

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi pada saat ini sudah sangat maju sehingga memudahkan orang dalam beraktivitas. Saat ini internet yang merupakan perkembangan dari teknologi yang menjadi sumber informasi dan bagi banyak orang. Perkembangan internet pada saat sekarang memudahkan orang dalam banyak hal, salah satunya adalah berjualan di internet yang biasa disebut *e-commerce*.

E-commerce (Eletronic Commerce) adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, *www (World Wide Web)* atau jaringan komputer lainnya^[16]. Dalam dunia usaha khususnya penjualan sudah banyak pelaku usaha menggunakan internet sebagai media promosi untuk menjual produk atau jasa. Penggunaan internet sebagai media promosi dapat meningkatkan pendapatan serta meluasnya penjualan sehingga produk atau jasa yang diujakan dapat lebih dikenal oleh banyak orang.

Website yang digunakan oleh para pelaku usaha menampung berbagai informasi yang dibutuhkan pelanggan untuk mengetahui barang apa yang akan dibeli serta informasi yang ada pada *website* tersebar luas secara global melalui situs *website*. *Website* juga mempunyai kemampuan seperti menampilkan teks, grafik, suara dan video secara bersamaan sehingga memungkinkan dalam

merancang sistem informasi penjualan dan pemasaran produk berbasis *website* agar dapat diakses oleh setiap orang yang mengakses internet.

Dalam hal ini yang menjadi permasalahan pada objek penelitian yaitu Konveksi Pasir Mas yang belum sama sekali menerapkan *e-commerce* sehingga penjualan produk yang dibuat oleh Konveksi Pasir Mas masih belum efektif dan kurang luas dalam memperkenalkan produk yang dijual. Konveksi Pasir Mas adalah perusahaan yang bergerak di bidang pembuata sprei tempat tidur. Penjualan di Konveksi Pasir Mas masih menggunakan cara lama, yaitu orang masuk ketoko kemudian memilih dan membeli produk yang diinginkan. Oleh karena itu penjualan yang diterapkan pada saat sekarang ini masih secara manual dan tidak efektif.

Dengan dukungan *website* yang ingin diterapkan oleh peneliti pada perusahaan Konveksi Pasir Mas diharapkan dapat mengubah sistem penjualan menjadi lebih efisien, tepat dan berdaya guna serta lebih memudahkan pelanggan dalam membeli produk yang dijual serta sekaligus menjadi media promosi bagi perusahaan. Metode yang diterapkan peneliti dalam pembuatan website adalah *customer relationship management*.

Customer relationship management adalah manajemen hubungan pelanggan yaitu suatu jenis manajemen yang secara khusus membahas teori mengenai penanganan hubungan antara perusahaan dengan pelanggannya dengan tujuan meningkatkan nilai perusahaan di mata pelanggannya^[12]. Alasan peneliti memilih metode tersebut adalah memudahkan hubungan antara pelanggan dengan pemilik toko dalam membeli dan menjual barang. Karena apabila konsumen telah

berlangganan dengan perusahaan maka akan diberi kemudahan dan potongan harga.

Berdasarkan dari uraian dari latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk membuat aplikasi sistem informasi penjualan dengan judul skripsi **”PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMESANAN PADA KONVEKSI PASIR MAS SEBAGAI MEDIA PROMOSI DENGAN METODE CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMEN (CRM) MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana membangun sistem informasi penjualan dan pemesanan pada konveksi pasir mas sebagai media promosi dengan metode *customer relationship managemen* (CRM) yang diimplementasikan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL dapat mempermudah pemilik perusahaan dalam menjual dan mempromosikan produk yang dijual ?
2. Bagaimana membangun sistem informasi penjualan dan pemesanan pada konveksi pasir mas sebagai media promosi dengan metode *customer relationship managemen* (CRM) yang diimplementasikan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL dapat meningkatkan efisiensi dari kinerja dalam menginputkan data produk dan data pelanggan pada Konveksi Pasir Mas ?
3. Bagaimana membangun sistem informasi penjualan dan pemesanan pada konveksi pasir mas sebagai media promosi dengan metode *customer*

relationship managemen (CRM) yang diimplementasikan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL dapat memberikan hasil yang maksimal bagi pemilik toko dan pelanggan ?

1.3 Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan pada bagian sebelumnya, maka dapat dikemukakan beberapa hipotesa yaitu:

1. Dengan diterapkannya sistem informasi penjualan dan pemesanan pada konveksi pasir mas sebagai media promosi dengan metode *customer relationship managemen* (CRM) yang diimplementasikan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL diharapkan dapat mempermudah pelanggan dalam membeli produk dan memudahkan pemilik perusahaan dalam menjual serta mempromosikan produk yang dijual.
2. Dengan diterapkannya sistem informasi penjualan dan pemesanan pada konveksi pasir mas sebagai media promosi dengan metode *customer relationship managemen* (CRM) yang diimplementasikan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan kinerja dalam menginputkan data produk dan data pelanggan kedalam database sehingga menampung data yang akan diolah dan mempermudah dalam pengolahan data pada Konveksi Pasir Mas.
3. Dengan diterapkannya sistem informasi penjualan dan pemesanan pada konveksi pasir mas sebagai media promosi dengan metode *customer relationship managemen* (CRM) yang diimplementasikan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL diharapkan dapat dapat

memberikan hasil yang maksimal bagi pemilik toko dan pelanggan, sehingga penjualan lebih efisien dan semakin luas.

1.4 Batasan masalah

Agar penelitian ini tidak menyimpang dari yang telah diuraikan diatas dan tujuan dari penulis ini tercapai sesuai yang diinginkan, maka perlu adanya pembatasan masalah, yaitu :

1. Lokasi penelitian hanya pada satu perusahaan yaitu Konveksi Pasir Mas yang terletak di Jl. Sawahan, Kec. Padang Timur, Kota Padang, Sumatera Barat 25171.
2. Sistem informasi penjualan dan pemesanan sebagai media promosi menerapkan metode *Customer Relationship Management* dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Merancang sistem informasi penjualan dan pemesanan pada Konveksi Pasir Mas dapat mempermudah pelanggan dalam melakukan proses transaksi jual beli.
2. Mengimplementasikan sistem informasi penjualan dan pemesanan dapat meningkatkan efisiensi dan kinerja dalam menginputkan data produk dan data pelanggan pada Konveksi Pasir Mas. ?
3. Menjadikan sistem informasi penjualan pada Konveksi Pasir Mas dapat memberikan hasil yang maksimal bagi pemilik toko dan pelanggan.

1.6 Manfaat Penelitian

Bedasarkan rumusan masalah dan tujuan yang telah dijelaskan sebelumnya, diharapkan memberikan manfaat pada penelitian ini, yaitu :

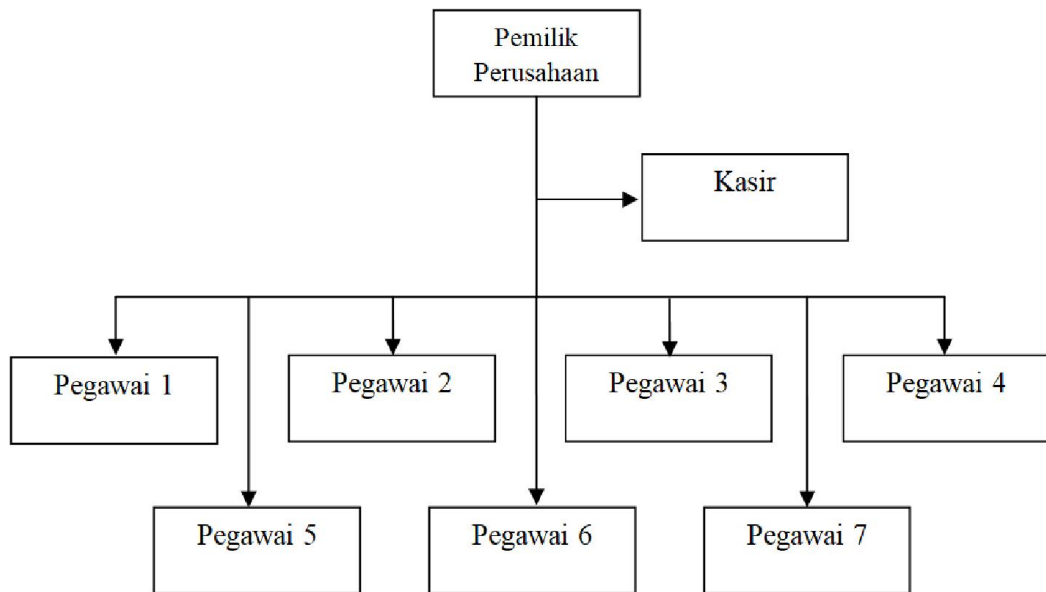
1. Memudahkan pemilik perusahaan dalam menjual dan mempromosikan produknya.
2. Memudahkan konsumen dalam memesan produk yang dijual.

1.7 Tinjauan Umum perusahaan

Konveksi Pasir Mas yang beralamat di Jl. Sawahan, Kec. Padang Timur, Kota padang, Sumatera Barat 25171 adalah sebah konveksi yang didirikan oleh Bpk Antoni Saputra, S.E pada tahun 2013. Konveksi Pasir Mas menjual berbagai macam sprej yang berbahan katun lokal, CVC, katun Jepang, Embos, Jacquard tencel, dan Dobby .

1.7.1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang baik akan sangat berguna bagi suatu perusahaan yang dikarenakan dapat memperjelas tugas, wewenang dan tanggung jawab seseorang didalam perusahaan tersebut. Struktur organisasi dapat dilihat pada Gambar 1.1



(Sumber : Konveksi Pasir Mas)

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Konveksi Pasir Mas

1.7.2 Tugas Struktur Organisasi Konveksi Pasir Mas

Berdasarkan dari tabel 1.1 diatas dapat dijelaskan tugas dari masing-masing karyawan. Tugas dari karyawan Konveksi Pasir Mas sebagai berikut :

1. Pemilik perusahaan

Tugas dari pemilik perusahaan adalah mengatur dan mengkoordinasi seluruh karyawan yang ada di perusahaan serta bertanggung jawab atas seluruh produksi dan keuntungan di perusahaan.

2. Kasir

Tugas dari kasir adalah menjalankan proses penjualan dan pembayaran, melakukan pencatatan atas semua transaksi serta melakukan membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk.

3. Karyawan

Tugas dari karyawan adalah mengambilkan barang yang diinginkan pelanggan dan memberikan kepada kasir untuk dibayar.