1. Visi Toko Rama Motor

Menjadi pilihan utama bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan *spare part* mobil berkualitas, dengan memberikan pelayanan terbaik yang dapat dipercaya.

2. Misi Toko Rama Motor

- a. Menawarkan *spare part* mobil asli dan terjamin kualitasnya, yang dapat diandalkan untuk menjaga performa kendaraan pelanggan.
- b. Memberikan pelayanan yang cepat, efisien, dan ramah untuk memastikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan dan memuaskan.
- c. Berkomitmen untuk selalu memprioritaskan kepuasan pelanggan dengan menyediakan berbagai *spare part* mobil yang berkualitas tinggi dan harga yang kompetitif.
- d. Membangun hubungan yang kuat dan berkelanjutan dengan pelanggan melalui pelayanan purna jual yang baik dan solusi yang tepat untuk setiap kebutuhan *sparepart* mobil.
- e. Menjamin bahwa setiap *spare part* yang dijual aman digunakan dan memenuhi standar kualitas yang berlaku secara internasional.

1.7.3 Struktur Organisasi



Gambar 1.1 Struktur Organisasi Rama Motor

(Sumber : Rama Motor)

1.7.4 Tugas dan Wewenang

Setiap jabatan dalam struktur organisasi memiliki tanggung jawab dan wewenang untuk mencapai tujuan bersama. Berikut tugas dan wewenang masing-masing struktur organisasi pada Rama Motor:

1. Pemimpin

Adapun tugas dari pemimpin Rama Motor antara lain:

- a. Bertanggung jawab penuh atas toko Rama Motor.
- b. Mengelola administrasi secara keseluruhan yang berhubungan dengan kegiatan toko dan menetapkan saran, komitmen, dan kebijaksanaan toko.

2. Kasir

Adapun tugas dari kasir Rama Motor antara lain:

- a. Menjaga nama baik toko.
- b. Mematuhi aturan yang telah ditetapkan oleh pimpinan toko.
- c. Menjalin dan menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggan.
- d. Melakukan transaksi dengan pelanggan yang membeli.
- e. Mencatat bon penjualan untuk pelanggan yang membeli barang.

3. Karyawan

Adapun tugas dari dari karyawan Rama Motor antara lain:

- a. Menjaga nama baik toko.
- b. Mematuhi aturan yang telah ditetapkan oleh pimpinan toko.
- c. Menjalin dan menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggan.
- d. Melaksanakan tanggung jawab atas pekerjaan yang telah diberikan oleh pimpinan.

4. Sopir

Adapun tugas dari dari sopir Rama Motor antara lain:

- a. Menjaga nama baik toko.
- b. Mematuhi aturan yang telah ditetapkan oleh pimpinan toko.
- c. Mengambil barang dari supplier.