

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Persaingan bisnis yang ketat saat ini menuntut perusahaan untuk menerapkan strategi yang sesuai dengan perubahan zaman. Persaingan global yang ketat yang dihadapi banyak perusahaan mencerminkan lingkungan bisnis yang semakin meningkat, dan mendorong setiap perusahaan untuk melakukan yang terbaik untuk mencapai tujuan perusahaannya. Perusahaan harus lebih kompetitif dengan mengelola semua sumber daya perusahaan secara efektif dalam manajemen keuangan, produksi, pemasaran dan sumber daya manusia untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai dan memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen. Bisnis tidak dapat dipisahkan dari pemasaran karena menjadikan pemasaran sebagai salah satu aspek terpenting dalam bisnis. Setiap perusahaan harus memiliki kemampuan untuk melakukan analisis pasar, merencanakan dan mengimplementasikan rencana pemasaran, memantau dan mengevaluasinya untuk mencapai tujuannya.

Industri air minum telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Menurut data yang diterima peneliti, industri makanan termasuk dalam sepuluh besar industri dengan market size 5,25 persen pada tahun lalu 2019, menurut Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. Meski menempati urutan keenam, industri makanan dan minuman akan terus tumbuh, kata Rashmat Hayom, presiden Asosiasi Perusahaan Air Minum, menambahkan bahwa sejak 2009 konsumsi air minum telah tumbuh dengan laju tahunan sebesar 12,5 persen. 2019. Pada tahun

2009, penjualan air minum mencapai 12,8 miliar liter, meningkat menjadi 24,7 miliar liter pada tahun 2019 dan diharapkan meningkat sebesar 13% pada tahun 2020.

Sistem informasi merupakan salah satu bagian terpenting dalam penyediaan informasi, sistem informasi yang akan mendukung proses pengambilan keputusan yang paling tepat. Kami membutuhkan sistem informasi yang berkualitas. Seiring dengan kemajuan teknologi informasi saat ini yang sangat cepat dan memberikan dampak yang besar terhadap aktivitas masyarakat, khususnya aktivitas bisnis. Dalam dunia bisnis, kita harus mendorong diri sendiri untuk memanfaatkan persaingan yang semakin ketat. Orang dan perusahaan harus melakukan hal yang benar untuk bersaing. Tindakan oleh orang atau perusahaan membutuhkan informasi pendukung, oleh karena itu tindakan tersebut diperlukan. Kemajuan teknologi informasi menuntut segala aktivitas manusia yang masih manual dan kurang efisien dilakukan dengan teknologi canggih. Pekerjaan manual harus lebih ditingkatkan dengan bantuan sistem komputerisasi. Sistem komputer dapat membantu mempercepat pekerjaan yang sebelumnya dilakukan secara manual. Syifaqua merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri air minum di kota Batam.

Selama ini untuk transaksi penjualan, depot isi ulang Syifaqua belum memiliki sistem untuk pengolahan data transaksi mereka, dimana proses penjualan barang biasanya masih ditulis pada nota dan kemudian direkap pada buku penjualan. Untuk mengetahui stok barang yang ada digudang harus dilakukan pengecekan secara satu-satu dan kemudian baru dicatat di buku. Hal ini tentu saja

dapat memakan waktu yang cukup lama, apabila dilakukan pembuatan laporan untuk melihat informasi transaksi per hari, per minggu bahkan per bulan, demikian juga apabila pelanggan ingin membeli air, maka pihak depot terkadang melakukan pengecekan stok secara langsung. Tentunya sistem kerja yang saat ini memberi kesulitan kepada karyawan yang bekerja, banyak laporan stok yang tidak sesuai dengan barang yang ada, apabila pimpinan meminta laporan segera agak sulit untuk memberikan laporan dengan cepat karena harus mencari di arsip file dan menghitung kembali data dan masih banyak kesulitan lainnya, serta sistem yang ada sekarang tentunya memperlambat pekerjaan, permasalahan lainnya yang tidak penting yaitu pemasaran yang belum efektif karena masih di ketahui dari mulut kemulut saja, maka penulis ingin untuk membuat sistem informasi untuk depot isi ulang Syifaqua. Sistem informasi yang akan di rancang bergantung pada situs webnya, sistem dirancang untuk berfungsi dan permasalahan yang sedang dihadapi saat ini. Diharapkan dengan sistem informasi berbasis *web* ini maka proses penjualan, pembuatan nota, pengecekan ketersediaan jualan sudah dapat dilakukan secara otomatis serta untuk pemasaran produk dapat juga dilakukan lewat sistem ini. Selain itu diharapkan juga sistem informasi dapat meningkatkan kinerja depot isi ulang Syifaqua.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh para peneliti yang terdahulu sudah banyak dilakukan terkait masalah kesadaran merek, asosiasi merek, dan persepsi kualitas terhadap niat pembelian nair minum isi ulang. Hasil penelitian dari penelitian terdahulu (Mulyati, 2019) Perkembangan teknologi informasi, tercipta suatu jaringan antar komputer yang saling berkaitan. Jaringan yang dikenal dengan

istilah internet secara terus-menerus menjadi pesan-pesan elektronik, termasuk email, transmisi file, dan komunikasi dua arah antar individu atau komputer, maka dari itu perancangan sistem informasi pemesanan air minum ini memang bisa mengatasi masalah kebutuhan untuk pelanggan luas. Penelitian lainnya mengatakan Penjualan dan pemasaran merupakan sebuah proses di mana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar penukaran informasi dan kepentingan (Kotler, 2019). Sistem penjualan dan pemesanan yang didukung dengan penggunaan sistem informasi secara maksimal dapat meningkatkan keunggulan secara kualitatif dan kuantitatif. Dilihat dari segi kualitatif penggunaan sistem informasi dapat meningkatkan efektifitas proses bisnis perusahaan dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Dan dilihat dari segi kuantitatif, penggunaan sistem informasi dapat meningkatkan keuntungan ekonomi bagi perusahaan tersebut. Desain sistem informasi yang efektif harus dapat digunakan dan memberikan pengaruh positif bagi kepentingan organisasi (Markus, Majchrzak, & Gasser, 2018).

Berlatar belakang, penelitian difokuskan hanya pada isu-isu teknologi informasi yang membantu perusahaan atau bisnis menjual produknya secara lebih efektif. **“RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENGELOLAAN PEMASARAN, PEMESANAN DAN PENJUALAN AIR ISI ULANG SYIFAQUA”**.

1.2 Identifikasi Masalah

1. Depot Syifaqua dalam melakukan transaksi bisnis mereka masih menggunakan pencatatan laporan pembukuan dan belum memiliki sistem

database untuk penyimpanan data sehingga setiap pekerjaan akan terasa lambat dan kurang pada akurasi pengelolaan data.

2. Belum tersedianya sistem pengolah data untuk melakukan pemasaran, mengelola transaksi penjualan dan pemesanan yang dapat meningkatkan kinerja usaha Depot.

1.3 Batasan Masalah

1. Aplikasi ini hanya dapat digunakan untuk wirausaha air minum isi ulang Depot Syifaqua.
2. Sistem Informasi ini dibuat untuk pemasaran, penjualan dan pemesanan air minum isi ulang Depot Syifaqua.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat dirumuskan dalam suatu rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana merancang Sistem Informasi Pengelolaan Pemasaran, Pemesanan Dan Penjualan Air Isi Ulang Syifaqua?
2. Bagaimana Membangun Sistem Informasi Pengelolaan Pemasaran, Pemesanan Dan Penjualan Air Isi Ulang Syifaqua?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan:

1. Untuk Merancang Rancang Bangun Sistem Informasi Pengelolaan Pemasaran, Pemesanan Dan Penjualan Air Isi Ulang Syifaqua.

2. Untuk membangun Sistem Informasi Pengelolaan Pemasaran, Pemesanan Dan Penjualan Air Isi Ulang Syifaqua

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pembaca untuk menjadi bahan referensi untuk penelitian yang sejenis.
2. Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan mengembangkan informasi dan wawasan pemikiran ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan perancangan sistem penjualan, pemasaran dan pemesanan berbasis *web*.
3. Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengalaman dan pengetahuan bagi penulis mengenai perancangan dan pengaplikasian sistem penjualan, pemasaran dan pemesanan berbasis *web*.

1.6.2 Manfaat Praktis

1. Manfaat terhadap objek penelitian
Untuk Depot Air semoga hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi sehingga dapat dipertimbangkan oleh perusahaan untuk memperbaiki sistem penjualan, pemasaran dan pemesanan *online* dengan tujuan membantu perusahaan dalam meningkatkan penjualan, pemasaran dan pemesanan.
2. Manfaat terhadap akademis
Penelitian ini dapat menjadi referensi akademisi yang sedang membuat sebuah penelitian yang lebih jauh mengenai sistem informasi penjualan, pemasaran dan pemesanan *online*.

3. Manfaat terhadap peneliti

Menambah pengetahuan, pengalaman dan keahlian tambahan dalam merancang atau desain sistem informasi.