BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perekonomian di Indonesia mengalami perkembangan yang mulai membaik dibandingkan tahun-tahun saat krisis ekonomi melanda bangsa Indonesia. Perkembangan itu terlihat dari banyaknya berdiri perusahaan baru di berbagai wilayah Indonesia, dimana pada keadaan seperti ini penuh dengan pesaing dan kompetisi yang begitu ketat. Hal ini menuntut suatu perusahaan untuk lebih menggali dan mengembangkan potensi yang dimilikinya agar pencapaian tujuan yang telah direncanakan bisa tercapai serta melebihi dari apa yang telah direncanakan.

PERTAMINA sesuai dengan Undang – Undang No. 8 Tahun 1971 merupakan satu – satunya perusahaan milik negara yang ditugaskan melaksanakan penugasan migas mulai dari mengelola dan menghasilkan migas dari ladang-ladang minyak di seluruh Indonesia, mengolahnya menjadi berbagai produk dan menyediakan serta melayani kebutuhan bahan bakar minyak dan gas di seluruh Indonesia. Seiring dengan waktu, Pemerintah menerapkan Undang – Undang No. 22/2001 yang berarti PERTAMINA memiliki kedudukan yang sama dengan perusahaan minyak lainnya. Pada 17 September 2003 PERTAMINA berubah bentuk menjadi PT PERTAMINA (PERSERO) atau Perusahaan Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Negara, yang sesuai PP No. 31/2003 diharuskan pemisahan antara kegiatan di sektor hulu dan hilir.

Pelumas, bisnis pelumas adalah usaha yang prospektif mengingat PERTAMINA merupakan *Market Leader* pasar pelumas dalam negeri selama

lebih dari 30 tahun. Bisnis Pelumas PERTAMINA terdiri atas bisnis dalam negeri untuk segmen retail maupun segmen industri, dan bisnis pelumas luar negeri. Di samping produk jadi, Pelumas PERTAMINA juga melayani kebutuhan *Base Oil Group* I dan *Base Oil Group* III (mulai medio 2008). Pangsa pasar kami saat ini mencapai 54% di segmen retail dan 58% di segmen industri. Untuk segmen retail di dalam negeri, Pelumas PERTAMINA memasarkan lebih dari 17 Brand, sementara untuk segmen industri sebanyak 18 Brand. Peraturan baru di bisnis pelumas, dimanfaatkan oleh merk pesaing hingga mendapatkan pangsa pasar seperti yang didapatkan Pennzoil, Evalube, Top 1, Castrol, Shell, Agip, Motul, dan lain-lain.

Survei kepuasan konsumen sebagai alat pembelajaran untuk perusahaan menetapkan strategi sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan. Survei bagi kategori pelumas mobil, mesran super dari Pertamina menujukkan ferforma kepuasan yang terbaik pada tahun 2010, dan peringkat menurun di tahun 2013 seperti ditunjukkan tabel berikut :

Tabel 1.1.
INDEKS KEPUASAN PELANGGAN TAHUN 2010-2013

Tahun 2010						**Tahun 2013**					
No.	**Merek**	**QSS**	**VSS**	**PBS**	**TSS**	**Merek**	**QSS**	**VSS**	**PBS**	**ES**	**TSS**
1	Mesran	4.235	4.251	4.259	4.250	Top 1	4.230	4.101	4.234	3.936	4.125
2	Top 1	4.212	3.997	4.202	4.171	Mesran	4.174	4.062	4.169	3.840	4.009
3	Federal	4.074	4.130	4.170	4.133	Shell	4.085	3.933	4.000	3.949	3.994
4	Castrol	4.004	4.002	3.957	3.979	Castrol	3.992	3.958	4.052	3.920	3.982
5	Pennzoil	3.968	3.883	3.999	3.970	Pennzoil	4.050	3.794	3.980	3.629	3.865

Tabel diatas menunjukkan bahwa adanya perubahan peringkat indeks mengindikasikan bahwa konsumen mudah beralih pada produk lain. Di samping indeks kepuasan, mesran super menunjukkan kembali performa yang menurun dilihat dari survei Top Brand yang dilakukan oleh frontier. Merek yang top adalah

merek yang sering menempati urutan teratas dalam benak konsumen. Bagi merek yang memperoleh predikat Top Brand, akan dikenal oleh konsumen sebagai merek unggul atau terkenal. Mesran super termasuk unggul kedua setelah Top 1.

Hasil penurunan diatas diindikasikan kurangnya promosi dan periklanan, *positioning*, dan diferensiasi, kurangnya inovasi menaikkan nilai pelanggan dan sebagainya. Tabel dibawah menggambarkan penurunan jumlah dalam unit produk Mesran Super. Dengan menurunnya jumlah penjualan, hal ini menunjukkan adanya penurunan permintaan.

Tabel 1.2.
JUMLAH PENJUALAN MESRAN SUPER TAHUN 2012-2013
(DALAM UNIT PRODUK)

Produk	2012				2013			Jmlh
	Sept	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Maret	
Mesran Super Liter	601	397	766	693	378	334	272	3441
Mesran Super Galon	514	340	728	595	357	326	302	3162
Mesran Super Drum	9	11	11	10	12	7	13	73

Sumber : PT Limas Raga Inti (Agen Resmi rayon 5 pemasaran bandung)

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk membuat aplikasi berbasis web untuk proses penjualannya, selain itu penulis ingin mengetahui lebih jauh mengenai penjualan dalam upaya mempertahankan konsumen yang diangkat dalam Laporan Tugas Akhir dengan judul **"SISTEM INFORMASI PENJUALAN PELUMAS RETAIL PADA PT PERTAMINA (PERSERO) UPMS III CABANG BANDUNG".**

1.2 Identifikasi Dan Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah diuraikan diatas maka permasalahan yang penulis dapat sebagai berikut :

1.2.1 Identifikasi Masalah

1. Menurunnya jumlah penjualan pelumas.
2. Belum adanya sarana/media informasi yang memudahkan bagi konsumen untuk dapat mengetahui produk-produk baru yang dipasarkan PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III Bandung.
3. Proses penjualan dilakukan hanya oleh Distributor saja terkadang detail produk yang ditawarkan kurang diketahui oleh konsumen utama maupun baru.
4. kurangnya promosi dan periklanan, *positioning*, dan diferensiasi, kurangnya inovasi menaikkan nilai pelanggan dan sebagainya.

1.2.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem informasi penjualan yang sedang berjalan pada Pelumas Retail DI PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III BANDUNG.
2. Bagaimana perancangan sistem informasi penjualan yang diusulkan pada Pelumas Retail DI PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III BANDUNG.
3. Bagaimana pengujian sistem informasi penjualan yang diusulkan pada Pelumas Retail DI PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III BANDUNG.
4. Bagaimana implementasi sistem informasi penjualan yang diusulkan pada Pelumas Retail DI PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III BANDUNG.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengatasi masalah-masalah yang muncul, sekaligus memperoleh data dan informasi sebagai bahan untuk membuat Tugas Akhir yang merupakan salah satu persyaratan untuk menempuh Tugas Akhir, Program Studi Manajemen Informatika, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Komputer Indonesia.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Melihat dari adanya maksud di atas maka penulis perlu membuat suatu tujuan dari penelitian ini :

1. Untuk mengetahui Sistem Informasi penjualan yang ada pada Pelumas Retail DI PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III BANDUNG.
2. Membuat perancangan penjualan pada Pelumas Retail DI PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III BANDUNG.
3. Mempermudah penjualan pada Pelumas Retail DI PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III BANDUNG.
4. Dan memberikan kemudahan-kemudahan bagi pelanggan utama maupun calon pelanggan untuk melakukan pembelian produk secara *online*.

1.4 Kegunaan Penelitian

Pengamatan secara langsung pada PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III Bandung mengenai penjualan Pelumas Retail diharapkan dapat berguna bagi berbagai pihak, yaitu :

1.4.1 Kegunaan Praktis

Menambah pengetahuan dan pengalaman lebih tentang penjualan khususnya mempromosikan pelumas dengan cara membandingkan antara teori dan prakteknya, sebagai sarana evaluasi dan pemberian masukan-masukan dan pertimbangan untuk memecahkan masalah yang ada pada perusahaan selain itu juga sebagai syarat untuk menempuh Tugas Akhir di Program Studi Manajemen Informatika, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Komputer Indonesia.

1.4.2 Kegunaan Akademis

Mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang penjualan dan memberikan manfaat kepada semua pihak di kampus Program Studi Manajemen Informatika, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Komputer Indonesia.

1.5 Batasan Masalah

1. Sistem ini melakukan pengelolaan data pelumas, data pelanggan, transaksi, nota dan data laporan.
2. Sistem ini hanya berlaku pada bagian pelumas retail PT PERTAMINA (PERSERO) Upms III Bandung.
3. Sistem ini mampu menghasilkan laporan transaksi penjualan.
4. Sistem ini hanya menjual pelumas mesin motor, mobil dan otomotif.
5. Proses pembayaran dilakukan secara *offline.*
6. Sistem ini hanya menjual pelumas kepada grosir.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.6.1 Lokasi Pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan

Penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, lokasi yang digunakan oleh penulis untuk memperoleh data serta informasi yang diperlukan, pada salah satu perusahaan BUMN yaitu PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III Bandung yang berlokasi di Jalan Wirayudha No. 1 Bandung Kode Pos 40132 Jawa Barat. Telepon : (022) 2515301 Faks : (022) 2515317.

1.6.2 Waktu Pelaksanaan Penelitian

Waktu yang digunakan penulis untuk Penelitian Tugas Akhir terhitung sejak maret 2014 sampai mei 2014,

Tabel 1.3. Waktu/Jadwal Penelitian

Kegiatan	2014										
	Maret				April				Mei		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Survey Tempat Penelitian	■										
Pengumpulan Data		■									
Mengidentifikasi Kebutuhan Sistem			■								
Perancangan Prototype Sistem				■	■	■	■				
Pengujian Prototype Sistem								■	■		
Implementasi Sistem										■	■

1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini, penulis menguraikan kerangka penulisan Tugas Akhir adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang pembahasan Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah, Maksud dan Tujuan Penelitian, Kegunaan

Penelitian, Batasan Masalah, Lokasi dan Waktu Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi beberapa sub bab yang menjelaskan teori-teori yang relevan dengan tema yang penulis ambil yaitu meliputi penjelasan-penjelasan mengenai konsep dasar sistem, konsep dasar informasi, konsep sistem informasi, konsep dalam penjualan.

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai objek, metode penelitian dan analisis sistem yang sedang berjalan di PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III Bandung. Objek penelitian berisikan profil dari PT PERTAMINA (PERSERO) UPms III Bandung mulai dari sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, dan deskripsi tugasnya. Metode penelitian menjelaskan mengenai sumber data yang penulis dapatkan baik sumber data primer maupun sekunder. Bab ini juga menjelaskan mengenai metode-metode pendekatan dan pengembangan sistem juga alat bantu analisis dan perancangan serta pengujian untuk softwarenya.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi perancangan sistem yang akan dibangun, perancangan antar muka, perancangan arsitektur jaringan dan implementasi. Perancangan sistem menjelaskan tujuan perancangan sistem, gambaran umum sistem yang penulis usulkan, dan perancangan basis data. Perancangan antar muka menjelaskan mengenai struktur menu, perancangan input dan output dari sistem yang akan

dibangun. Di bab ini dijelaskan pula bagaimana perancangan arsitektur jaringan yang penulis buat, bagaimana implementasinya dan hasil dari pengujian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan akhir dari sistem yang berjalan maupun sistem usulan yang meliputi dokumen, prosedur serta peralatan pendukung juga saran untuk pengembangan sistem tersebut di masa depan atau masa yang akan datang khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca.