

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar belakang**

Pada saat ini Perkembangan teknologi informasi semakin pesat dan cepat, terdapat banyak jenis-jenis dan peluang-peluang bisnis yang baru, dimana transaksi-transaksi bisnis makin banyak dilakukan secara terkomputerisasi. Seiring dengan kebutuhan manusia yang terus bertambah, perkembangan teknologi informasi yang terjadi berpengaruh pada setiap kalangan baik itu perindustrian, instansi, organisasi, maupun swasta untuk saling mendorong dan berlomba dalam meningkatkan mutu dan kualitas dibisnisnya masing-masing. Maka dapat di pastikan setiap industri, instansi, organisasi, maupun perusahaan swasta yang tidak menggunakan teknologi informasi atau internet adalah yang terbelakang dalam perkembangan zaman.

Pemanfaatan teknologi informasi sangat membantu dalam memberikan informasi yang cukup efektif dalam membuat keputusan di suatu perusahaan, baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar. Hasil dari keputusan tersebut dapat digunakan untuk membantu setiap manajer ataupun pemilik perusahaan dalam melakukan monitoring maupun membuat suatu keputusan terhadap karyawan dan perusahaannya sehingga kegiatan bisnis dapat dilaksanakan dengan optimal keberadaan suatu sistem informasi pemasaran dan penjualan akan sangat

membantu pemilik perusahaan dalam memecahkan masalah pemasaran dan penjualan.

Sistem informasi penjualan berbasis *web*, menjadi pilihan perusahaan untuk memberikan keunggulan dalam proses mengetahui secara otomatis jumlah stok produk yang ada, proses transaksi langsung, pembuatan laporan harian. Hal tersebut mutlak diperlukan agar perkembangan perusahaan dapat terpantau secara terperinci, sehingga waktu operasional transaksi dan pembuatan laporan lebih efektif, karena secara otomatis laporan akan terlihat ketika semua transaksi sudah tersimpan langsung ke sistem. Manfaat dari penerapan penggunaan penjualan berbasis *web*, akan memberikan gambaran tentang bagaimana teknik sistem penjualan yang dibutuhkan dalam menghadapi persaingan perusahaan di era globalisasi saat ini. Data dan Statistik Kementerian Komunikasi dan Informatika RI menyatakan barang/jasa yang dibeli secara *online* mencapai 9.20% pada makanan dan minuman, maka dari itu penjualan berbasis *web* harus ditingkatkan khususnya dikota Batam.

Menurut Fauyhi Eko Nugroho (Nugroho, 2016) yang berjudul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan *Online* Studi Kasus Tokoku” dijelaskan Sistem informasi penjualan dapat menunjang efisiensi dan efektifitas kerja, karena dapat memperkecil peluang terjadinya kesalahan pengolahan data yang dibutuhkan dan mempermudah dalam pembuatan laporan. Pengolahan data yang berbasis *web* dapat mempermudah pengaksesan data dan pencarian data sehingga dapat membantu mempercepat pengambilan keputusan untuk pimpinan. Dengan adanya

sistem informasi penjualan berbasis web yang berupa aplikasi ini, dapat memperlancar proses administrasi penjualan setiap saat bila diperlukan.

Barang/jasa yang dibeli secara online dalam tiga bulan terakhir

14901569179843.json

Jumlah Baris:16

| Barang/Jasa         | Persentase |
|---------------------|------------|
| Pakaian             | 73.80%     |
| Kosmetik dan Obat   | 27.50%     |
| Elektronik          | 26.30%     |
| Travel              | 23.00%     |
| Peralatan Rumah     | 20.10%     |
| Mainan dan Hobi     | 14.10%     |
| Alat Kesehatan      | 14.10%     |
| Perlengkapan Anak   | 13.40%     |
| Otomotif            | 12.80%     |
| Film                | 12.10%     |
| Buku                | 12.10%     |
| Makanan dan Minuman | 9.20%      |
| Properti            | 8.00%      |
| Finansial           | 5.20%      |
| Jasa TIK            | 4.90%      |
| Jasa EO             | 4.20%      |

Sumber: Survei Indikator TIK pada Rumah Tangga dan Individu Tahun 2016, Balitbang SDM

**Gambar 1.1** Data dan Statistik Kementerian Komunikasi dan Informatika TI

Toko roti seroja adalah sebuah toko roti yang bergerak di bidang distribusi dan penjualan roti, Roti Seroja yang terletak di Jalan Kavling Lama Blok B No.33, Saguba, Sagulung Kota, Kota Batam, Kepulauan Riau. Toko roti seroja memiliki berbagai jenis roti yang tersedia seperti, roti burger, roti tawar, roti lapis, roti kering, kue ulang tahun dan jenis roti lainnya. Dalam melakukan pemasaran toko roti seroja masih menggunakan cara konvensional yaitu membagi selebaran kertas promosi dan menggunakan media sosial dan tidak adanya data konsumen dalam sistem pemasaran dan penjualan.

Pada toko roti seroja proses transaksi penjualan saat ini masih menggunakan cara konvensional yaitu konsumen yang datang ke toko saja yang dapat dilayani, konsumen memilih roti lalu melakukan transaksi dan harus berinteraksi terlebih

dahulu kepada kasir/karyawan dan transaksi penjualan dilakukan dengan mencatat setiap ada transaksi penjualan maupun pembelian barang yang dilakukan konsumen. Setiap terjadi transaksi penjualan, karyawan mencatat di kwitansi pembayaran, kwitansi tersebut kemudian direkap ulang ke dalam buku besar khusus untuk transaksi penjualan, dimana dalam melakukan pengelolaan pemasaran dan penjualan pihak pemilik toko sedikit kesulitan, apabila konsumen yang datang dan mencari roti yang diinginkan sementara roti tersebut sudah habis terjual atau sedang tidak diproduksi karena tidak adanya informasi tentang riwayat hasil penjualan.

Dalam hal ini pihak pemilik toko roti seroja hanya menyediakan stok terbatas untuk setiap roti yang dijual, tentunya dalam hal ini pemilik toko roti sangat membutuhkan informasi pemasaran agar setiap roti yang dijual dan ketersediaan stok dapat dimonitoring dan pemilik toko tentunya bisa menentukan secara tepat strategi pemasaran dan penjualan yang akan dilakukan agar konsumen tidak kecewa terhadap roti apa yang dicari sebelumnya pada toko roti seroja, dan konsumen dapat melakukan pemesanan terlebih dahulu untuk mengefisienkan waktu konsumen dalam berbelanja roti yang diinginkan.

Berdasarkan latar belakang diatas dan uraian permasalahan yang dialami toko Roti Seroja dalam transaksi pemasaran dan penjualan maka penulis tertarik untuk mengembangkan aplikasi penjualan dan pemasaran secara *online* berbasis *web*, judul yang diangkat oleh penulis yaitu **“RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA TOKO ROTI SEROJA”**.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Kurangnya informasi bagi konsumen tentang produk atau roti yang di jual.
2. Data produk yang telah dijual dan dipesan belum disimpan dalam *database* yang benar sehingga tidak terorganisir dengan baik.
3. Proses pemasaran yang di lakukan masih membagi selebaran kertas dan sosial media.
4. Proses pemesanan masih menggunakan sarana pesan singkat dan *telephone*.
5. Proses transaksi hasil penjualan dicatat dibuku penjualan.
6. Belum adanya catatan khusus data pelanggan/konsumen.

## 1.3 Rumusan Masalah

Maka dari hasil identifikasi masalah di atas peneliti mendapati rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana membangun sistem informasi pemasaran dan penjualan pada Toko Roti Seroja.
2. Bagaimana memasarkan dan melakukan penjualan secara *online* kepada pelanggan atau masyarakat secara luas pada Toko Roti Seroja.

3. Bagaimana menyediakan informasi kepada konsumen yang di jual oleh Toko Roti Seroja
4. Bagaimana membangun *database* toko roti laporan pelanggan dan laporan penjualan.

#### **1.4 Batasan Masalah**

Agar pembahasan lebih terarah dan sesuai dengan judul dan apa yang diuraikan pada latar belakang serta keterbatasan waktu dan biaya, maka batasan masalah perlu ditentukan. Adapun batasan masalah yang dibahas adalah:

1. Sistem Informasi pada Toko Roti Seroja yang di buat berbasis *web*.
2. Sistem Informasi pemasaran dan penjualan adalah meliputi profil, informasi mengenai jenis-jenis produk roti dan proses pemesanan pada Toko Roti Seroja.
3. Fasilitas pemesanan *online* hanya berlaku di daerah kota Batam.
4. Transaksi pembayaran dilakukan saat roti sudah diantar pada alamat konsumen yang memesan (*Cash On Delivery*).

#### **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini agar dapat digunakan sebagai mana yang telah ditetapkan meliputi:

1. Membangun sistem informasi pemasaran dan penjualan pada Toko Roti Seroja.

2. Membantu Toko Roti Seroja dalam proses pemasaran dan penjualan serta mengorganisir data khususnya dalam penjualan roti *online*.
3. Menyediakan Informasi roti kepada konsumen
4. Membangun *database* laporan penjualan pada Toko Roti Seroja.
5. Membangun *database* pelanggan.

## **1.6 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang di dapat dari penulisan yang dilakukan sesuai penelitian penulis, yaitu :

### **1.6.1 Aspek Teoritis**

1. Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan khususnya mengenai sistem informasi pemasaran dan penjualan.
2. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan acuan untuk penelitian selanjutnya, terutama penelitian yang berkaitan dengan perancangan sistem informasi pemasaran dan penjualan.

### **1.6.2 Aspek Praktis**

1. Bagi perusahaan / badan usaha, sebagai suatu bentuk sistem informasi yang dapat langsung digunakan bahkan dikembangkan sesuai dengan kebutuhan.
2. Bagi konsumen, dapat menerima informasi jenis-jenis roti yang dijual dan dapat memesan roti yang disediakan.

3. Bagi penulis, dapat lebih memahami tentang pembuatan sistem yang bisa diterapkan langsung di perusahaan / badan usaha.
4. Bagi peneliti lain, dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya.