

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Fungsi komputer sebagai alat bantu manusia khususnya sebagai media pengolahan data, baik berskala besar maupun berskala kecil, sekarang ini mengalami pengembangan yang positif yang sangat pesat. Hal ini didukung oleh faktor pendorong dan faktor keunggulan dari komputer itu sendiri yang dapat berupa kemajuan teknologi dibidang informasi, serta kebutuhan dan tuntutan manusia yang menginginkan semua pekerjaan dan kebutuhannya dapat dilaksanakan dengan aman, cepat dan akurat.

Untuk itu perlu dibangun sebuah sistem informasi dan sebuah database yang dapat menampung data dalam jumlah banyak, sehingga apabila dilakukan pengaksesan terhadap suatu data akan lebih mudah untuk mendapatkannya dan juga mudah melakukan perhitungan dalam jumlah banyak sehingga informasi yang diperoleh lebih baik dan cepat.

Alat elektronik untuk rumah tangga merupakan salah satu kebutuhan mendasar dari sebuah rumah tangga, mungkinkah jika kita sudah berumah tangga akan meminjam alat elektronik rumah tangga kepada tetangga sebelah atau seberang kita? tentu tidak. Apabila kita meminjam belum tentu mereka akan meminjamkannya, maka dari itu kita sangat membutuhkan alat elektronik dalam rumah tangga.

Semakin banyak permintaan masyarakat akan barang-barang elektronik, menyebabkan bisnis elektronik saat ini banyak ditemukan di berbagai tempat.

Dari mulai bisnis pembuatan barang elektronik, toko elektronik, bisnis jasa reparasi barang elektronik, sampai bisnis kredit elektronik banyak ditemukan di sekitar kita. Banyaknya bisnis elektronik yang bermunculan saat ini, karena kebutuhan masyarakat akan barang elektronik juga semakin meningkat. Daya beli masyarakat terhadap barang elektronik kini menjadi pesat contohnya adalah pembelian produk elektronik seperti televisi, radio-tape, DVD/VCD player, komputer, laptop, handphone, AC, hingga perabot rumah tangga seperti setrika, magic com, kipas angin, kulkas, blender, dan lain-lain. Semakin berkembang dan bertambahnya pelaku bisnis di bidang elektronik ini, maka semakin membuat para pelakunya ditantang untuk dapat menciptakan differensiasi unik dan positioning yang jelas sehingga konsumen dapat membedakan dengan para pesaingnya. Kondisi pasar yang kompetitif dan dinamis akan mengakibatkan setiap perusahaan harus selalu mengamati persaingan dalam lingkungan bisnisnya.

Dalam menghadapi lingkungan persaingan yang semakin kuat dan ketat, setiap perusahaan dituntut harus mampu mengoptimalkan sumber daya ekonominya guna meningkatkan daya saing produknya di pasar, serta mampu meramu serangkaian strategi pemasaran yang efektif dan selalu mengembangkan strategi pemasaran tersebut secara terus-menerus serta berkelanjutan. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk meraih keunggulan kompetitif terhadap para perusahaan pesaing.

Untuk dapat bertahan dan berkembang, pengelola bisnis penjualan alat elektronik dituntut untuk mampu menciptakan keunggulan bersaing atas harga, pelayanan, dan kualitas produk dalam upaya memuaskan pelanggan dan menghadapi persaingan dalam bisnis ini. Apabila tuntutan ini tidak terpenuhi

maka bisnis ini tidak akan dapat bertahan hidup. Dalam kondisi ini hanya usaha penjualan alat elektronik yang memiliki daya saing tangguh yang akan mampu bertahan hidup dan berkembang. Selain keunggulan bersaing, strategi pemasaran yang efektif harus menjadi perhatian, yang meliputi upaya mendatangkan pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada, dimana mempertahankan pelanggan yang sudah ada menjadi prioritas, karena lebih murah mempertahankan pelanggan yang sudah ada daripada mendatangkan pelanggan baru, serta melalui pelanggan lama pula strategi pemasaran *word of mouth* dapat dilakukan.

Dalam upaya mendatangkan konsumen dan mempertahankan konsumen, yaitu menumbuhkan minat beli dan akhirnya melakukan keputusan membeli tidak mudah. Banyak faktor yang mempengaruhi hal itu. Baik dari faktor internal (dari dalam) diri konsumen ataupun pengaruh eksternal yaitu rangsangan luar yang dilakukan oleh pelaku usaha (perusahaan), dimana dalam hal ini perusahaan atau pelaku usaha harus mampu mengidentifikasi perilaku konsumen dalam hubungannya melakukan suatu keputusan pembelian.

CV. Nabila merupakan usaha yang bergerak dibidang penjualan, pembelian dan stock yang menggunakan sistem yang manual dengan transaksi yang dilakukan setiap hari. Usaha ini memiliki peluang yang besar dan usaha ini memerlukan pembuatan sistem terkomputerisasi dalam melakukan transaksi sehingga cepat dan akurat dalam melakukan perhitungan dalam jumlah banyak.

Dengan seiring berkembangnya informasi, maka penulis ingin mengangkat kasus di atas dalam bentuk skripsi yang berjudul **"PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENGOLAHAN DATA PENJUALAN BARANG**

ELEKTRONIK SECARA TUNAI, KREDIT DAN *CONTROLLING STOCK* DENGAN MENERAPKAN METODE *ECONOMIC ORDER QUANTITY* (EOQ) MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MySQL PADA CV. NABILA PADANG”

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian di atas maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang timbul yaitu:

1. Bagaimana merancang dan membangun suatu sistem baru agar transaksi penjualan dapat dilakukan secara cepat dan tepat serta dapat memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan?
2. Bagaimana merancang dan membangun sistem baru menggunakan metode EOQ dapat mengontrol persediaan barang sehingga transaksi penjualan dapat berjalan dengan lancar?
3. Bagaimana merancang dan membangun sistem baru dapat menampung data transaksi dalam jumlah yang banyak sehingga dapat meminimalisir terjadinya kesalahan dan mempercepat pembuatan laporan?

1.3 Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan di atas, dapat disimpulkan hipotesa sebagai berikut:

1. Dengan diterapkannya sistem informasi pengolahan data penjualan menggunakan metode EOQ dan diimplementasikan dengan bahasa pemrograman PHP dan didukung dengan database MySQL diharapkan

transaksi penjualan dapat dilakukan secara cepat dan tepat serta dapat memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

2. Dengan diterapkannya sistem informasi pengolahan data penjualan menggunakan metode EOQ dan diimplementasikan dengan bahasa pemrograman PHP dan didukung dengan database MySQL diharapkan dapat mengontrol persediaan barang sehingga transaksi penjualan dapat berjalan dengan lancar.
3. Dengan diterapkannya sistem informasi pengolahan data penjualan menggunakan metode EOQ dan diimplementasikan dengan bahasa pemrograman PHP dan didukung dengan database MySQL diharapkan dapat menampung data transaksi dalam jumlah yang banyak sehingga dapat meminimalisir terjadinya kesalahan dan mempercepat pembuatan laporan.

1.4 Ruang Lingkup Permasalahan

Dalam Penyusunan skripsi ini, penulis memberi batasan-batasan supaya pembahasan skripsi ini tidak menyimpang dari tujuan, batasan tersebut adalah:

1. Sistem informasi yang akan diterapkan adalah pengolahan data penjualan dengan metode EOQ.
2. Pembuatan sistem dari sistem manual menjadi sistem terkomputerisasi dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL.
3. Menggunakan sistem pengolahan data penjualan barang (pembelian dan penjualan) pada CV.Nabila .

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian adalah:

1. Membantu pihak CV.Nabila yang membutuhkan informasi tentang ketersediaan pengolahan data penjualan barang elektronik yang ada secara cepat dan tepat.
2. Mengetahui secara teoritis maupun praktis manfaat dari komputerisasi.
3. Sebagai hasil karya tulis ilmiah yang tentunya tulisan-tulisan ini dapat menjadi bahan bacaan yang berguna untuk menambah pengetahuan tentang pengendalian persediaan barang.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

1. Memberikan kemudahan dalam pengolahan data penjualan dan data barang, serta memberikan solusi alternatif yang tepat terhadap permasalahan yang dihadapi dengan mengoptimalkan pemanfaatan komputer.

2. Bagi Subject Penelitian.

Bagi CV.Nabila penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan tentang teknologi sistem informasi terhadap ilmu pengetahuan dan teknologi yang selalu berkembang dan mempermudah tenaga kerja dalam pemberian informasi mengenai pengolahan data penjualan barang.

1.7 Sejarah Berdirinya CV. Nabila

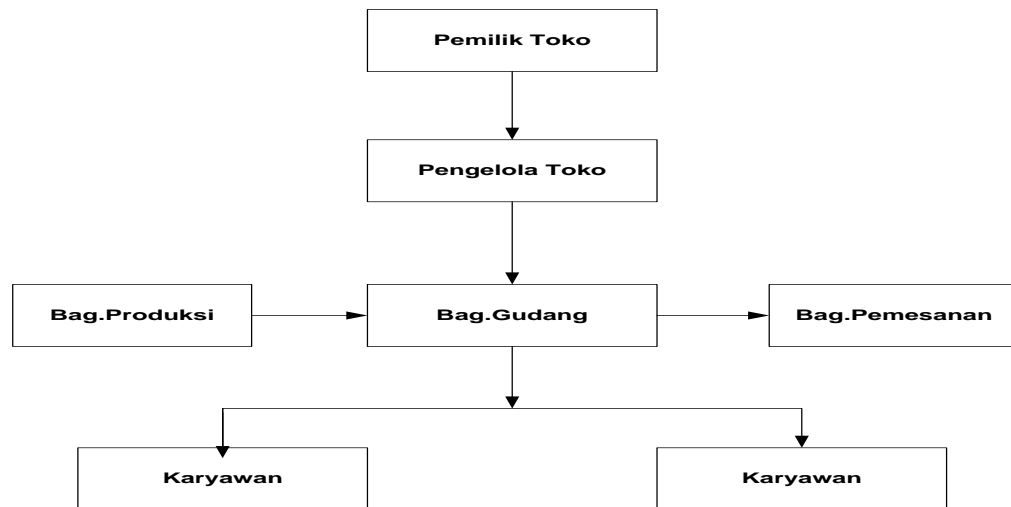
Teknologi informatika saat ini berkembang dengan pesat. Mayoritas aktivitas kehidupan sehari-hari bersentuhan dengan teknologi informatika, dari anak-anak sampai orang tua dari semua kalangan. Hal ini muncul akibat semakin merebaknya globalisasi dalam kehidupan kita, baik di bidang sosial atau bidang bisnis komersil.

Melihat masalah tersebut maka peluang usaha di bidang teknologi informatika terutama di bidang perangkat komputer sangat menjanjikan. Dengan dasar tersebut kami merintis usaha penjualan barang komputer, laptop, dan aksesoris. Pada tanggal 1 Maret 2012 resmi usaha di bidang penjualan komputer kami buka dan kami beri nama CV. Nabila.

Toko CV. Nabila Computer merupakan usaha perorangan dan menyewa ruko yang beralamat di Jl. Andalas No. 101, Andalas, Padang Timur., Kota Padang, Sumatera Barat. Dengan modal seadanya akhirnya CV. Nabila kami buka dengan melayani penjualan dan service.

1.7.1 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi adalah suatu cara atau pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab serta penetapan hubungan antara unsur-unsur organisasi dalam mencapai tujuan dengan cara yang lebih efektif. Dengan adanya suatu organisasi yang baik, semua pekerjaan akan terorganisir dengan baik dan teratur, sebab masing-masing bagian akan mengemban rasa tanggung jawab akan tugas yang akan diberikan kepadanya. Untuk lebih jelasnya struktur organisasi CV. Nabila dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Sumber: CV. Nabila

Gambar 1.1 Struktur Organisasi CV. Nabila

1.7.2 Pembagian Tugas dan Wewenang

Berdasarkan Gambar 1.1 tugas dan wewenang masing-masing bagian dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pimpinan

Merupakan pemilik atau pendiri perusahaan yang bertugas menguasai dan bertanggung jawab terhadap perusahaan sekaligus bertugas menyusun belanja anggaran, menyimpan uang, mencatat penerimaan dan pengeluaran semua transaksi, dan menyusun rencana penggunaan kas.

2. Pengelola toko

Bertugas sebagai tangan kanan manager dimana membantu manager, mengawasi karyawan, serta menggantikan tugas manager apabila manager sedang berhalangan atau keluar kota.

3. Bagian Produksi

Bertugas Mengecek persediaan yang ada. Membuat pertanggung jawaban persediaan kepada bagian pimpinan, melaporkan ke pimpinan apabila barang tinggal sedikit.

1. Bagian Gudang

Bertugas mencatat, memeriksa dan mengawasi persediaan barang yang masuk dan keluar. Memberikan laporan bila stock sudah sampai pada tahap yang telah ditetapkan.

2. Bagian Pemesanan

Bertugas memesan barang apabila di toko kekurangan stock barang

3. Karyawan

Bertugas untuk melayani konsumen yang datang ke toko dan untuk mendaftarkan pengadaan barang.