

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dengan perkembangan teknologi informasi saat ini, telah menciptakan jenis-jenis dan peluang-peluang bisnis yang baru di mana transaksi-transaksi bisnis makin banyak dilakukan secara elektronika. Sehubungan dengan perkembangan teknologi informasi tersebut memungkinkan setiap orang dengan mudah melakukan perbuatan hukum seperti misalnya melakukan jual-beli. Perkembangan internet memang cepat dan memberi pengaruh signifikan dalam segala aspek kehidupan kita. Internet membantu kita sehingga dapat berinteraksi, berkomunikasi, bahkan melakukan perdagangan dengan orang dari segala penjuru dunia dengan murah, cepat dan mudah.

Aplikasi yang menunjang kegiatan perdagangan di internet biasa disebut dengan *E-Commerce*. Keberadaan *E-Commerce* merupakan alternatif bisnis yang cukup menjanjikan untuk diterapkan pada saat ini, karena *E-Commerce* memberikan banyak kemudahan bagi kedua belah pihak, baik dari pihak penjual maupun dari pihak pembeli di dalam melakukan transaksi perdagangan, meskipun para pihak berada di dua benua berbeda sekalipun. Dengan *E-Commerce* setiap transaksi tidak memerlukan pertemuan dalam tahap negoisasi.

Tidak cukup dengan hanya itu itu, diperlukan membina suatu hubungan yang baik antara perusahaan dengan pelanggan. Dengan mempelajari perilaku dan keinginan pelanggan, diharapkan perusahaan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, meningkatkan

loyalitas pelanggan, serta meningkatkan pendapatan perusahaan. Peningkatan pelayanan terhadap pelanggan dapat dilakukan dengan beberapa cara, antara lain dengan memberikan fasilitas-fasilitas tertentu kepada pelanggan atau dengan memberikan informasi yang cepat serta akurat.

Melalui aplikasi *E-Commerce* dengan metode *Cross selling* berbasis *web* ini, dimaksudkan agar pemakai aplikasi ini dapat meningkatkan penjualannya dengan cara memberikan informasi yang cepat dan akurat yang dapat memudahkan pelanggan, serta menggunakan teknik pemasaran *Cross selling* yaitu dengan memberikan berbagai macam *Suggestion* kepada pelanggan dengan maksud agar si pelanggan meningkatkan pembeliannya. Dengan demikian secara otomatis pemakai *web* akan mendapatkan keuntungan ganda dan pada akhirnya dimasa yang akan datang dapat lebih kompetitif.

Toko Rahmadani menjual berbagai bahan bangunan seperti pasir, semen, cat, dan lain-lain. Saat ini Toko Rahmadani hanya menjual produknya disekitar toko saja sehingga pelanggan yang membeli hanya itu-itu saja. Hal itu membuat Toko Rahmadani sangat sulit untuk meningkatkan penjualannya. Demi memperluas cakupan pemasaran dan penjualan produk maka Toko Rahmadani memerlukan *website* yang dapat diakses oleh semua orang kapan saja dan dimana saja sehingga kemungkinan jumlah pelanggan akan bertambah pesat dan meningkatkan penjualan.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BAHAN BANGUNAN *ONLINE* METODE *CROSS-SELLING* BERBASIS *WEB* PADA TOKO RAHMADANI MENGGUNAKAN**

BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DIDUKUNG DATABASE MYSQL”

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah di atas dapat dirumuskan bahwa pokok permasalahan yang dihadapi adalah :

1. Bagaimana membangun portal *e-commerce* sebagai media belanja online pada Toko Rahmadani yang dapat memperluas wilayah penjualan?
2. Bagaimana mengoptimalkan media belanja *online* untuk meningkatkan pendapatan pada Toko Rahmadani?
3. Bagaimana membangun sistem yang dapat melakukan penyimpanan data secara terstruktur?

1.3 Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah di atas maka menghasilkan hipotesis sebagai berikut:

1. Dengan adanya sistem informasi penjualan bahan bangunan *online* metode *cross-selling* berbasis *web* pada Toko Rahmadani menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL, maka dapat memperluas penjualan karena aplikasi dapat diakses dimana saja dan kapan saja.
2. Dengan adanya sistem informasi penjualan bahan bangunan *online* metode *cross-selling* berbasis *web* pada Toko Rahmadani menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL, maka

dengan semakin luasnya pemasaran akan meningkatkan penjualan sehingga pendapatan toko akan semakin meningkat.

3. Dengan adanya sistem informasi penjualan bahan bangunan *online* metode *cross-selling* berbasis *web* pada Toko Rahmadani menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL, maka keamanan data dapat terjamin karena data disimpan secara terstruktur dalam *database*.

1.4 Batasan masalah

Pembatasan masalah yang dilakukan penulis, untuk menghindari kesalahan dalam penafsiran terhadap program yang penulis rancang. Berikut batasan masalahnya :

1. Data yang dikelola pada website diantaranya data produk (harga produk, stok, rating, detail produk, gambar produk), data kategori, data konsumen, data user, data penjualan, data pembayaran, data pengiriman.
2. Proses yang akan dilakukan diantaranya proses pengolahan data produk, pengolahan data kategori, proses pengolahan laporan diantaranya laporan penjualan, dan laporan barang, proses pengolahan data pengguna, proses penjualan , proses return penjualan.
3. Informasi yang dihasilkan dari system yaitu informasi pencarian produk, informasi status pembelian, informasi pembayaran, informasi pengiriman barang, informasi laporan penjualan.
4. DBMS pada *website* ini menggunakan MySQL. *Tools* pembangun yang digunakan dalam pembuatan *website* yaitu sublime text 3, PHP,

CSS, Adobe Illustrator dan Xampp versi 7.3.40. Sistem operasi yang digunakan Windows XP, Windows Vista, Windows 7, windows 8, dan windows 10. Browser yang mendukung website ini Mozilla Firefox, Opera, Google Chrome dan Internet Explorer.

5. Pengguna yang akan mengakses *website e-commerce* pada Toko Rahmadani diantaranya Store Manager/admin, kasir, *member* dan pengunjung.

1.5 Tujuan penelitian

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah :

1. Membantu dan mempermudah perusahaan dalam penyebarluasan informasi dan promosi produk.
2. Membantu perusahaan dan konsumen dalam layanan transaksi penjualan jarak jauh sehingga membantu perusahaan dalam memperluas wilayah penjualan.
3. Membantu perusahaan dalam pengelolaan data menjadi terstruktur dengan baik.

1.6 Manfaat penelitian

Manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini adalah :

1. Bagi Mahasiswa
Diharapkan hasil penelitian yang penulis lakukan ini, dapat bermanfaat sebagai referensi bagi para mahasiswa yang hendak melaksanakan penelitian di masa yang akan datang ataupun untuk dikembangkan kembali sebagai bahan laporan berikutnya.

2. Bagi Penulis

Dapat mengembangkan wawasan keilmuan dan meningkatkan pemahaman tentang struktur dan sistem kerja dalam pengembangan aplikasi penjualan *online* pada sistem operasi berbasis *web*.

1.7 Tinjauan Umum

Dalam tinjauan umum akan dibahas tentang sejarah singkat berdirinya Toko Rahmadani, struktur organisasi, serta fungsi dan tugas masing-masing bagian pada Toko Rahmadani.

1.7.1 Sejarah Toko Rahmadani

Toko Rahmadani didirikan pada tanggal 17 april 2012 yang didirikan oleh bapak Salamun. Alamat lengkap lengkap Toko Rahmadani yaitu di Kampung Baru, Kec. Aur Birugo Tigo Baleh, Kota Bukit Tinggi, Sumatar Barat. Contoh produk-produk dari Toko Rahmadani sendiri adalah bahan-bahan bangunan seperti besi beton, kawat beton, batu bata, cat dan perlengkapan bahan bangunan lainnya. Seiring berjalannya waktu, Toko Rahmadani ini semakin berkembang dan semakin banyak variasi yang dijual untuk memenuhi permintaan dari konsumen yang semakin meningkat.

1.7.2 Visi dan Misi Toko Rahmadani

Adapun visi dan misi dari Toko Rahmadani yaitu sebagai berikut:

1. Visi

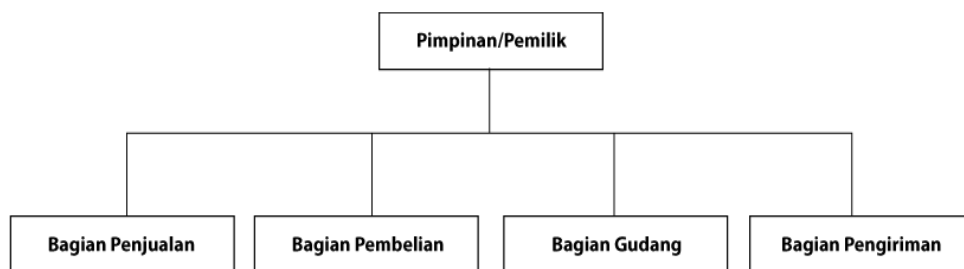
Menjadi perusahaan yang terbaik dibidang penjualan yang dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi para konsumen dan dapat mencapai tujuan suatu perusahaan.

2. Misi

Berkompetensi dalam penyaringan dan pengembangan bisnis untuk mengedepankan kualitas sebaik mungkin dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

1.7.3 Struktur Organisasi Toko Rahmadani

Adapun struktur organisasi pada Toko Rahmadani adalah sebagai berikut:



Gambar 1.1 Struktur Organisasi Toko Rahmadani

1.7.4 Fungsi dan Tugas

Adapun pembagian tugas atau kerja struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan
 - A. Merekrut pegawai.
 - B. Memotivasi pegawai.
 - C. Menjaga toko tetap kondusif.
 - D. Mencapai target penjualan.
 - E. Menjaga kebersihan toko.

- F. Menjaga keamanan toko.
2. Bagian Penjualan
 - A. Menangani permintaan pelanggan.
 - B. Mengejar harga jual.
 - C. Menekan target penjualan harian.
 - D. Mempertahankan hubungan pelanggan yang baik.
 3. Bagian Pembelian
 - A. Melakukan pembelian atas seluruh kebutuhan toko.
 - B. Mencari dan menganalisa calon *supplier* sesuai dengan material barang yang dibutuhkan.
 - C. Melakukan negosiasi harga sesuai standar kualitas.
 - D. Memastikan pengiriman material sesuai dengan tanggal yang ditentukan.
 - E. Memastikan material atau barang yang dibeli sesuai dengan standar kualitas yang berlaku.
 4. Bagian Gudang
 - A. Membuat perencanaan pengadaan barang dan distribusinya.
 - B. mengawasi dan mengontrol operasional gudang.
 - C. Mengawasi dan mengontrol semua barang yang masuk dan keluar sesuai dengan SOP.
 - D. Melakukan pengecekan pada barang yang diterima sesuai SOP.
 - E. Memastikan ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan.
 - F. Memastikan aktivitas keluar masuk barang berjalan lancar.
 5. Bagian Pengiriman

- A. Bertanggung jawab dalam mengatur pengiriman barang agar barang dapat terkirim tepat jumlah barang, tepat jenis barang, tepat tujuan dan tepat waktu.
- B. Merencanakan dan mengatur jadwal pengiriman barang ke *costumer*.
- C. Memastikan ketersediaan kendaraan angkutan baik internal maupun eksternal (ekspedisi, transporter).
- D. Memerintahkan proses muat barang ke kendaraan angkutan sesuai dengan prioritas.