

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring perkembangan zaman, dunia teknologi informasi pun ikut berkembang. Penggunaan teknologi secara tepat dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi perusahaan. Kebutuhan sebuah informasi yang cepat, akurat dan relevan saat ini telah menjadi suatu kebutuhan pokok. Dengan berkembangnya teknologi informasi secara tidak langsung juga mempengaruhi kualitas dari informasi yang diberikan. Melalui sistem yang terkomputerisasi, informasi yang dihasilkan menjadi lebih baik karena data tersusun dengan rapi dan terstruktur serta tersimpan dengan aman di dalam database. Oleh karena itu kebutuhan sesuatu sistem informasi yang dapat menunjukkan proses bisnis perusahaan sangat diperlukan guna membantu dalam pengambilan keputusan.

Web merupakan halaman-halaman pada internet yang berisi sumber informasi yang didalamnya terdapat pengetahuan yang bermanfaat bagi para pembacanya. Seiring berkembangnya teknologi yang semakin canggih, web di jadikan sebagai suatu saran dalam melakukan proses penjualan seperti menampilkan gambar-gambar barang yang di pasarkan dalam web dengan sedemikian menarik minat pembelinya. Sehingga pemanfaatan web sekarang selain berisi sumber informasi juga dapat di jadikan sebagai media sistem informasi penjualan. (Deti dan Mulyono, 2017).

Selama ini sistem penjualannya masih mengandalkan media interaksi dengan konsumen (pelanggan) secara langsung dan masih berpusat pada lokasi tertentu. Hal ini tentunya menyulitkan pihak manajemen untuk memperluas pasar. Di sisi lain, jumlah pesaing yang semakin bertambah menyebabkan perusahaan semakin sulit menjaga performansi dan kinerja dengan tingkat profitabilitasnya. Konsumen (pelanggan) seringkali sulit untuk mengakses berbagai informasi tentang produk, informasi harga terbaru, media promosi terbatas dan cenderung tidak fleksibel, hambatan personalisasi, dan biaya operasional yang semakin meningkat. (Meyliana, 2010).

Mobilitas dan liberalisasi pasar yang terbatas membuat pihak manajemen harus melakukan inovasi perluasan pasar sasaran melalui pembuatan sistem informasi penjualan berbasis web. Fokus pembuatan sistem informasi penjualan berbasis web sebagai sarana untuk memperluas pasar dengan sasaran meraih keuntungan yang lebih kompetitif. Konsumen (pelanggan) dapat melakukan pemesanan dan pembelian dimana saja tanpa batasan tempat dan waktu, serta tanggapan sebuah informasi yang dibutuhkan (Afsar, Nasiri, & Zadeh, 2013).

Mukena Taltuis Distributor Padang adalah salah satu distributor mukena yang berada di Sumatera Barat dengan pusatnya di Kota Padang, yang berdiri sejak 2014. Mukena Taltuis Distributor Padang ini merupakan perluasan dalam bisnis penjualan dan promosi. Oleh sebab itu Mukena Taltuis Distributor Padang ini mempunyai permasalahan bagaimana caranya untuk memperluas promosi produknya baik di dalam daerah maupun di luar daerah.

Untuk memecahkan permasalahan di atas penulis ingin membangun sebuah sistem penjualan dan pemesanan online untuk mempromosikan mukena yang disediakan oleh Mukena Taltuis Distributor Padang ini. Sistem informasi penjualan ini diaplikasikan ke dalam bahasa pemrograman PHP yang akan dituangkan pada penulisan tugas akhir dengan judul: **“SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMESANAN MUKENA BERBASIS ONLINE DENGAN MENGGUNAKAN BAHASA PEMOGRAMAN PHP DAN MYSQL”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka penulis membuat perumusan masalah yang jelas supaya tugas akhir ini sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai.

Rumusan masalah dalam tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang dan membangun sistem penjualan dan pemesanan pada Mukena Taltuis Distributor Padang?
2. Bagaimana merancang media informasi penjualan *online* berbasis web pada Mukena Taltuis Distributor Padang?
3. Bagaimana caranya untuk menyajikan informasi tersebut secara optimal dan ditampilkan dalam bentuk website?
4. Bagaimana Mukena Taltuis Distributor Padang perlu menggunakan sistem ini untuk melakukan pemesanan bagi pelanggannya?

5. Bagaimana sistem ini dapat mempermudah pelanggan melakukan pemesanan mukena pada Mukena Taltuis Distributor Padang secara online?

1.3 Hipotesa

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penulis dapat mengemukakan hipotesis sebagai berikut:

1. Diharapkan dalam penggunaan aplikasi ini dapat membantu pelanggan untuk melakukan pemesanan mukena dan mempermudah pihak perusahaan dalam melakukan pengolahan data karena sistem yang dibuat menggunakan database.
2. Diharapkan dengan adanya aplikasi ini dapat memudahkan dan membantu Mukena Taltuis Distributor Padang ini dalam memasarkan produknya.
3. Diharapkan dengan adanya aplikasi ini dapat meningkatkan transaksi penjualan mukena pada Mukena Taltuis Distributor Padang dan dapat menarik pelanggan atau pembeli yang tidak hanya berasal dari dalam daerah namun juga mencapai ke luar daerah
4. Dengan adanya sistem ini diharapkan mampu menjadi wadah pada Mukena Taltuis Distributor Padang dalam melakukan pemesanan dan penjualan mukena.
5. Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat mempermudah pelanggan untuk melakukan pemesanan mukena tanpa harus datang ke Mukena Taltuis Distributor Padang terlebih dahulu.

1.4 Batasan Masalah

Agar sebuah penelitian yang dilakukan lebih terarah dan langkah-langkah pemecahan masalah tidak menyimpang dari tujuan yang tercapai, maka perlu dibatasi permasalahan tersebut. Dalam hal ini sistem informasi yang dibuat hanya meliputi sistem penjualan dan pemesanan Mukena pada Mukena Taltuis Distributor Padang, tidak dibahas tentang yang diluar laporan.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan sebelumnya, maka dapat ditemukan tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Memahami ilmu pengetahuan yang di dapat sebagai acuan dalam menciptakan sebuah aplikasi penjualan secara online (e-commerce).
2. Merancang sebuah aplikasi penjualan dan pemesanan yang dapat terintegrasi di web dan dapat beroperasi sesuai dengan tujuan yang diharapkan.
3. Membangun serta menampilkan aplikasi penjualan pada web sehingga dapat dimanfaatkan oleh pengguna yang membutuhkan.

1.6 Manfaat penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Mempermudah konsumen untuk melakukan pemesanan di Mukena Taltuis Distributor Padang.
2. Lebih memperluas area pemesanan sehingga menambah jumlah konsumen.

3. Menjadikan proses penjualan dan pemesanan lebih mudah dan fleksibel dari segi waktu dan tempat karena dilakukan pemesanan secara online.
4. Mempermudah konsumen atau pelanggan dalam mendapatkan informasi tentang Mukena Taltuis Distributor Padang.

1.7 Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian penulis menggunakan berbagai metode analisa dan pengumpulan data, dalam melakukan pengumpulan data. Penulis menggunakan beberapa metode antara lain:

1. Riset Perpustakaan(*Library Researh*)

Penelitian ini dilakukan untuk mencari dan mengumpulkan data dari buku yang ada dipergustakaan yang relevan dengan judul skripsi ini, sebagai penegasan teori yang menjadi landasan pemikiran dalam penelitian.

2. Riset Lapangan(*Field Research*)

Penelitian ini dilakukan dengan caranya turun langsung kelapangan tempat objek yang diteliti, guna mendapatkan data yang sesungguhnya dengan melakukan wawancara terhadap pihak yang berhubungan dengan sistem informasi yang akan dibuat.

3. Riset Laboratorium(*Laboratory Research*)

Yaitu dengan membuat program aplikasi yang diperlukan dilaboraturium. Spesifikasi yang digunakan untuk skripsi ini adalah:

- a. Hardware

1. Axioo Neon HNM

2. Prosesor Intel Core i3-2332M (2.2 Ghz, 3 MB L3 cache)
 3. Intel GMA 3000HD
 4. RAM 3GB
 5. *Storage hard disk* 500GB
 6. Flashdisk sandick 16GB
- b. Software
1. Sistem operasi microsoft windows 7
 2. Microsoft Office 2007
 3. Notepad ++
 4. XAMPP

1.8 Tinjauan Umum Mukena Taltuis Distributor Padang

1.8.1 Sejarah Singkat Berdirinya Mukena Taltuis Distributor Padang

Tahun 2014, Desi Ernely sudah memulai usahanya dengan sistem menawarkan produksi bisnisnya dari keluarga dan komplek perumahannya dan sejumlah konsumen yang ada di Kota Padang, tetapi mengalami penolakan. Kreativitas dan kejelian dalam inovasi menjadi kata kunci lain bagin desi selain kesabarannya dan keuletan. Desi Ernely juga berkerja di sebuah Bank dengan kerjanya sebagai pegawai Bank maka disana desi mempromosikan barang nya yang belum tercapai.

Tahun 2016 dia berhasil menyakinkan semua konsumen di Kota Padang. Bahkan produknya mampu menembus gerai di bandara. Dia menengkan, salah satu sifat yang mesti dimiliki wirausaha selain kesabaran dan daya tahan tinggi

adalah keinginan untuk terus memproduksi produknya melalui sosial media. Disamping itu, mesti jelas tujuan dan fokusnya. Skala bisnis makin membesar dengan merambah berbagai daerah yang ada di Sumatera Barat. Sistem bagi hasil yang adil diupayakan pasangan pengusaha ini dengan terlebih dulu membeli semua produk yang ada.

Seleksi pasar yang kemudian menentukan produk mana yang layak diteruskan untuk dijual dan produk mana yang harus menyingkir. Namun, untuk produk yang belum layak, mereka tetap memberikan masukan agar menjadi lebih baik.

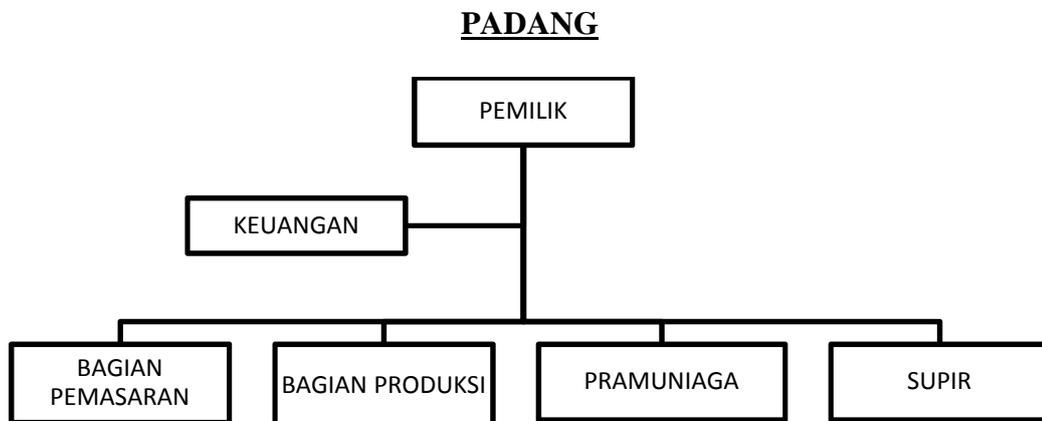
1.8.2 Struktur Organisasi Mukena Taltuis Distributor Padang

Keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan banyak sekali dipengaruhi oleh struktur organisasi yang dimiliki oleh perusahaan itu. Apabila sebuah perusahaan memiliki struktur organisasi yang sulit dan rumit.

Dengan adanya suatu organisasi yang baik, semua pekerjaan akan terorganisir dengan baik dan teratur, sebab masing-masing bagian akan mengembangkan rasa tanggung jawab dan tugas yang diberikan kepadanya. Organisasi yang baik juga harus disertai dengan dukungan yang baik pula dari tenaga kerjanya untuk lebih jelasnya struktur organisasi dapat dilihat pada gambar berikut ini.

Untuk Lebih Jelas struktur organisasi dapat dilihat pada Gambar 1.1 berikut ini.

STRUKTUR ORGANISASI MUKENA TALTUIS DISTRIBUTOR



Gambar 1. 1 Struktur Organisasi Mukena Taltuis Distributor Padang

Sumber: Mukena Taltuis Distributor Padang

1.8.3 Tugas Dari Masing-Masing Bagian

Berdasarkan struktur organisasi diatas, maka tugas dan perencanaan dari masing-masing komponen yang terdapat pada Mukena Taltuis Distributor Padang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pemilik Toko
 - a. Berperan dalam mengelolah dan mengawasi kegiatan operasional, kegiatan administrasi keuangan, dan wewenang untuk pengambilan keputusan tertinggi.
 - b. Mengadakan pengangkatan, mutasi, dan pemberhentian karyawan.
 - c. Betanggung jawab dalam melakukan pengawasan secara umum pada setiap aktivitas atau kegiatan yang berlangsung.
 - d. Menerima laporan-laporan yang disampaikan oleh bawahannya.

2. Keuangan
 - a. Membuat laporan penjualan
 - b. Membuat laporan keuangan dan laba rugi
3. Pemasaran
 - a. Merencanakan proses pendistribusian dan promosi produk yang baik.
 - b. Menerima pemesanan dari konsumen serta memasarkan produk yang dijual.
4. Produksi
 - a. Membuat produk yang akan dijual atau dipesan konsumen serta menghitung kebutuhan bahan baku yang dibutuhkan.
5. Pramuniaga
 - a. Membentuk kepercayaan pelanggan terhadap performance toko dan kualitas barang yang dijual.
 - b. Menjawab pertanyaan pelanggan dan melayani complain dari pelanggan dengan baik.
 - c. Menginformasikan kualitas barang kepada pelanggan.
6. Supir
 - a. Mengantar pesanan pelanggan, bahan baku dan bertanggung jawab atas semua pengangkutan.