BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Sekarang ini komputer merupakan salah satu alat yang dapat berfungsi sebagai alat Bantu manusia dalam melakukan pekerjaannya.computer dapat di artikan sebagai sekelompok mesin yang mempunyai ribuan bahkan jutaan komponen yang dapat saling bekerja sama,serta membentuk system kerja sama dengan rapi dan teliti. pembuatan laporan sehingga membutuhkan banyak waktu untuk membuatya sehingga tidak efisien

Sistem informasi merupakan suatu hal yang sangat menarik untuk diperbincangkan semakin hari sistem informasi terus berkembang pesat seiring dengan datangnya kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat.Sistem informasi sangat berperan penting dalam kehidupan masyarakat, baik itu dalam dunia pendidikan, pariwisata, perdagangan dan pemerintahan.Karena dengan Sistem informasi kinerja dapat di lakukan secara efektif dan efesien.

Dalam rangka pencapaian program kerja dan peningkatan kinerja perusahaan, hampir semua perusahaan berupaya untuk melakukan perubahan terhadap sistem kerja yang sudah ada karena sistem yang diterapkan hampir sudah tidak layak digunakan untuk kegiatan operasioal perusahaan terutama di dalam melakuka pengolahan data yang membutuhkan ketepatan dan ketelitian dalam proses transaksi

penjualanbarang. Adapun penulis memilihIrgi Natural Stone yang bergerak dalam bidang penjualan sebagai tempat dilaksanakannya penelitian untuk menyusun

skripsi ini, dikarenakanIrgi Natural Stone ini sebagai salah satu perusahaan yang membutuhkan fasilitas Teknologi Sistem Informasi yang bertujuan untuk membantu pengolahan data penjualan.

Irgi Natural Stone ini sebagian besar pengelolaan datanya masih bersifat manual contohnya dalam pengelolaan data Penjualan dan Pembuatan Laporannya yang belum efektif Karena cukup memakan banyak waktu. Seperti dalam pembuatan Nota Penjualan masih dilakukan dengan cara dicatat dan disimpan dengan dalam bentuk berkas. Selain itu juga ada masalah yang lainnya yaitu sering hilangnya faktur-faktur dan data penjualan yang merupakan bukti-bukti dari transaksi-transaksi yang dilakukan karena penyimpanan dokumen yang masihdisimpan menggunakan arsip, oleh karena itu dalam pencarian dokumen yang dibutuhkan secara cepat akan memakan waktu yang cukup lama kemudian dalam melakukan hal promosi masih menyebarkan brosur kepada setiap orang dalam hal itu sangat menyulitkan perusahaan selain itu juga masalah dalam melakukan pemesanan masih mengunakan hanphone

Metoda penjualan batu alam sampai saat ini dilakukan secara langsung melalui mulut ke mulut melalui agen-agen distributor.Pemasaran yang dilakukan oleh Irgi Natural Stone adalah dengan mengirimkan penjulan ke tempat konsumen

Untuk memasarkan produk, bagian penjualan harus mampu meningkatkan strategi bisnis termasuk dalam hal pelayanan, sehingga konsumen akan merasa nyaman dan puas, akan tetapi di bagian penjualan sering mengalami kendala seperti masalah pada saat pencarian dan pencatatan data barang yang memakan banyak waktu, diakibatkan

pengolahan data belum terkomputerisasi, serta dalam penyimpanan data penjualan sering terjadi kerusakan atau kehilangan data karena belum adanya media penyimpanan yang baik.

Kegiatan pemasaran dalam segi promosi yang dilakukan di Irgi Natural Stone adalah melalui pameran serta media cetak seperti pengiklanan di koran, namun cara tersebut mempunyai kendala seperti kurang tanggapnya konsumen karena tidak semua konsumen membaca koran dan produk yang di tawarkan kurang mendetail di karenakan terbatasnya media penyampaian yang digunakan lewat media koran serta terbatasnya jangkauan pasar karena hanya konsumen tertentu yang sering membaca koran. Pengaruh promosi yang dilakukan saat ini terhadap tingkat penjualan cenderung kurang memuaskan karena promosi yang dilakukan saat ini, tidak mengalami perubahan atau meningkatkan grafik tingkat penjualan. Selain itu proses promosi melalui media koran mempunyai batas waktu tertentu serta membutuhkan biaya yang sangat tinggi, namun hasil yang di dapat kurang memuaskan dan konsumen yang datang masih dalam ruang lingkup yang sama sehingga belum dapat mengalami peningkatan konsumen serta peningkatan penjualan dan relasi dengan konsumen belum berjalan dengan baik, karena pemberian informasi bagi konsumen tidak cepat sebab sistem informasinya hanya melalui telepon ke masing- masing konsumen dan mengakibatkan penggunaan waktu yang tidak efektif dan hal ini menambah banyak biaya yaitu biaya telepon.

Oleh karena itu untuk meningkatkan pelayanan terhadap konsumen supaya lebih baik dan efektif, maka di butuhkan sebuah sistem informasi penjualan, agar mampu mengatasi kendala yang sering di hadapi oleh Irgi Ntural Stone.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka diperlukan sistem informasi untuk mengatasi permasalahan yang ada pada bagian penjualan di Irgi Natural Stone Cirebon. Dengan itu maka penulis mengajukan untuk membuat tugas akhir dengan judul **"SISTEM INFORMASI PENJUALAN BATU ALAM BERBASIS WEB PADAIRGI NATURAL STONE DI CIREBON"**

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Dari latar belakang yang telah di jelaskan di atas,maka dapat di identifikasi bahwa permasalahan yang kerap terjadi pada Irgi Natural Stone adalah:

1) Dalam penyimpanan data transaksi dan pengolahan data penjualan dan pembelian masih di simpan dalam bentuk berkas dikarenakan belum adanya database sehingga data tersebut belum terintegrasi dengan baik.
2) Konsumen tidak dapat mengetahui informasi produk dengan lengkap, dan detail
3) Kesulitan dalam pembuatan laporan sehingga membutuhkan banyak waktu untuk membuatya sehingga tidak efisien
4)Kegiatan promosi yang dilakukan belum meluas, karena hanya terbatas pada media cetak yaitu pengiklanan yang di berikan terhadap konsumen melalui brosur

1.2.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dimaksudkan untuk merumuskan ruang lingkup pekerjaan yang dilaksanakan dengan tujuan untuk memperkecilkan masalah
yang ada pada bagianIrgi Natural Stone. Masalah yang akan dibahas pada laporan ini yaitu:

1) Bagaimana menganalisa sistem yang sedang berjalan di Irgi Natural Stone
2) Bagaimana membuat sistem informasi untuk meningkatkan penjualan / promosi yang akan di buat.
3)Bagaimana implementasi sistem informasi yang terkomputerisasi sehingga membantu dalam proses pengolahan datapenjualan pada Irgi Natural Stone
4) Bagaimana perancangan sistem yang diusulkan guna menunjang proses pemesanan pada Irgi Natural Stone

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk merancang suatu SistemInformasi penjualan batu alam sehinggayang diharapkan dapatmeningkatkan kinerja serta efektifitas diIrgi Natural Stone

1.3.2. Tujuan Penelitian

Tujuan dari pembuatan Sistem Informasi penjualanbatu alam di Irgi Natural Stone yaitu:

1. Menyediakan informasi spesifikasi *batu alam* kepada pelanggan melalui media internet

2. Membuat media pemasaran melalui media internet, yang dapat di akses secara luas

3. Memanfaatkan media internet sebagai solusi promosi dalam meningkatkan kuliatas penjualan yang lebih baik

4. Meningkakan kinerja perusahaan untuk meningkatkan pelayanan terhadap konsumen.

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Akademis

Kegunaan atau manfaat akademis yang didapat diantaranyamengembangkan ilmu pengetahuan yang telah di dapatkan selama ini,menambah pengalaman serta paradigma baru di dalam perkembanganSistem Informasi.

1.4.2. Kegunaan Praktis

1. Dapat Memudahkan dalam melakukan pencarian data baik data penjualan maupun data penjualan yang di lakukan di Irgi Natural Stone

2. Bagi pegawai, Hasil penelitian ini diharapkan dapat memotifasi semangat para egawai untuk dapat meningkatkan kualitas kerja dan pelayanan terhadap konsumen serta memudahkan para pekerja untuk melakukan pekerjaannya

3. Mengurangi adanya duplikasi data terhadap sistem informasi di Irgi Natural Stone

4.Bagi perusahaan, melalui penelitian ini diharapkan memberikan informasi yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan terutama mengenai pentingnya system informasi di era modern seperti ini

1.5. Batasan Masalah

Sistem informasi ini dibuat pengelolaan informasi tentang penjualandan pembelian bahan – bahan bangunan di Irgi Natural Stone.Ruang lingkup sistem diantaranya:

1. Pengiriman hanya dilakukan di wilayah Jawa Barat menggunakan armada sendiri biaya pengiriman gratis
2. Dalam setiap proses transaksi dilakukan secara transfer antar bank , MANDIRI, dan BNI
3. Membahas mengenai laporan penjualan, laporan stok
4. Transaksi akan terhapus apabila konsumen tidak melakukan pembayaran 2 x 24 jam
5. Tidak menerima retur
6. Tidak membahas tentang produk dan pembelian ke supplier

1.6. Lokasi dan jadwal penelitian

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalampenelitian ini, maka penulis melakukan penelitian pada IRGI NATURAL STONE Cirebon yang beralamat di Jl. Pasar Minggu – Kramat Desa Balad Kec. Dukupuntang CIREBON

Adapun waktu penelitian dimulai dari bulan Februari 2014 sampai dengan penyusunan skripsi terselesaikan.

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Penelitian

Kegiatan	Maret 2014				April 2014				Mei 2014				Juni 2014				Juli 2014			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Identifikasi kebutuhan pemakai																				
Membuat prototipe																				
Menguji prototype																				
Memperbaiki prototipe																				
Mengembangkan versi produk																				

1.7 Sistematika Penulisan

penulisan perancangan ini terdiri dari beberapa bab. Keseluruhan bab ini berisi uraian tentang usulan pemecahan masalah secara berurutan. Uraian berikut ini adalah uraian singkat mengenai bab – bab tersebut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan : Latar belakang, Perumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tentang penjelasan, pengrtian, landasan teori tentang analisa dan perancangan sistem berorientasi obyek serta teori pendukung lainnya yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas.

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai tinajauan organisasi, uraian prosedur, analisis sistem yang digunakan sebagai dasar pembuatan aplikasi yang dibangun. Disamping itu juga bab ini membahas tantang permodelan sistem yang menggambarkan muatan dan aliran informasinya. Menggambarkannya menggunakan dfdyang berupa diagram konteks, data flow diagram, kamus data, perancangan basis data, tabel relasi, Entity Relationship Diagramdan kemudian mengidentifikasi kebutuhan sistem yang akan datang.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang urain spesifikasi program dan pengelolaan data yang terdiri dari hasil tampilan program dan skenario pengujian, rancangan kode.Rancang keluaran, rancangan masukan, rancang dialog layar yang berupa sturkur tampilan layar dan terakhir rancangan activity diagram.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi tentang kesimpulan dari pembahasan pada bab-bab sebelumnya dan beberapa saran yang diharapkan bermanfaat sebagai bahan pertimbangan untuk pengembangan nantinya.