

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Semakin majunya ilmu pengetahuan dan teknologi telah membawa pengaruh dan perkembangan yang sangat besar pada kehidupan industri. Industri dalam mencapai tujuan sangat tergantung pada ketepatan manajemen dalam mengambil keputusan terhadap masalah yang dihadapi. Salah satu masalah yang dihadapi industri di masa sekarang ini adalah pemasaran. Hal ini disebabkan karena banyaknya industri yang menghasilkan produk sejenis, sehingga mengakibatkan semakin ketatnya persaingan di pasar. Maka industri perlu memperhatikan faktor-faktor yang berhubungan dengan pemasaran yaitu bagaimana produknya, harganya, tempatnya dan promosinya, untuk memperlancar arus barang dari tempat dihasilkan sampai pada konsumen. Salah satu faktor terpenting adalah memilih secara tepat saluran distribusi yang digunakannya.

Banyak industri tidak dapat mencapai sasaran penjualan hanya karena tidak tepatnya saluran distribusi yang digunakan. Pemilihan saluran distribusi merupakan salah satu hal penting yang harus ditentukan manajemen. Saluran distribusi adalah lembaga-lembaga distribusi penyalur yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan barang-barang dari produsen ke konsumen. Distributor atau penyalur ini bekerja secara aktif untuk mengusahakan perpindahan bukan hanya fisik tetapi dalam arti agar barang-barang tersebut dapat dibeli oleh konsumen, dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan guna memperoleh

keuntungan yang maksimal. Salah satu diantaranya adalah dengan usaha memperlancar arus penjualan barang sesuai dengan sistem pendistribusian. Karena lancar tidaknya pemasaran barang tergantung tepat tidaknya kebijaksanaan dari pimpinan industri dalam menentukan saluran distribusi yang tepat.

Disini distribusi didukung oleh bidang manajemen lainnya antara lain penjualan, periklanan dan keuangan. Berkaitan dengan pentingnya masalah dalam menentukan kebutuhan distribusi apa yang dipakai dan seberapa seringnya frekuensi pengiriman yang optimal. Sehingga jelaslah bahwa mempelajari pemasaran dapat membantu tugas manajer dengan baik dan efisien. Dalam artian industri dapat tumbuh dan berkembang menurut yang diharapkan Hal yang sama juga dilakukan oleh manajemen industri kecil keripik rendang talua Muthia yang bergerak di bidang usaha pembuatan keripik rendang talua dan memasarkan sendiri produk yang dihasilkannya. Dapat dilihat bahwa persaingan yang terjadi dalam memasarkan produk rendang telur di Kecamatan Payakumbuh sangat ketat, karena di Kecamatan Payakumbuh inilah yang menjadi pusat oleh-oleh khas Sumatera Barat yang berada di jalan lintas antar provinsi, sehingga terdapat cukup banyak usaha sejenis.

Pengembangan usaha industri keripik rendang talua dengan skala usaha kecil menengah memiliki prospek yang cukup baik, selain proses pembuatan keripik yang mudah, potensi pasarnya pun sangat mendukung. Dengan demikian usaha ini dapat dilakukan dalam skala industri rumah tangga. Bahan dan alat yang digunakan pun mudah diperoleh. Dengan adanya pemasaran yang baik di dalam

sebuah industri, maka volume penjualan akan stabil atau mampu meningkat, serta produk yang tidak terjual atau sisa produk yang diakibatkan karena produk sudah kadaluarsa dapat ditekan sehingga bisa memperoleh laba yang lebih maksimal, terutama untuk suatu keadaan pasar yang penuh dengan persaingan seperti pada industri kecil. Di sini sangat terlihat sekali suatu bentuk pola pemasaran yang baik, apalagi dengan semakin berkembangnya pola pikir manusia yang semakin kritis yang menginginkan produk yang dibelinya baik mutu, bentuk, dan harga yang terjangkau serta praktis dalam penggunaan dan sebagainya. Umumnya seorang konsumen akan lebih memilih suatu produk yang mutunya sesuai dengan selera, yang tahan lama dan membawa rasa puas dalam pemakaian atau penggunaan dan sebagainya. Diharapkan dengan pemasaran yang baik, maka konsumen akan tertarik untuk membeli produk yang telah dihasilkan, dan pemasaran yang baik juga akan tercipta di dalam industri serta adanya spesialisasi produk merupakan bagian dari kemajuan industri.

Sehingga dari permasalahan diatas penulis solusi kepada pihak Usaha Rendang Talua Muthia untuk menanggapi permasalahan yang ada pada toko dengan mengusulkan suatu sistem dengan usulan judul skripsi **”PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENDISTRIBUSIAN DAN PROMOSI RENDANG TALUA MUTHIA PAYAKUMBUH DENGAN MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL”**

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian diatas maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang timbul yaitu :

1. Bagaimana dengan sistem yang di rancang dapat membantu proses pendistribusian dan promosi barang menjadi lebih luas sehingga pelanggan tidak perlu lagi datang ke toko untuk mengorder barang?
2. Bagaimana perancangan sistem informasi distribusi barang pada Toko Muthia yang dapat memenuhi kebutuhan akan informasi yang efektif dan efisien yang lebih baik dari sistem yang sudah ada?
3. Bagaimana dengan sistem yang dirancang dapat membantu proses pembuatan laporan dapat terlaksana dengan cepat tanpa adanya kesalahan dalam proses perhitungan laporan?

1.3 Batasan Masalah

Agar pembahasan tugas akhir ini lebih terarah maka saya memberikan lo batasan yaitu sistem yang di rancang yaitu berkonsep pendistribusian barang dan promosi rendang talua yang ada di Toko Muthia, dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL

1.4 Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan, maka diperoleh hipotesis sebagai berikut :

1. Diharapkan dengan sistem yang di rancang dapat membantu proses pendistribusian dan promosi barang menjadi lebih luas sehingga pelanggan

tidak perlu lagi datang ke toko untuk mengorder barang karena sistem yang dirancang telah berbasis *website* dan dapat diakses dimana saja dan kapan saja.

2. Diharapkan dengan sistem yang dirancang dapat memberikan informasi sesuai dengan kebutuhan pelanggan sehingga pelanggan tidak kebingungan dalam proses pemilihan barang karena di dalam sistem telah tertera semua rincian barang yang dijual.
3. Dengan sistem yang dirancang dapat memberikan kemudahan dalam proses pembuatan laporan menjadi lebih cepat, tepat dan akurat.

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan dalam hal ini adalah :

1. Membangun aplikasi sistem informasi pendistribusian dan pemasaran yang saling terintegrasi, sehingga proses bisnis menjadi lebih efektif dan efisien.
2. Merancang sistem informasi penjualan dan pemasaran yang dapat membantu memberikan solusi terhadap permasalahan yang terjadi pada Usaha Rendang Talua Muthia yaitu pada masalah kurangnya promosi dan pendistribusian pada toko.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian yaitu :

1. Bagi usaha Rendang Talua Muthia penelitian ini diharapkan dapat memberikan kemudahan pelanggan dalam proses belanja, selanjutnya

dapat memberikan kemudahan kepada pihak toko dalam proses transaksi jual beli barang menjadi lebih terkontrol dengan baik.

2. Bagi penulis dengan adanya penelitian ini dapat memberikan wawasan baru kepada penulis bagaimana sistem pendistribusian barang dapat terlaksana dengan baik.
3. Bagi kampus dapat memberikan tambahan referensi sehingga kepada penulis selanjutnya dapat menjadikan acuan penelitian untuk dapat dikembangkan.