

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kemajuan pada komputer serta Bisnis dan organisasi sangat dipengaruhi oleh pertumbuhan teknologi informasi. Teknologi informasi saat ini merupakan permintaan yang sangat signifikan di sektor komersial. Karena banyak prosedur perusahaan yang diatur dan bergantung pada TI. Karena kelebihan dari teknologi ini yaitu pengolahan data dan menghemat waktu dalam pengolahannya, kini hampir semua daerah mulai menggunakan teknologi informasi dalam perkembangannya. Perusahaan ini menggunakan teknologi untuk membantu pelaksanaan operasinya. Sistem informasi yang berbasis komputer dipergunakan banyak bisnis demi merampingkan operasi. Sistem informasi penjualan ialah satu dari sekian sistem yang dipakai.

Bs Collection adalah Toko ini menjual pakaian dan terletak di Muka Kuning, Kota Batam. Pada hari Senin hingga Jumat, toko ini buka pukul 07.00 sampai 19.00; lalu akhir pekan, hari libur, serta Sabtu dan Minggu, toko ini buka mulai pukul 07.00 sampai 15.00. Toko ini menawarkan banyak pilihan pakaian, termasuk kemeja, jeans, pakaian dalam, dan banyak lagi, dress, jaket, pakaian muslimah, dan lain sebagainya. Proses penjualan dilakukan secara langsung, diawali dari customer datang mengunjungi toko untuk melihat-lihat, jika tertarik customer akan membeli pakaian dengan membayar langsung lewat kasir dan selanjutnya kasir akan memproses pembayarannya yang selanjutnya kasir akan menyiapkan pakaian yang sudah dimasukkan kedalam kantong belanjaan untuk

dibawa pulang oleh customer. Di bawah ini merupakan kegiatan penjualan yang dilakukan pada toko Bs Collection.



Gambar 1. 1 Kegiatan penjualan Bs Collection

Dalam menjalankan bisnisnya, Bs Collection merupakan salah satu toko pakaian yang tergolong sukses, toko ini diurus langsung sang owner serta dibantu seorang pegawai, transaksi penjualan dalam satu hari diperkirakan Rp 1.000.000 hingga 3.000.000. Kemudian dalam pengelolaan semua transaksi penjualan yang terjadi sampai detik ini tetap dengan melakukan pencatatan sendiri dimana ketika terjadi transaksi penjualan harian menggunakan buku besar yang di dalam nya tertulis tanggal, jenis barang, harga barang, Berdasarkan hasil record ini maka pemilik toko dapat melihat history penjualan, total penjualan dan juga informasi lainnya terkait penjualan yang dilakukan. Berikut data penjualan yang peneliti ambil selama 3 bulan yang sudah direcord kedalam excel untuk dijadikan laporan.

Tabel 1. 1 Data Penjualan

Kode	Nama Barang	Harga	Jumlah terjual	Jumlah	Bulan
B3..	Baju	Rp85,000.00	4	Rp340,000.00	Februari
B4..	Celana	Rp100,000.00	8	Rp800,000.00	Februari
A9..	Leging	Rp35,000.00	5	Rp175,000.00	Februari
			Total	Rp1,315,000.00	
A4..	Dalaman	Rp25,000.00	12	Rp300,000.00	Maret
B2..	Rok	Rp75,000.00	4	Rp300,000.00	Maret
B3..	Baju	Rp85,000.00	3	Rp255,000.00	Maret
A8..	Dress	Rp100,000.00	10	Rp1,000,000.00	Maret
B5	Setelan	Rp250,000.00	2	Rp500,000.00	Maret
			Total	Rp2,355,000.00	
A3..	Pernik Pakaian	Rp18,000.00	14	Rp252,000.00	April
B3..	Baju	Rp85,000.00	5	Rp425,000.00	April
B4..	Celana	Rp100,000.00	9	Rp900,000.00	April
A4..	Dalaman	Rp25,000.00	4	Rp100,000.00	April
			Total	Rp1,677,000.00	

Dalam proses pencatatan transaksi penjualan yang dilakukan oleh Bs Collection masih banyak mengalami kendala dimana terkadang karyawan bingung atau lupa untuk mencatat penjualan harian bahkan ada juga catatan yang hilang, sehingga terjadi kesalahan pada jumlah barang yang tersisa dan jumlah barang yang sudah terjual. Hal ini mengakibatkan pemilik kesusahan untuk melakukan pengisian kembali stok barang yang sudah tidak ada. Oleh karena itu sistem informasi penjualan perlu dibangun agar mempermudah dalam proses Hal ini sejalan dengan studi yang dilakukan dari (Hutasoit & Silalahi, 2022) yang berjudul Penelitian "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Tiket Kolam Renang Yonif 136 Berbasis Website" menemukan bahwa sistem informasi penjualan dapat membantu petugas kolam renang yonif dengan mengurangi jumlah waktu yang mereka habiskan untuk mencatat transaksi penjualan tiket dan informasi pelanggan. Hal yang sama juga diungkapkan oleh (Prasetyo et al., 2022) yang yang disebut Mazidah Collection yang terhubung ke sistem data pemasaran internet. Dalam

pengkajian, terdapat tempat dimana administrator dapat lebih mudah dalam mengisi formulir dan mencari data atau informasi mengenai seluruh pekerja, stok barang, dan data pengguna. Selain itu, dapat mempermudah pelanggan untuk mengetahui barang-barang yang ada di mazidah collection tanpa harus mengunjungi toko secara fisik.

Sehubungan dengan isu-isu tersebut, penulis berharap dapat melaksanakan pengkajian dengan judul **“ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA FASHION WEAR”**

1.2 Identifikasi Masalah

Sehubungan dengan keterangan yang tertera, pengkaji menemukan masalah sebagai berikut:

1. Masih menggunakan buku besar untuk penjualan harian sehingga mengakibatkan tidak efektif dalam hal biaya serta waktu.
2. Karyawan lupa untuk mencatat penjualan harian sehingga mengakibatkan hilangnya history penjualan.

1.3 Batasan Masalah

Dari latar belakang yang sudah dijabarkan adapun batasan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Rancangan aplikasi yang dibangun hanya sebatas pemesanan, transaksi penjualan produk, promosi dan penyebaran informasi mengenai produk
2. Proses pembayaran transaksi melalui transfer bank
3. Website menampilkan info terbaru atau promosi terbaru.

4. Pelanggan dapat melakukan pemesanan produk yang tersedia pada katalog produk.
5. Data yang diolah dalam aplikasi ini hanya berupa data penjualan dan barang yang berkaitan dengan toko

1.4 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang digunakan oleh pengkaji pada pengkajian ini sesuai dengan identifikasi masalah yang ada, ialah:

1. Bagaimana merancang Sistem Informasi Penjualan Pada Fashion Wear?
2. Bagaimana membangun Sistem Informasi Penjualan Pada Fashion Wear?

1.5 Tujuan Penelitian

Berikut ini adalah tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti berdasarkan rumusan masalah di atas:

1. Untuk merancang Sistem Informasi Penjualan Pada Fashion Wear.
2. Untuk membangun Sistem Informasi Penjualan Pada Fashion Wear.

1.6 Manfaat Penelitian

Keuntungan dari pengkajian tersebut ialah fitur yang paling signifikan bisa di dapatkan.

1.6.1 Manfaat Teoritis

Wawasan, pengetahuan, dan konsep khusus yang terkait dengan kerangka kerja untuk sistem informasi pemasaran berbasis web dimaksudkan untuk ditambahkan dan dikembangkan oleh penelitian ini. Diharapkan bahwa temuan-temuan dari penelitian ini akan menjadi dasar bagi penelitian terkait di masa depan..

1.6.2 Manfaat Praktis

Para peneliti berharap bahwa pekerjaan mereka secara praktis akan memajukan ilmu pengetahuan, pertimbangan praktis ini meliputi:

1. Manfaat bagi peneliti: Temuan pada pengkajian ini diharapkan bisa memajukan pengetahuan serta pengalaman pada pengembangan dan implementasi sistem penjualan berbasis web dalam bisnis. Memahami seberapa baik mahasiswa dapat menggunakan pengetahuan yang telah mereka pelajari selama pengalaman kuliah.
2. Manfaat bagi Pemilik Toko : temuan pengkajian bisa menjadi referensi serta bahan pertimbangan bagi toko yang dapat mempermudah untuk mempromosikan produk yang disediakan kepada pelanggan serta dapat mengimplementasikan aplikasi sistem informasi penjualan retail ini yang mempermudah pihak toko untuk melakukan proses bisnis dengan para pelanggan
3. Manfaat bagi kampus : Berfungsi sebagai landasan dan sumber informasi untuk penelitian masa depan, untuk menilai kemampuan mahasiswa dalam menguasai informasi yang disajikan dalam perkuliahan, kemampuan mereka dalam menerapkan pengetahuan teoritis, dan kualitas konten yang disajikan.