

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

PT. Simpati Intan Permata merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perkreditan dan penjualan peralatan rumah tangga dan elektronik. Perusahaan ini didirikan pada 2 Februari 2003 oleh Bapak Faatulo Tafonao yang berlokasi di Jalan Sangkuriang Barat II No.3 Cimahi. Perusahaan ini telah membuka beberapa kantor penjualan di Tasikmalaya, Cianjur, Sukabumi, Purwakarta dan Bandung.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Faatulo Tafonao selaku direktur di PT. Simpati Intan Permata, menjelaskan bahwa setiap bulannya direktur menentukan target penjualan periode berikutnya yang digunakan untuk pengadaan produk ke supplier yang masih menggunakan perkiraan dari transaksi penjualan sebelumnya. Hal ini mengakibatkan jumlah penjualan yang tidak mencapai target penjualan sebanyak 3 kali dalam 2 Quartal yaitu pada bulan Februari, April, Juni yang dapat dilihat pada lampiran B (Tabel data penjualan produk bulan Januari 2018 hingga Juli 2018). Target penjualan yang tidak tercapai menyebabkan produk yang tidak terjual dan tersimpan menumpuk digudang akhirnya oleh direktur dilakukan pemindahan ke gudang pusat sehingga menyebabkan kerugian karena perputaran uang yang terhambat.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Erly Desiyana selaku manajer marketing di PT. Simpati Intan Permata, menjelaskan bahwa untuk memenuhi target penjualan yang telah ditetapkan direktur, manajer hanya menetapkan satu harga (tidak ada potongan ataupun penyusuaian harga) untuk setiap produknya sedangkan dengan potongan harga menurut Kotler dan Keller dalam bukunya *Marketing Management* Edisi ke 15 dapat menjadi alat yang membantu untuk mendapatkan pembelian dalam jumlah yang lebih besar. Disamping itu juga manajer hanya menerapkan media promosi *personal selling* (Penjualan dengan presentasi tatap muka) sedangkan menurut Kotler dan Keller dalam bukunya *Marketing Management* Edisi ke 15 bahwa dengan menambah saluran promosi

penjualan online atau katalog dapat meningkatkan cakupan pasar, dengan biaya lebih rendah serta kemampuan untuk melakukan lebih banyak penjualan. Dengan penetapan satu harga produk dan *personal selling* mengakibatkan konsumen tidak puas mengenai harga yaitu 69,6% dan juga informasi yang didapat produk sangat terbatas yaitu hanya 20,8% data dapat dilihat pada lampiran B (Tabel data kepuasan konsumen Tahun 2018) sehingga target penjualan tidak tercapai dan penurunan penjualan yaitu pada bulan Februari 1325 target penjualan dengan penjualan yang didapat 1201, Maret 1200 target penjualan dengan penjualan yang didapat 1174, April 1245 target penjualan dengan penjualan yang didapat 1126, Mei 1070 target penjualan dengan penjualan yang didapat 1037, Juni 1015 target penjualan dengan penjualan yang didapat 873, data dapat dilihat pada lampiran B (Tabel data penjualan produk bulan Januari 2018 hingga Juli 2018).

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang telah dijelaskan maka pada penelitian ini peneliti bermaksud untuk membangun sistem informasi manajemen penjualan di PT. Simpati Intan Permata. Diharapkan dengan penelitian ini dapat membantu perusahaan meningkatkan penjualannya dengan memberikan rekomendasi target penjualan, rekomendasi harga produk dan media promosi penjualan online atau katalog.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah pada penelitian ini ialah bagaimana membangun Sistem Informasi Manajemen Penjualan di PT. Simpati Intan Permata.

## **1.3 Maksud dan Tujuan**

Berdasarkan uraian permasalahan yang diteliti, maksud dari penelitian ini adalah untuk membangun Sistem Informasi Manajemen Penjualan di PT. Simpati Intan Permata.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam membangun sistem informasi manajemen penjualan ini adalah sebagai berikut :

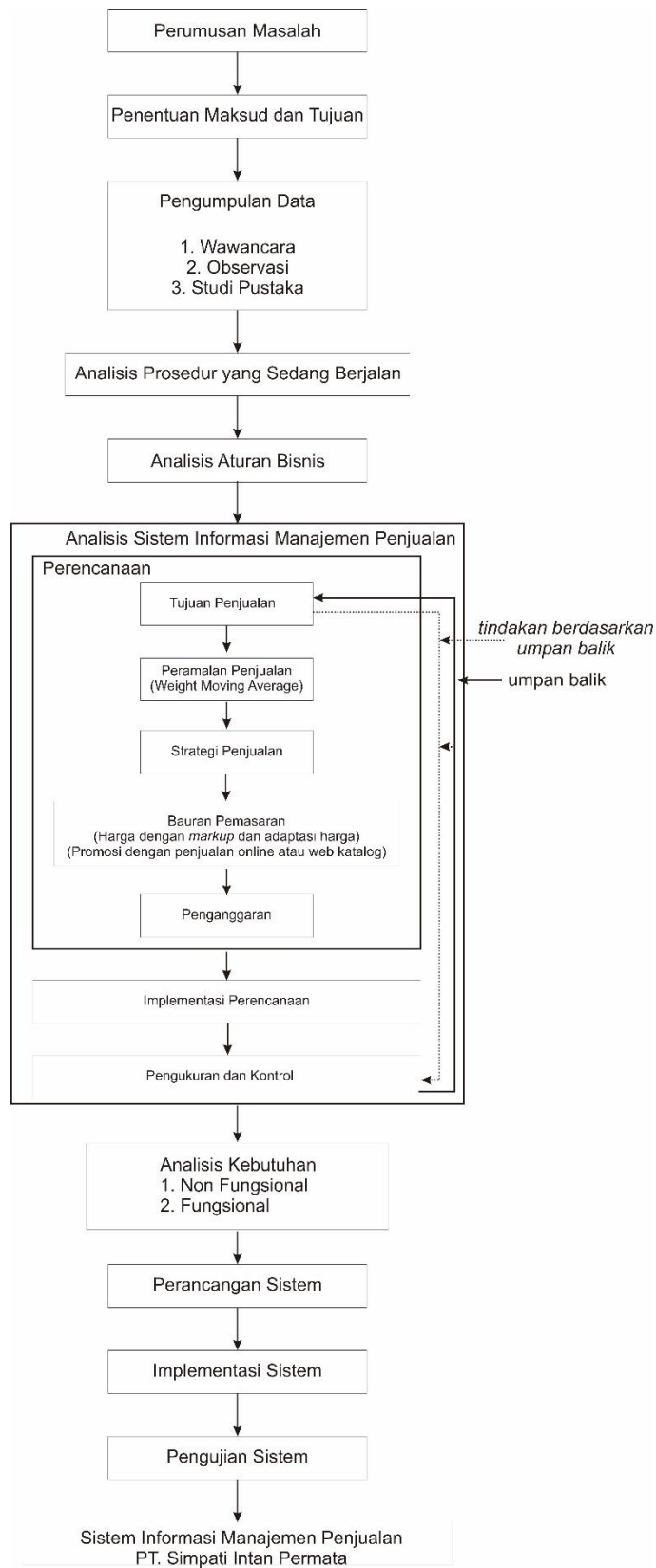
1. Membantu direktur menentukan target penjualan produk setiap bulannya.

2. Membantu manajer marketing menentukan harga produk yang akan direkomendasikan kepada konsumen.
3. Membantu manajer marketing mempromosikan produk.

#### **1.4 Metodologi Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metodologi penelitian deskriptif, yaitu metode penelitian yang bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran dari fakta-fakta dan informasi dalam situasi yang dilakukan penelitian secara sistematis, faktual dan akurat.

Berikut adalah tahapan metode penelitian yang akan dilakukan dalam pembangunan Sistem Informasi Manajemen Penjualan di PT. Simpati Intan Permata dapat dilihat pada Gambar 1.1.



**Gambar 1.1 Metodologi Penelitian**

Adapun alur atau tahapan dalam metodologi penelitian yang diambil sebagai panduan didalam penyusunan tugas akhir, berikut adalah penjelasan dari alur metodologi penelitian :

### **1. Perumusan Masalah**

Didalam perumusan masalah merupakan menggali dan mengamati lebih dalam masalah-masalah yang ada pada sistem yang sedang berjalan di tempat studi kasus penelitian, tahap ini juga merupakan tahap untuk mendefinisikan kebutuhan dari sistem yang akan dicapai.

### **2. Penentuan Maksud dan Tujuan**

Rumusan masalah adalah analisis masalah yang telah diidentifikasi dengan cara mengimplementasikan, bagaimana membangun sistem informasi manajemen penjualan di pada PT. Simpati Intan Permata.

### **3. Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **a. Wawancara**

Teknik pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab secara langsung dengan Direktur pada PT. Simpati Intan Permata 1 dan pihak yang terkait.

#### **b. Observasi**

Teknik pengumpulan data dengan mengadakan penelitian dan peninjauan langsung terhadap permasalahan yang diambil. Dalam hal ini observasi dilakukan di pada PT. Simpati Intan Permata.

#### **c. Studi Pustaka**

Studi pustaka adalah metode pengumpulan data dengan cara mengumpulkan literatur berupa jurnal, paper, e-book dan bacaan lainnya yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan yaitu mengenai manajemen penjualan dan perangkat lunak.

### **4. Analisis dan Perancangan**

Pada tahap analisis dan perancangan yang dilakukan yaitu antara lain analisis dan dimulai dari analisis sistem yang sedang berjalan (analisis

masalah, analisis prosedur yang sedang berjalan, dan analisis aturan bisnis). Analisis selanjutnya adalah analisis Sistem Informasi Manajemen. Analisis berikutnya yaitu analisis kebutuhan Non Fungsional (analisis kebutuhan pengguna, analisis kebutuhan perangkat lunak, dan analisis kebutuhan perangkat keras). Setelah analisis kebutuhan Non Fungsional yaitu analisis kebutuhan fungsional (SKPL dan UML yang terdiri dari usecase diagram, scenario usecase, activity diagram, class diagram, sequence diagram). Tahap berikutnya yaitu perancangan. Perancangan pertama yaitu basis data (struktur tabel dan tabel relasi), yang kedua yaitu perancangan struktur menu, ketiga yaitu perancangan antarmuka, keempat perancangan pesan, kelima perancangan semantik, dan yang terakhir yaitu perancangan prosedural.

#### **5. Implementasi**

Pada tahap ini dilakukannya penerapan kedalam sistem dari hasil analisis dan perancangan yang telah dilakukan pada tahapan sebelumnya.

#### **6. Pengujian**

Pada tahap ini adalah dilakukan pengujian terhadap sistem yang dibangun agar sistem bisa berfungsi sesuai dari tujuan penelitian. Pengujian yang dilakukan yaitu pengujian fungsional menggunakan metode pengujian blackbox dan pengujian beta dengan teknik wawancara untuk mengetahui apakah sistem yang telah dibangun dapat membantu pihak yang ditujukan pada tujuan diadakannya penelitian.

### **1.5 Batasan Masalah**

Batasan masalah dari Sistem Informasi Manajemen Penjualan di PT. Simpati Intan Permata adalah sebagai berikut:

1. Data yang digunakan untuk penelitian ini adalah data konsumen, data transaksi penjualan, dan data produk.
2. Informasi yang dihasilkan yaitu berupa informasi produk, informasi peramalan produk, informasi pengadaan produk, informasi harga produk,

informasi penerimaan pemesanan produk, informasi persediaan produk, dan informasi konsumen.

3. Metode yang digunakan untuk peramalan penjualan menggunakan *Weight Moving Average* (WMA).
4. Metode yang digunakan untuk menentukan harga produk menggunakan *Markup* dan Adaptasi Harga.
5. Promosi yang dilakukan menggunakan *personal selling* dan media promosi penjualan online atau website katalog.
6. Sistem yang dibangun berbasis website untuk media promosi penjualan online.
7. Sistem menggunakan bahasa pemrograman PHP, Javascript, CSS.
8. Sistem menggunakan Database Management System MySQL.
9. Model manajemen yang digunakan adalah Model Manajemen Penjualan menggunakan model perencanaan dari David Jobber dan Geoff Lancaster dalam bukunya *Selling dan Sales Management* Edisi ke 8 dengan proses yang diolah sebagai berikut:
  - a. Perencanaan / Perencanaan target penjualan yang digunakan untuk pengadaan, penentuan harga produk, penganggaran biaya penjualan untuk pelaksanaan penjualan, dan promosi penjualan yang akan dilakukan.
  - b. Implementasi Perencanaan / Melaksanakan pengadaan produk untuk proses penjualan berdasarkan target penjualan dan harga produk yang telah ditentukan.
  - c. Pengukuran dan Kontrol / Melakukan pengukuran terhadap penjualan yang telah dilakukan dan tindak lanjut dari pengukuran yang telah dilakukan.
10. Model analisis yang digunakan adalah UML (Unified Modeling Language).

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan ini disusun untuk memberikan gambaran umum tentang penulisan tugas akhir yang akan dilakukan. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Bab 1 membahas uraian mengenai latar belakang masalah yang diambil, identifikasi masalah, maksud dan tujuan, batasan masalah, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

Bab 2 membahas mengenai tinjauan umum perusahaan PT. Simpati Intan Permata dan pembahasan berbagai konsep dasar mengenai Sistem Informasi Manajemen Penjualan, konsep pengelolaan data, dan teori-teori pendukung lainnya yang berkaitan dengan topik pembangunan perangkat lunak.

### **BAB 3 ANALISIS DAN PERANCANGAN**

Bab 3 berisi analisis kebutuhan dalam membangun aplikasi ini, analisis sistem yang sedang berjalan pada aplikasi ini sesuai dengan metode pembangunan perangkat lunak yang digunakan, selain itu juga terdapat perancangan antarmuka untuk aplikasi yang dibangun sesuai dengan hasil analisis yang telah dibuat.

### **BAB 4 IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN SISTEM**

Bab 4 membahas implementasi dalam bahasa pemrograman yaitu implementasi kebutuhan perangkat keras dan perangkat lunak, implementasi basis data, implementasi antarmuka dan tahap-tahap dalam melakukan pengujian perangkat lunak.

### **BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab 5 membahas tentang kesimpulan yang sudah diperoleh dari hasil penulisan tugas akhir dan saran mengenai pengembangan aplikasi untuk masa yang akan datang.