

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini perkembangan dan kemajuan teknologi informasi sangat pesat. Adanya sistem informasi diberbagai bidang merupakan suatu keharusan bagi perusahaan untuk memanfaatkan informasi sebagai pengolahan data. Model bisnis yang memiliki keunggulan kompetitif untuk bersaing saat ini adalah bisnis yang menerapkan teknologi informasi yang salah satunya adalah jaringan internet. Internet dipercaya dapat membantu meningkatkan penjualan perusahaan, karena internet dapat mencakup banyak kalangan dan daerah, tidak hanya berfokus pada suatu daerah tertentu. Salah satu komponen internet adalah aplikasi penjualan berbasis *website* yang diharapkan mampu memecahkan masalah dengan lebih cepat dan akurat dalam melaksanakan segala aktifitas penjualan.

Sistem informasi manajemen adalah sebagai sistem yang memperoleh input data dan instruksi, melakukan pengolahan data yang disesuaikan dengan instruksi kemudian menjadi sebuah output informasi. Melalui penjelasan sistem informasi manajemen tersebut dapat diketahui bahwa sistem informasi manajemen merupakan kumpulan dari interaksi sistem-sistem informasi yang bertanggung jawab mengolah dan mengumpulkan data untuk menyediakan informasi yang berguna untuk semua tingkat manajemen didalam kegiatan perencanaan dan pengendalian (Jogiyanto, 2000).

Terkait dengan perkembangan teknologi sistem informasi manajemen tersebut, banyak perusahaan yang meningkatkan kinerja melalui sistem yang terkomputerisasi agar penjualan sesuai dengan kebutuhan perusahaan tersebut. Setiap perusahaan pada umumnya bertujuan untuk memperoleh laba, dalam upaya

mencapai tujuan tersebut perusahaan harus dapat menggunakan sumber daya yang dimiliki secara efektif.

CV Prima Jaya Baja adalah salah satu usaha yang berkembang dalam bidang penjualan serta jasa pemasangan baja ringan yang beralamatkan di Jalan Lintas Timur, Unit 2, Tulang Bawang, Tunggal Warga, Banjar Agung. Saat ini CV Prima Jaya Baja memiliki persediaan barang yang cukup banyak, dalam pengenalan produk atau informasi pemasaran untuk meningkatkan omzet pendapatan.

CV Prima Jaya Baja melakukan pengenalan produk secara konvensional (*one to one relationship*) untuk melihat produk yang diinginkan oleh pelanggan datang ke CV Prima Jaya Baja. Sedangkan untuk pencatatan pengolahan data penjualan menggunakan Microsoft Excel seperti laporan penjualan dan data pelanggan. Penjualan serta jasa pemasangan baja ringan pada CV Prima Jaya Baja sudah dilakukan sampai ke luar daerah Unit 2 Tulang Bawang.

Kendala yang sering dihadapi dalam proses informasi pemasaran yaitu penjualan hanya mencakup areal yang terbatas, sehingga menimbulkan masalah mengenai penyampaian informasi persediaan barang kepada pelanggan yang mengakibatkan lambatnya kemajuan roda bisnis penjualan toko tersebut. Perusahaan ini juga mengalami kesulitan dalam mengetahui penjualan barang apa saja yang sering dibeli oleh pelanggan, serta dalam pengecekan persediaan barang yang tersedia akan membutuhkan waktu yang cukup lama dikarenakan pengaksesan data yang hanya dapat dilakukan di satu tempat saja. Dari permasalahan tersebut, penelitian ini akan membangun sebuah *website* yang dapat dimanfaatkan sebagai media penjualan termasuk laporan- laporan yang berhubungan dengan informasi yang dibutuhkan dalam manajemen perusahaan.

Serta dengan adanya sistem informasi ini, dapat juga membantu pimpinan dalam mengetahui perkembangan penjualan dan persediaan barang secara *online*. Berdasarkan uraian diatas maka peneliti mengajukan usulan penelitian yang berjudul “**Sistem Informasi Manajemen Penjualan Baja Ringan (Studi Kasus : CV Prima Jaya Baja)**”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana merancang sistem informasi manajemen dalam informasi persediaan barang?
2. Bagaimana membuat sistem informasi manajemen penjualan berbasis web pada CV Prima Jaya Baja?

1.3 Batasan Masalah

Penulisan ini disusun berdasarkan data yang diperoleh, maka penulis membatasi permasalahan hanya pada manajemen penjualan baja ringan CV Prima Jaya Baja.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Memberikan informasi tentang produk apa saja yang dijual dan tersedia pada CV Prima Jaya Baja.
2. Memberikan laporan penjualan data barang pada CV Prima Jaya Baja
3. Mengelola persediaan stok barang pada CV Prima Jaya Baja

1.5 Manfaat Penelitian

1. Membantu proses manajemen penjualan baja ringan pada CV Prima Jaya Baja.
2. Membantu karyawan dalam megolah data barang
3. Membantu memperluas wilayah penjualan baja ringan pada CV Prima Jaya Baja
4. Membantu pimpinan dalam memperoleh informasi data barang yang sering dibeli oleh pelanggan

1.6 Keaslian Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas maka terdapat keaslian penelitian berdasarkan Sistem Informasi Manajemen Penjualan pada CV Prima Jaya Baja yaitu:

1. Prosedur promosi produk

Yaitu pelanggan datang langsung ke CV Prima Jaya Baja untuk dapat mengetahui tentang informasi produk apa saja yang tersedia secara detail.

2. Prosedur data pencatatan penjualan barang

Dalam prosedur data pencatatan penjualan barang, pencatatan menggunakan *Microsoft excel* untuk data barang yang terjual selama 1 periode. Sehingga akan tercatat jumlah barang yang keluar pada CV Prima Jaya Baja.

3. Prosedur data persediaan barang

Pengolahan data persediaan stok barang masih bersifat manual, yaitu dengan melakukan pembukuan atau pencatatan pada persediaan barang yang tersedia diantaranya jenis barang, jumlah barang dan harga barang.

Berdasarkan prosedur manajemen penjualan diatas, peneliti melakukan sistem informasi manajemen penjualan berbasis web berdasarkan prosedur data penjualan produk, prosedur promosi produk dan prosedur data barang. Analisis kelemahan yang terjadi pada sistem yang berjalan yaitu belum terdapatnya media promosi dan pencatatan jumlah data barang yang terjual tidak sesuai dengan data rekapan akhir penjualan, serta dalam pengecekan persediaan barang yang tersedia membutuhkan waktu yang cukup lama dikarenakan pengaksesan data yang hanya dapat dilakukan di satu tempat saja. Analisis kelebihan sistem yang ingin dibuat yaitu sistem dapat digunakan dimana saja dan kapan saja untuk memudahkan pimpinan dan admin dalam penjualan dan persediaan barang, serta nantinya akan dibuat hak akses login dan hanya admin kasir dan pimpinan perusahaan yang dapat mengakses sistem penjualan dan persediaan barang.