

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Komputer merupakan suatu alat yang sangat dibutuhkan oleh banyak instansi dan perusahaan-perusahaan milik negara maupun perusahaan swasta. Kebutuhan terhadap pemakaian komputer telah menjadi sangat dominan dan semakin meningkat dalam mengatasi berbagai masalah dalam mencari informasi yang dilakukan melalui internet (Prasetyo & Susanti, 2016). Internet merupakan kumpulan jaringan seluruh dunia yang menghubungkan miliaran bisnis, lembaga pemerintahan, institusi pendidikan serta banyak orang (Purwaningtias, 2018). Saat ini melalui internet setiap orang sudah bisa mengakses kedunia global untuk mendapatkan berbagai informasi untuk menunjang kegiatan bisnis dan penjualan (Yadewani & Wijaya, 2017).

Penjualan merupakan faktor utama dalam menunjang kelangsungan hidup dalam suatu perusahaan. Karena tingginya tingkat penjualan pada suatu perusahaan maka dapat mengimbangi bahkan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan tersebut (Amelda dkk, 2019). Sistem informasi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan (Detasa dkk, 2018).

Metode yang digunakan dalam membangun sistem informasi untuk bidang penjualan barang adalah dengan metode *up selling*. Metode *Up Selling* merupakan strategi menjual dengan menawarkan produk yang sama tetapi memiliki nilai jual yang lebih tinggi dengan kompensasi tambahan manfaat bagi konsumen (Hadinata dkk, 2015). *Up-Selling* adalah gagasan untuk meng-upgrade produk yang pelanggan pesan untuk mendapatkan fitur tambahan atau layanan tambahan (dan keuntungan tambahan bagi penjual) dalam melakukan promosi dengan menawarkan produk lain, kategori produk yang sama tetapi dengan harga yang berbeda, harganya lebih mahal dibandingkan dengan produk yang dicari oleh pelanggan (Rizal Amegia Saputra, 2015).

Toko Buku Al-Fithrah adalah salah satu toko yang bergerak dibidang penjualan buku-buku islam yang tersedia berbagai macam buku islami seperti kitab fiqih, sirah nabawiyah, buku dakwah dan buku islam lain nya. Proses penjualan dan pemasaran pada saat ini belum memanfaatkan website sebagai media promosi dan pemesanan secara online. Sistem penjualan yang berjalan masih mengandalkan media interaksi dengan konsumen secara langsung dan masih berpusat kepada lokasi tertentu dan belum bisa menjangkau berbagai daerah karena belum mempunyai media promosi yang dapat mencakup pasar yang luas.

Sistem rekomendasi barang yang terkadang tidak ada dilakukan oleh karyawan perusahaan terhadap calon pembeli, hal ini mengakibatkan hilangnya peluang untuk mendapatkan keuntungan karena bisa saja konsumen membeli pada toko lain, hal tersebut menyebabkan ketidakpuasan konsumen terhadap layanan dan berdampak terhadap adanya indikasi omset penjualan yang menurun.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis mengambil judul untuk skripsi ini yaitu: **“Penerapan Metode *Up Selling* Terhadap Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Buku Al-Fithrah Berbasis Web”**.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka penulis dapat merumuskan beberapa permasalahan di antaranya:

1. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan dengan menerapkan metode *up selling*, agar dapat membantu pihak Toko Buku Al-Fithrah dalam meningkatkan pelayanan transaksi penjualan?
2. Apakah penjualan berbasis web dapat mempermudah konsumen dalam melakukan pemesanan tanpa harus datang langsung ke Toko Buku Al-Fithrah?
3. Bagaimana menerapkan metode *up selling* pada sistem informasi penjualan pada Toko Buku Al-Fithrah agar menjadi media promosi yang lebih menarik dan mampu memberikan informasi kepada pelanggan secara luas sehingga meningkatkan penjualan?

## **1.3 Batasan Masalah**

Dari rumusan masalah yang diuraikan, untuk menghindari terjadinya pengembangan masalah yang lebih luas maka penulis membatasi masalah yaitu hanya membahas tentang penerapan metode *up selling* pada layanan sistem informasi berbasis web untuk penjualan pada Toko Buku Al-Fitrah dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *Database MySQL*.

## 1.4 Hipotesa

Hipotesa penelitian merupakan jawaban sementara terhadap pertanyaan yang dikemukakan dalam perumusan masalah. Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka dugaan sementara dari penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Dengan adanya penerapan metode *up selling* pada sistem informasi penjualan dalam bentuk *website*, diharapkan dapat meningkat omset penjualan dan daya saing.
2. Dengan adanya sistem informasi penjualan dengan menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan *Database MySQL* pada Toko Buku Al-Fithrah diharapkan dapat mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi secara online.
3. Dengan adanya penerapan metode *up selling* pada sistem informasi penjualan, diharapkan dapat menjadi media promosi yang menarik sehingga dapat dijangkau secara luas.

## 1.5 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dan manfaat dari penelitian yang akan dicapai dapat dijelaskan sebagai berikut:

### 1.5.1 Tujuan Penelitian

Tujuan dari pembuatan sistem informasi ini adalah sebagai berikut:

1. Merancang aplikasi dengan menggunakan metode *up selling* terhadap sistem informasi penjualan berbasis web pada Toko Buku Al-Fithrah.

2. Menerapkan aplikasi sistem informasi penjualan berbasis web untuk membantu dalam penjualan dan promosi pada Toko Buku Al-Fithrah.
3. Menyediakan sistem informasi penjualan berbasis web untuk memperbaiki kinerja penjualan dan memberikan kemudahan kepada konsumen.

## **1.6 Manfaat Penelitian**

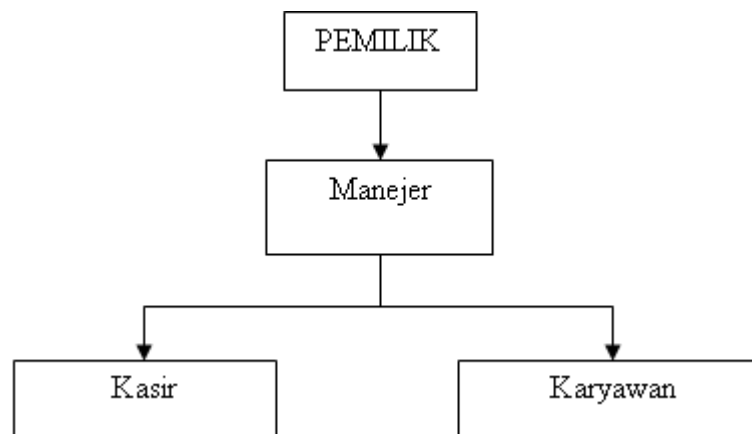
Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi Mahasiswa
  - a. Sebagai sarana bagi penulis untuk menerapkan dan mengembangkan wawasan dibidang ilmu pengetahuan komputer, sehingga penulis mampu menciptakan sistem yang lebih baik.
  - b. Menambah pengalaman dan wawasan penulis dalam membangun sistem informasi.
2. Bagi Kampus
  - a. Sebagai bahan untuk menambah referensi di Perpustakaan Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang khususnya program studi sistem informasi.
  - b. Sebagai alat ukur untuk menilai pemahaman mahasiswa dalam penelitian.
3. Bagi Perusahaan
  - a. Meningkatkan dan mengembangkan proses penjualan pada Toko Buku Al-Fithrah.
  - b. Menghasilkan laporan yang cepat, tepat dan akurat guna mendukung

pengambilan keputusan bagi pihak Toko Buku Al-Fithrah.

### 1.7 Tinjauan Umum Perusahaan

Toko Buku Al-Fithrah merupakan usaha yang bergerak dibidang penjualan buku-buku islami, berbagai buku tersedia seperti kitab fiqh, sirah nabawiyah, kitab tasauf dan buku islam lainnya. Toko Buku Al-Fithrah berdiri di Jalan Prof. Dr. Hamka No. 15, Air Tawar, Kecamatan Padang Utara, Kota Padang, Sumatera Barat 25173. Seiring perkembangan Toko Al-Fithrah maka tersedia berbagai produk muslim lainnya seperti pakaian muslim dan muslimah, jilbab dan perlengkapan haji dengan bahan dan kualitas yang sangat baik.



**Gambar 1.1 Struktur Organisasi Toko**

Adapun tugas dari masing-masing bagian pada struktur organisasi secara umum adalah sebagai berikut :

#### 1. Pemilik

Adapun tugas dari pemilik toko adalah sebagai berikut:

- a. Memimpin kegiatan usaha secara keseluruhan.
- b. Menerima laporan penjualan dan pembelian.
- c. Mengatur keuangan toko.

d. Pengatur gaji karyawan.

## 2. Manajer

Adapun tugas dari manajer toko adalah sebagai berikut:

- a. Memberi instruksi untuk melaksanakan pekerjaan.
- b. Mengawasi pegawai-pegawai dalam melaksanakan tugasnya.
- c. Mengembangkan metode-metode baru untuk melaksanakan pekerjaan.

## 3. Kasir

Tugas dari kasir adalah tempat pembayaran dan yang mengelola uang toko.

## 4. Karyawan

Adapun tugas dari karyawan adalah sebagai berikut:

- a. Melayani pelanggan.
- b. Mengelola transaksi penjualan dan pembelian.
- c. Melayani kebutuhan pelanggan dan merapikan barang.