

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi semakin berkembang dari waktu ke waktu sesuai dengan kebutuhan manusia. Hampir di segala bidang teknologi mempunyai peranan penting, salah satunya memudahkan segala sesuatu masalah yang timbul dari berjalannya sebuah sistem di sebuah perusahaan.

CV. Hidup Baru Rajut adalah salah satu perusahaan yang berjalan di bidang rajut khususnya di tali rajut. CV. Hidup Baru Rajut ini berdiri pada tahun 2015 yang berada di Kota Bandung. Produk-produk dari CV. Hidup Baru antara lain tali sepatu, vetter band, drawcord, tape. Namun tidak semua produk diproduksi di CV. Hidup Baru, beberapa produk dibeli dari perusahaan lain dalam bentuk kilogram lalu dijual permeter salah satu contohnya adalah talikoor.

Dari hasil wawancara bersama bagian marketing dan pemilik perusahaan. Saat ini untuk memesan barang, pembeli harus datang ke perusahaan atau menghubungi perusahaan melalui telepon. Pembeli tidak bisa memesan barang dimanapun atau kapanpun mereka berada. Hal ini berdampak kepada penjualan yang menurun, rata-rata penurunan yang terjadi sebesar 40% semenjak bulan maret 2020 diawal pandemi COVID-19, diketahui pula bahwa kebanyakan pembeli berasal dari Jakarta.

Dari sisi pemasaran pun yang dilakukan saat ini oleh CV. Hidup Baru hanya memanfaatkan rekomendasi dari *existing customer* atau *word of mouth* (dari mulut ke mulut) yang mana informasi yang disampaikannya terbatas. Selain itu dilakukan *follow up* oleh bagian marketing dengan tujuan menjaga hubungan dengan pelanggan. Dua Hal ini dirasa kurang menyebabkan perusahaan sulit mendapatkan pelanggan baru dan jangkauan pemasaran yang terbatas ditambah kondisi saat ini yang kurang mendukung

Selain itu saat ini perusahaan mempunyai target penjualan setiap bulannya sebagai contoh di bulan maret 2020 produk vetter band panah white ditargetkan terjual sebanyak 3500 m. Target penjualan ini ditentukan dari rapat antara

bagian marketing dan manajer penjualan satu bulan sekali di akhir bulan dan didasarkan pada laporan penjualan dari bulan sebelumnya. Setelah dilakukan penentuan target penjualan maka akan dilakukan perhitungan biaya yang akan dikeluarkan yaitu biaya pemesanan ke supplier, harga jual barang per unit. Namun saat penjualan yang turun di bulan maret 2020, target penjualan meleset terlalu jauh dari target sebesar 3500 m dan yang tercapai hanya 2150 m, hal ini diperburuk dengan adanya COVID-19 yang berlangsung lama yang membuat penjualan tidak stabil. Akibat dari penjualan yang turun barang yang berada di gudang beberapa barang mengalami kerusakan. Hingga saat ini rencana yang dikeluarkan oleh pemilik perusahaan yaitu jumlah atau target penjualan yang sudah ditentukan masih sebatas perkiraan, ini terjadi dikarenakan bagian marketing dan pemilik melihat jumlah barang terjual berdasarkan laporan transaksi penjualan.

Menurut permasalahan yang telah dijelaskan, maka diperlukan suatu sistem yang dapat menyelesaikan masalah tersebut. Solusi yang ditawarkan adalah membuat sebuah sistem informasi manajemen penjualan dan pemasaran yang dapat menentukan target penjualan secara matematis serta memuat detail produk untuk dipasarkan kepada pelanggan. Pembuatan sistem informasi manajemen penjualan dan pemasaran ini diharapkan dapat membantu manajemen penjualan dalam melakukan proses pengambilan keputusan penting saat proses penjualan maupun pemasaran yang sedang berlangsung.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas maka dapat diambil rumusan masalah yaitu, bagaimana membuat Sistem Informasi Manajemen Penjualan dan Pemasaran di CV. Hidup Baru Rajut.

1.3 Maksud dan Tujuan

Berdasarkan permasalahan yang diteliti, maka maksud dari penelitian ini adalah membangun sistem informasi manajemen penjualan dan penjualan di CV. Hidup Baru Rajut

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Membantu bagian marketing melakukan pemasaran dan promosi produk perusahaan.
2. Membantu manager CV. Hidup Baru Rajut dalam menentukan target penjualan produk.

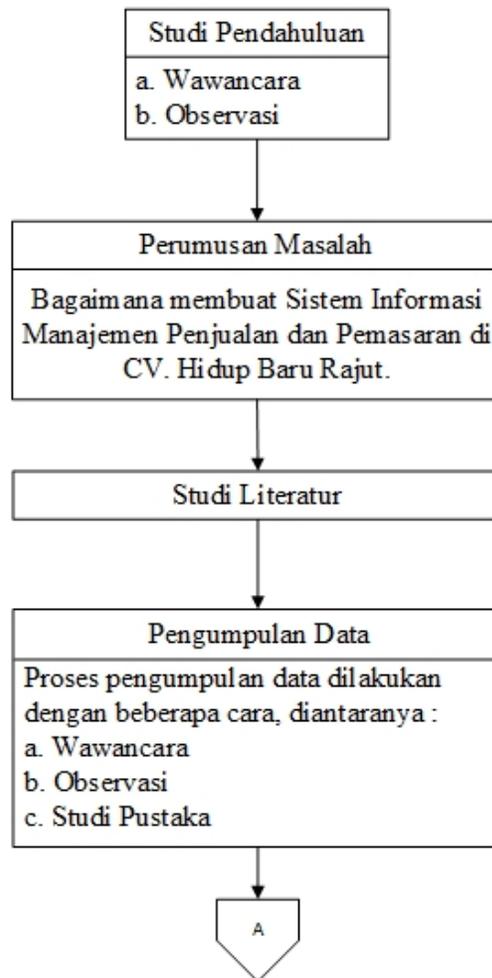
1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dimaksud untuk membatasi ruang lingkup pembahasan. Adapun batasan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

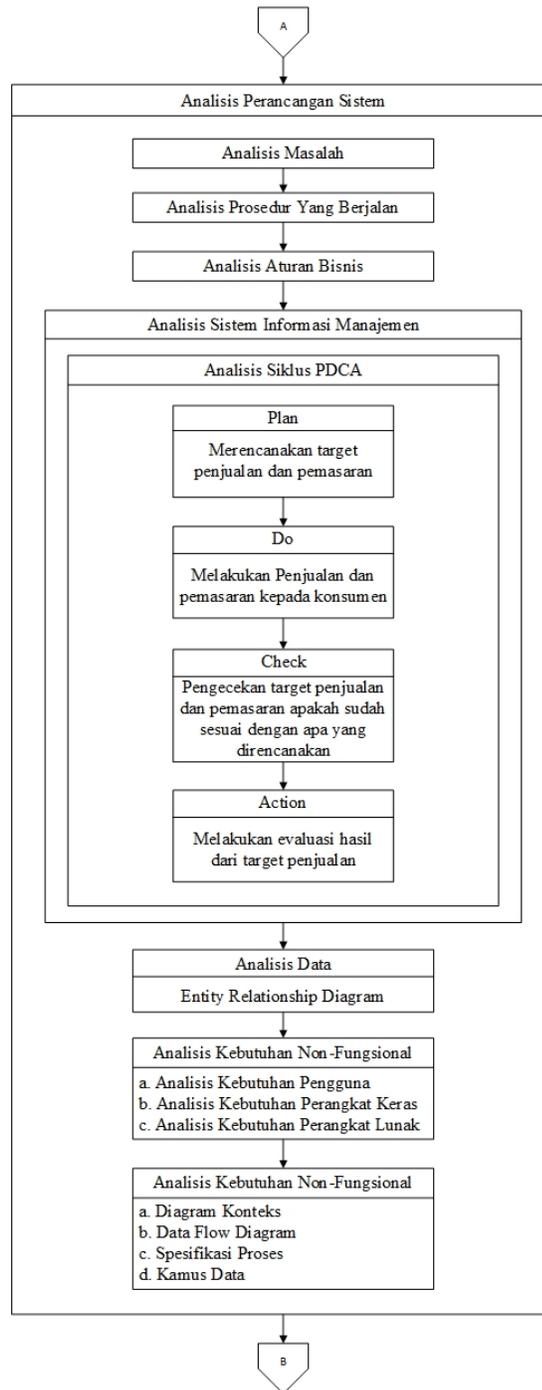
1. Data yang digunakan adalah data penjualan produk tali rajut pada bulan Januari – Juli 2020.
2. Proses yang dilakukan oleh sistem adalah menentukan target penjualan dan perencanaan pemasaran.
3. Keluaran yang didapat dari sistem berupa Laporan target penjualan, laporan penjualan dan pemasaran produk.
4. Metode yang digunakan untuk perencanaan dan pengendalian target penjualan adalah metode *Single Moving Average* dan *safety stock*.
5. Model analisis perangkat lunak yang digunakan adalah pemodelan secara terstruktur meliputi pembuatan flowmap, ERD, dan DFD.
6. Aplikasi yang dibangun berbasis website.
7. Model sistem informasi manajemen yang digunakan adalah Model SIM PDCA (*Plan, Do, Check, Act*).

1.5 Metode Penelitian

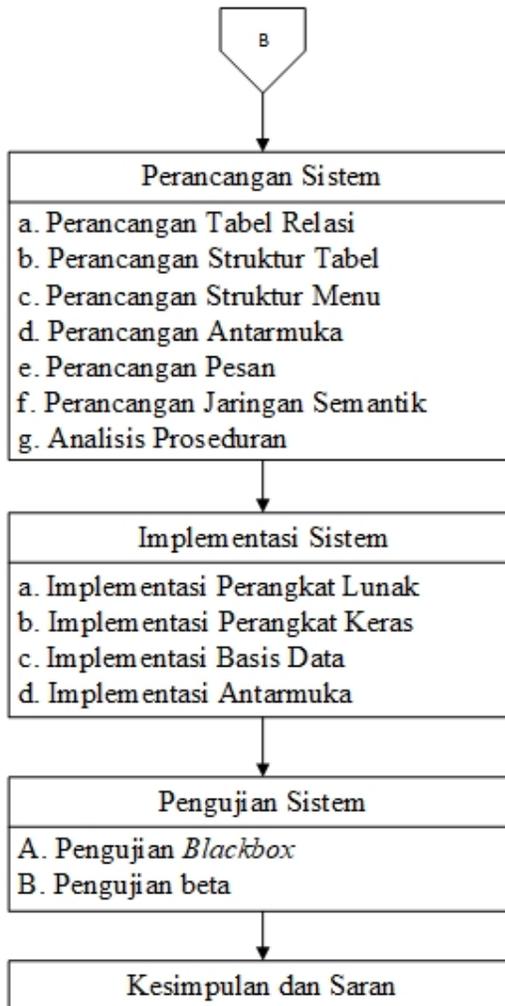
Metode penelitian merupakan suatu proses yang digunakan untuk memecahkan suatu masalah yang logis, dimana memerlukan data-data untuk mendukung terlaksananya suatu penelitian. Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif, yaitu metode yang menggambarkan fakta dan informasi dalam situasi atau kejadian dimasa sekarang. Adapun tahapan penelitian yang akan dilakukan dapat dilihat dalam gambar 1.1 dibawah ini:



Gambar 1.1 Alur Metodologi Penelitian



Gambar 1.2 Alur Metodologi Penelitian (Lanjutan)



Gambar 1.3 Alur Metodologi Penelitian (Lanjutan)

Keterangan dari masing-masing tahap metode penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Studi Pendahuluan

Tahap ini adalah permulaan dari penelitian, mengidentifikasi dan mengenali masalah masalah yang ada pada penjualan dan pemasaran di CV. Hidup Baru Rajut. Adapun hal yang dilakukan adalah:

- a. Wawancara dengan pemilikpe CV. Hidup Baru
- b. Observasi transaksi yang dilakukan di CV. Hidup baru

2. Merumuskan Masalah

Pada tahap ini adalah melakukan perumusan masalah agar fakta dan data dilapangan menjadi jelas, dalam penelitian ini perumusan masalah adalah bagaimana membangun sistem informasi penjualan dan pemasaran di CV. Hidup Baru Rajut

3. Studi Literatur

Tahap ini penulis mengumpulkan berbagai sumber dari jurnal dan tugas akhir untuk dijadikan referensi dalam memperoleh teori-teori yang dibutuhkan.

4. Pengumpulan Data

Pengumpulan data diperoleh secara langsung dari CV. Hidup Baru Rajut dan referensi-referensi dari buku dan jurnal. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan untuk mendapatkan data adalah dengan melakukan wawancara, observasi dan studi pustaka.

5. Analisis Perancangan Sistem

Tahap ini menggambarkan sistem seperti apa yang akan dibangun. Adapun tahapan-tahapan dalam melakukan analisis perancangan sistem, yaitu:

a. Analisis Masalah

Analisis masalah adalah uraian permasalahan yang disesuaikan dari hasil rumusan masalah, tujuan penelitian dan pengumpulan data.

b. Analisis Prosedur Yang Sedang Berjalan

Analisis prosedur yang sedang berjalan digambarkan menggunakan BPMN yang menyediakan pemodelan hubungan antara aktivitas pada sistem yang berjalan. Adapun sistem yang sedang berjalan di CV. Hidup Baru Rajut, yaitu sebagai berikut :

1. Analisis prosedur penjualan.
2. Analisis prosedur pemasaran.
3. Analisis prosedur perencanaan penjualan.

c. Analisis Aturan Bisnis yang ada pada tempat penelitian.

d. Analisis Sistem Informasi Manajemen

Metode yang digunakan dalam menganalisis sistem informasi manajemen adalah metode PDCA (*Plan, Do, Check, Action*).

Berikut adalah penjelasan mengenai metode PDCA :

1. *Plan* (Merencanakan) merupakan tahap analisis rekapitulasi penjualan produk dari bulan januari – juni. Setelah itu menghitung target penjualan untuk bulan juli.
2. *Do* (Kerjakan) merupakan proses kegiatan yang dimana mengerjakan apa yang telah direncanakan. Disini dilakukan pemasaran produk untuk mencapai target penjualan. Setiap perusahaan akan di *follow up* oleh satu staf dari bagian marketing.
3. *Check* (Pengecekan) merupakan proses kegiatan pengecekan apakah rencana yang sudah dibuat pada tahap *plan* sudah sesuai dengan yang dikerjakan pada tahap *do*. Pada bagian ini akan di cek apakah penjualan produk sudah mencapai target atau belum. Tak lupa dilakukan pengecekan ketersediaan stok barang untuk mendukung tercapainya target penjualan.
4. *Action* (Tindak Lanjut) merupakan proses kegiatan yang sudah dilakukan di tahap *check* selanjutnya memutuskan atau menindaklanjuti hasil untuk perencanaan berikutnya. Dari hasil evaluasi akan ditentukan jika penjualan produk tercapai dan stok tidak aman maka akan dilakukan produksi untuk memenuhi stok aman untuk penjualan selanjutnya. Tapi jika Target Tidak Tercapai, Stok Berlebih maka akan dilakukan promosi kepada Pelanggan Prioritas atau untuk pelanggan baru

e. Analisis Data

Analisis data merupakan proses menganalisis data-data yang digunakan dalam penelitian, dalam hal ini dapat berupa *Entity Relationship Diagram* (ERD)

f. Analisis Kebutuhan Non-Fungsional

Analisis Kebutuhan non-fungsional merupakan analisis yang dibutuhkan untuk menentukan kebutuhan spesifikasi sistem.

Adapun analisis yang diperlukan pada tahap ini, yaitu:

1. Analisis kebutuhan pengguna merupakan analisis yang berisi spesifikasi minimum pengguna untuk dapat menggunakan sistem.
2. Analisis kebutuhan perangkat lunak merupakan analisis yang berisi spesifikasi minimum perangkat lunak yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem.
3. Analisis perangkat keras merupakan analisis yang berisi spesifikasi minimum perangkat keras yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem.

g. Analisis Kebutuhan Fungsional

Analisis kebutuhan fungsional merupakan analisis yang dibutuhkan untuk menggambarkan aliran data, perencanaan dan pembuatan sketsa yang akan digunakan. Adapun analisis yang digunakan pada tahap ini, yaitu sebagai berikut:

- a. Diagram konteks
- b. *Data Flow Diagram*
- c. Spesifikasi proses
- d. Kamus Data.

5. Perancangan Sistem

Tahap perancangan sistem dilakukan untuk menggambarkan hasil dari analisis sistem. Adapun kegiatan-kegiatan dalam perancangan sistem, yaitu sebagai berikut:

- a. Perancangan tabel relasi
- b. Perancangan struktur tabel

- c. Perancangan struktur menu
- d. Perancangan antarmuka
- e. Perancangan pesan
- f. Perancangan jaringan semantik
- g. Analisis Proseduran

6. Implementasi Sistem

Tahap implementasi sistem merupakan tahap dimana sistem yang telah dirancang akan diimplementasikan yang diharapkan dapat digunakan secara optimal dan sesuai dengan kebutuhan. Adapun kegiatan-kegiatan dalam proses implementasi, yaitu sebagai berikut:

- a. Implementasi perangkat lunak
- b. Implementasi perangkat keras
- c. Implementasi basis data
- d. Implementasi antarmuka

7. Pengujian Sistem

Tahap pengujian sistem ini dilakukan untuk menilai apakah sistem yang telah dibangun sesuai dengan kebutuhan. Adapun kegiatan-kegiatan dalam pengujian sistem ini, yaitu sebagai berikut :

- a. Pengujian Blackbox merupakan pengujian yang dilakukan dengan mengamati hasil eksekusi melalui data uji dan memeriksa fungsionalitas dari perangkat lunak.
- b. Pengujian Beta merupakan pengujian yang dilakukan secara objektif dan dilakukan secara langsung dilapangan atau tempat dimana aplikasi yang dibuat diimplementasikan.

8. Kesimpulan dan Saran

Tahap terakhir ini dilakukan untuk merumuskan kesimpulan dan saran terhadap sistem yang telah dibangun.

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 I PENDAHULUAN

Bab ini membahas uraian mengenai latar belakang masalah yang diambil, identifikasi masalah guna menetapkan maksud dan tujuan dari penelitian, menentukan batasan masalah agar tidak menyimpang dan sesuai tujuan yang diharapkan, menentukan metodologi yang digunakan dalam penelitian guna memecahkan masalah dan menentukan sistematika penulisan sebagai gambar umum terkait penelitian yang dilakukan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas berbagai konsep dasar dan teori-teori yang berhubungan dengan topic penelitian yang dilakukan, hal-hal yang berguna dalam proses analisis permasalahan dan berisi tentang teori sistem perangkat lunak, profil perusahaan, dan tools yang digunakan untuk pembangunan aplikasi.

BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Bab ini membahas analisis kebutuhan fungsional maupun non fungsional untuk aplikasi yang akan dibangun. Selain itu, pada bab ini juga akan menggambarkan perancangan dan antar muka untuk aplikasi yang akan dibangun.

BAB IV IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN SISTEM

Bab ini membahas implementasi analisis dari BAB III dan perancangan aplikasi yang dilakukan, serta hasil pengujian aplikasi untuk mengetahui apakah aplikasi yang dibangun sudah memenuhi kebutuhan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

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