

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pemakaian herbal sebagai obat-obatan tradisional telah diterima luas di negara-negara maju maupun berkembang sejak dahulu kala, bahkan dalam 20 tahun terakhir perhatian dunia terhadap obat-obatan tradisional meningkat, baik di negara yang sedang berkembang maupun negara-negara maju. World Health Organization (WHO) atau Badan Kesehatan Dunia menyebutkan bahwa hingga 65% dari penduduk negara maju menggunakan pengobatan tradisional dan obat-obat dari bahan alami .

Indonesia merupakan negara besar yang terkenal karena keanekaragamannya, salah satunya adalah keanekaragaman hayati (megabiodiversity) khususnya tumbuhan. Selain itu Indonesia juga memiliki keanekaragaman etnis yang memiliki berbagai macam pengetahuan tentang obat tradisional yang menggunakan bahan-bahan dari tumbuhan. Banyak dari jenis tumbuhan itu telah ribuan tahun digunakan oleh nenek moyang bangsa Indonesia dan dokter sebagai bahan obat atau jamu tradisional untuk berbagai macam penyakit dan memberikan hasil yang baik bagi pemeliharaan kesehatan serta pengobatan.

Toko Herbal Resty merupakan salah satu usaha toko obat-obatan herbal di kota Padang yang berlokasi di Jl.Bandar Buat,Kec.Lubuk Kilangan,Kota Padang .Toko ini adalah sebuah unit usaha kecil menengah yang bergerak dalam bidang penjualan produk obat-obatan herbal mulai dari obat anak-anak hingga lansia.Yang selalu buka setiap harinya mulai dari pukul 08.00-21.00 malam.

Toko Herbal Resty adalah toko obat-obatan yang senantiasa menjaga kualitas keaslian dan keamanan dari setiap produk jualanya. Produk herbal yang dijual juga sebagai solusi untuk menciptakan masyarakat yang sehat dengan mengkonsumsi herbal.

Saat ini,toko herbal resty mengalami kesulitan dalam memprediksi penjualan dan pendapatan yang dihasilkan, karena jumlah pelanggan pada toko herbal resty dari waktu kewaktu tidak tetap. Sehingga obat obatan herbal terjual dalam jangka waktu yang lama dan obat herbal yang ada akan menjadi kadaluarsa. Oleh karena itu, toko herbal resty membutuhkan simulasi penjualan.

Dibutuhkannya simulasi penjualan pada toko herbal resty, karena toko ini banyak menjual produk produk herbal islami yang memiliki kadarluasa yang cukup cepat.seperti buah kurma adalah salah satu obat herbal yang memiliki kadarluarsa dari 1 bulan sampai 3 bulan. madu adalah salah satu obat herbal yang memiliki kadarluasa dari 1 sampai 3 bulan.ini salah satu produk herbal yang sering terjadinya kadarluasa yang cepat dan dapat merugikan toko herbal resty.

Dibawah ini adalah data penjualan dari TOKO HERBAL RESTY yang menunjukkan penjualannya selama bulan April 2021 dan Mei 2021:

**TOKO HERBAL RESTY**  
Jl. Bandar Buat,Kecamatan Lubuk Kilangan, Kota Padang

**DATA PENJUALAN TOKO HERBAL RESTY PERBULAN**

No.	Hari/ Tanggal	Keterangan	Total Penjualan
1	Kamis/1 April 2021	Penjualan	Rp. 440.000
2	Jumat/2 April 2021	Penjualan	Rp. 753.000
3	Sabtu/3 April 2021	Penjualan	Rp. 865.000
4	Minggu/4 April 2021	Penjualan	Rp. 250.000
5	Senin/5 April 2021	Penjualan	Rp. -
6	Selasa/6 April 2021	Penjualan	Rp.480.000
7	Rabu/7 April 2021	Penjualan	Rp.300.000
8	Kamis/8 April 2021	Penjualan	Rp.944.000
9	Jumat/9 April 2021	Penjualan	Rp.374.000
10	Sabtu/10 April 2021	Penjualan	Rp.580.000
11	Minggu/11 April 2021	Penjualan	Rp.455.000
12	Senin/12 April 2021	Penjualan	Rp.385.000
13	Selasa/13 April 2021	Penjualan	Rp.872.000
14	Rabu/14 April 2021	Penjualan	Rp.345.000
15	Kamis/15 April 2021	Penjualan	Rp.50.000
16	Jumat/16 April 2021	Penjualan	Rp.875.000
17	Sabtu/17 April 2021	Penjualan	Rp.463.000
18	Minggu/18 April 2021	Penjualan	Rp.519.000
19	Senin/19 April 2021	Penjualan	Rp.522.000
20	Selasa/20 April 2021	Penjualan	Rp.133.000
21	Rabu/21 April 2021	Penjualan	Rp.700.000
22	Kamis/22 April 2021	Penjualan	Rp.183.000
23	Jumat/23 April 2021	Penjualan	Rp.495.000
24	Sabtu/24 April 2021	Penjualan	Rp.335.000
25	Minggu/25 April 2021	Penjualan	Rp.216.000
26	Senin/26 April 2021	Penjualan	Rp.665.000
27	Selasa/27 April 2021	Penjualan	Rp.422.000
28	Rabu/28 April 2021	Penjualan	Rp.655.000
29	Kamis/29 April 2021	Penjualan	Rp.90.000
30	Jumat/30 April 2021	Penjualan	Rp.310.000
<b>Total Penjualan Bulan April</b>			<b>Rp.13.676.000</b>

Stok barang dalam sebulan : 1028 pcs  
Barang yang terjual : 315 pcs

Padang, 30 April 2021  
( VIVI  )

Sumber: Toko Herbal Resty

**Gambar 1.1 Data penjualan Toko Herbal Resty**


**TOKO HERBAL RESTY**  
 Jl. Bandar Buat. Kecamatan Lubuk Kilanran. Kota Padang

---

**DATA PENJUALAN TOKO HERBAL RESTY PERBULAN**

No.	Hari/ Tanggal	Keterangan	Total Penjualan
1	Sabtu/1 Mei 2021	Penjualan	Rp. 545.000
2	Minggu/2 Mei 2021	Penjualan	Rp. 790.000
3	Senin/3 Mei 2021	Penjualan	Rp. 421.000
4	Selasa/4 Mei 2021	Penjualan	Rp. 365.000
5	Rabu/5 Mei 2021	Penjualan	Rp. 480.000
6	Kamis/6 Mei 2021	Penjualan	Rp. 349.000
7	Jumat/7 Mei 2021	Penjualan	Rp. 183.000
8	Sabtu/8 Mei 2021	Penjualan	Rp. 690.000
9	Minggu/9 Mei 2021	Penjualan	Rp. 1.033.000
10	Senin/10 Mei 2021	Penjualan	Rp. 920.000
11	Selasa/11 Mei 2021	Penjualan	Rp. 590.000
12	Selasa/18 Mei 2021	Penjualan	Rp. 580.000
13	Rabu/19 Mei 2021	Penjualan	Rp. 1.062.000
14	Kamis/20 Mei 2021	Penjualan	Rp. 353.000
15	Jumat/21 Mei 2021	Penjualan	Rp. 398.000
16	Sabtu/22 Mei 2021	Penjualan	Rp. 527.000
17	Minggu/23 Mei 2021	Penjualan	Rp. 619.000
18	Senin/24 Mei 2021	Penjualan	Rp. -
<b>Total Penjualan Bulan Mei</b>			<b>Rp.9.905.000</b>

Stok barang dalam sebulan : 713 pcs  
 Barang yang terjual : 92 pcs

Padang, 24 Mei 2021  
  
 (Vivi Resti Darmilan)

Sumber: Toko Herba Resty

**Gambar 1.2 Data Penjualan toko Herbal Resty**

Berdasarkan data penjualan pada gambar diatas dapat dilihat tidak stabilnya penjualan dari toko herbal resty yang dapat menimbulkan kerugian terhadap toko tersebut, maka dari itu diperlukannya simulasi penjualan.

Simulasi penjualan merupakan suatu aktivitas yang makin penting dan merupakan suatu faktor yang harus diperhatikan dalam perencanaan perusahaan business planning. Simulasi penjualan bukan hanya merupakan sebuah perkiraan tentang penjualan (sales estimate) tetapi merupakan tindakan penyesuaian kesempatan yakni permintaan aktual dan potensial dengan usaha-usaha pemasaran yang diperlukan, agar tujuan dapat diperoleh suatu manfaat dari padanya.

Metode Monte Carlo merupakan dasar untuk semua algoritma dari metode

simulasi yang didasari pada pemikiran penyelesaian suatu masalah untuk mendapatkan hasil yang lebih baik dengan cara memberi nilai sebanyak- banyaknya atau metode untuk menganalisa perambatan ketidakpastian, dimana tujuannya adalah untuk menentukan bagaimana variasi random dan error mempengaruhi sensitivitas, performa atau reliabilitas dari sistem yang ada sedang dimodelkan.

Dengan penerapan simulasi penjualan ini untuk menentukan produk yang baik pada toko herbal resty diharapkan dapat membantu pengguna menghemat waktu dan tenaga dalam memudahkan menentukan produk herbal yang baik Berdasarkan latar belakang tersebut menjadi pertimbangan bagi peneliti untuk membuat judul **“SIMULASI PENJUALAN PRODUK HERBAL DENGAN MENGGUNAKAN MONTE CALRO DI DUKUNG DENGAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL”**.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka terdapat beberapa rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana membangun sistem simulasi penjualan dengan menerapkan metode monte carlo dapat menentukan resiko kerugian toko herbal resty sehingga pemilik toko herbal menemukan solusi atas Permasalahan yang di hadapi.
2. Bagaimana membangun simulasi penjualan dengan menerapkan metode monte carlo dapat membantu dalam menentukan suatu produk pada pengguna obat herbal? sehingga dapat memberikan tindakan secara cepat dan tepat.

## 1.3 Hipotesa

Hipotesa penelitian merupakan jawaban sementara terhadap pertanyaan yang dikemukakan dalam perumusan masalah. Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan di atas, maka dapat diambil jawaban sementara dari permasalahan tersebut, yaitu:

1. Dengan diterapkannya sistem simulasi penjualan dapat menentukan resiko kerugian yang diimplementasikan dengan bahasa pemrograman PHP dan didukung database MySQL menggunakan metode monte carlo diharapkan dapat menemukan solusi terhadap masalah toko herbal resty berdasarkan penjualan dirasakan oleh pemilik toko , sehingga menemukan solusi atas permasalahan yang dihadapi.
2. Dengan diterapkannya sistem simulasi penjualan untuk menentukan

waktu persediaan obat herbal yang diimplementasikan dengan bahasa pemrograman PHP dan didukung database MySQL menggunakan metode monte carlo diharapkan dapat menentukan dalam mendeteksi obat herbal yang sudah ada , sehingga dapat memberikan tindakan secara cepat dan tepat.

#### **1.4 Batasan Masalah**

Agar penulisan penelitian ini lebih terarah dan permasalahan yang dihadapi tidak terlalu luas maka ditetapkan batasan-batasan sebagai berikut:

1. Membangun aplikasi hanya untuk menentukan produk herbal terbaik pada toko herbal resty
2. Aplikasi dibuat menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL.
3. Data yang diperlukan berupa data pemilik toko , jenis obat herbal dan solusinya.
4. Simulasi penjualan lebih ditekankan pada penerapan Metode Monte Carlo

#### **1.5 Tujuan Penelitian**

Dalam penelitian ini ada beberapa tujuan yang hendak dicapai antara lain :

1. Untuk mengetahui simulasi penjualan dalam menentukan obat herbal yang diimplementasikan dengan bahasa pemrograman PHP dan didukung database MySQL menggunakan metode monte carlo dalam mendeteksi suatu resiko kerugian dirasakan oleh pemilik toko herbal

resty, sehingga pengguna menemukan solusi atas permasalahan yang dihadapi.

2. Untuk mengetahui simulasi penjualan menentukan produk herbal pada toko herbal resty yang diimplementasikan dengan bahasa pemrograman PHP dan didukung database MySQL menggunakan metode monte carlo dalam membantu menentukan produk yang baik, sehingga dapat memberikan tindakan secara cepat dan tepat.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Dari penelitian ini penulis mempunyai beberapa manfaat, yaitu :

1. Penulis, dapat mengaplikasikan ilmu yang didapat dibangku perkuliahan, melatih dalam berpikir secara sistematis dan ilmiah, serta sebagai bahan acuan dalam pengembangan sistem selanjutnya.
2. Penulis, bertambah wawasan dan pengalaman penulis dalam bidang programming dan teknologi informasi dalam hal-hal yang berkaitan dengan metodologi penulisan tugas akhir.
3. Perusahaan, untuk mempermudah perusahaan dalam proses pemasaran produk dan meningkatkan penjualan.
4. Perusahaan, dapat memperluas jangkauan dalam pemasaran busana muslim.
5. Perusahaan lebih mudah mendapat konsumen dan tidak usah repot-repot lagi menyebarkan brosur atau spanduk.
6. Masyarakat atau konsumen, memberikan kemudahan pada masyarakat atau pelanggan dalam proses pembelian obat herbal tanpa harus datang langsung ke toko.
7. Masyarakat atau konsumen, transaksi jual beli secara online lebih cepat, mudah

dan aman karena dengan pembayaran lewat internet banking kita tidak perlu pergi kemana-mana.

8. Pihak lain, diharapkan dapat memberikan wawasan dan ilmu pengetahuan yang lebih luas dan sebagai referensi bagi peneliti lain yang melakukan penelitian yang sama.

## **1.7 Tinjauan Umum Toko Kreasi Herbal Padang**

Toko Herbal Resty merupakan sebuah tempat yang dimana tempat tersebut biasanya menjual berbagai macam obat-obatan herbal secara lengkap.

### **1.7.1 Sejarah Toko Herbal Resty**

Toko Herbal Resty ini didirikan pada Tahun 2015 yang didirikan oleh Ibuk Resty yang beralamat di Jl.Bandar Buat,Kec.Lubuk Kilangan,Kota Padang .Toko Herbal Resty adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang penjualan obat-obatan herbal.Awal mula berdirinya Toko Herbal Resty ini adalah karna pendiri melihat bagusnya peluang usaha herbal untuk jangka panjang dan menjanjikan untuk usaha yang bisa di kembangkan di kalangan masyarakat,baik masyarakat kalangan bawah maupun menengah keatas.

### **1.7.2 Struktur Organisasi**

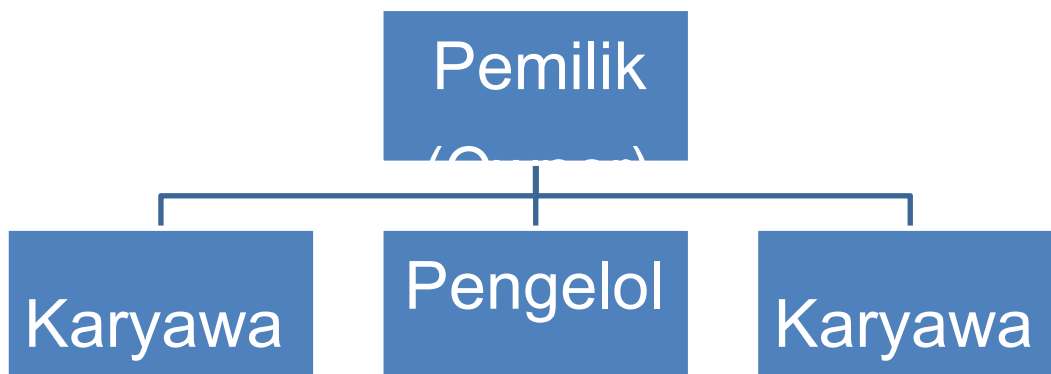
Struktur organisasi adalah susunan berbagai komponen dan unit kerja dalam sebuah organisasi atau perusahaan. Struktur organisasi dapat menunjukkan bagaimana fungsi-fungsi atau kegiatan-kegiatan yang berbeda-beda dapat berjalan sesuai dengan tujuan dan dikoordinasikan. Selain itu, struktur organisasi dapat

menggambarkan secara jelas pemisahan kegiatan dari pekerjaan antara yang satu dengan kegiatan yang lain.



Adapun bentuk struktur organisasi pada Toko Herbal Resty dapat dilihat pada gambar 1.1 dibawah ini.

## Struktur Organisasi Toko Herbal Resty



*Sumber: Toko Herbal Resty*

**Gambar 1.1 Struktur Organisasi Toko Herbal Resty**

### 1.7.3 Pembagian Tugas Dari Masing masing Bagian

Berikut ini uraian tugas-tugas dari beberapa bagian pada struktur organisasi di Toko Herbal Resty.

1. Pemilik
  - a. Mengambil keputusan penting untuk kemajuan Toko Herbal Resty.
  - b. Melaksanakan pemeriksaan kegiatan pengelola toko dalam melaksanakan tugasnya.
  - c. Memimpin kegiatan usaha secara keseluruhan.
  - d. Menerima laporan penjualan dan pembelian.
2. Pengelola Toko
  - a. Melakukan evaluasi terhadap target penjualan.
  - b. Merawat dan menjaga aset toko.
  - c. Memanage aset toko.
  - d. Memastikan jumlah produk yang ada di toko.

- e. Dapat memotivasi kerja pada karyawan.
  - f. Mengontrol pelaksanaan, efektifitas, dan efisiensi sistem perusahaan.
3. Karyawan
- a. Melayani pelanggan.
  - b. Memberikan informasi yang benar kepada pelanggan.
  - c. Mengelola barang-barang.
  - d. Memberikan kepercayaan kepada pelanggan.
  - e. Dapat menebak kebutuhan dari pelanggan