BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Teknologi informasi pada masa sekarang ini sudah menjadi kebutuhan utama dalam setiap proses pengolahan data dan informasi. Semakin tumbuh berkembangnya suatu perusahaan maka, dukungan dari teknologi informasi sangat diperlukan guna mempercepat proses pengolahan data dan penjualan, sehingga dapat meningkatkan penjualan. Proses pengolahan data yang dilakukan menggunakan teknologi informasi dapat menghasilkan data dan informasi yang cepat, tepat dan akurat. Serta dapat membantu perusahaan dalam mempromosikan atau merekomendasikan produk yang dijual kepada konsumen. Teknologi informasi adalah ilmu yang mempelajari penggunaan teknologi sebagai media pengelola informasi (Emigawati & Sobri, 2017).

Dalam dunia bisnis, *point of sales* (POS) dapat diartikan sebagai tempat kasir (*check-out counter*) dengan mesin kasir (*cash register*). Sesuai dengan namanya, *point of sale* (POS) merupakan titik penjualan (*check-out*) dimana transaksi dapat dikatakan selesai apabila pembeli melakukan pembayaran atas barang/jasa yang sudah diterima. Perancangan Sistem aplikasi *point of sales* (POS) dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, seperti dalam perhitungan harga dan jumlah barang yang dibeli dapat menjadi lebih cepat dan kuantitas barang tidak lagi bergantung kepada pencatatan manual (Kosasi, 2014).

Penelitian yang dilakukan oleh Sapto Catur Cayodi dan Rita Wahyuni Arifin (2017) tentang Sistem Informasi *point of sales* berbasis Web pada Colony Amaranta Bekasi menjelaskan bahwa, permasalahan yang terjadi pada Colony Amaranta Bekasi dapat diatasi dengan membangun sistem informasi *point of sales* (POS). Dampak yang dihasilkan dengan adanya sistem ini adalah terintegrasinya dengan baik antara bagian resepsionis admin serta bagian kasir dalam melakukan proses pengelolaan data penjualan, sehingga mempermudah pekerjaan dari masing-masing bagian dan meminimalisir kesalahan pengolahan data seperti human error dan kesalahan lainnya. Dengan dibagunnya sistem ini seluruh kegiatan mulai dari pencarian data, pengolahan data, pencatatan penjualan, pelaporan, serta penyimpanan data dapat berjalan dengan efektif dan efisien mulai dari transaksi yang dilakukan konsumen sampai dengan pemantauan proses bisnis pada sisi pemilik dengan pelaporan data yang tersimpan secara detail dalam *database*.

Rilo *Computer* adalah perusahaan yang didirikan pada Tahun 2002 di Pringsewu oleh M. Khoiri, A.Md. Rilo *Computer* ini bertempat di Jalan Ahmad Yani Pringsewu Kabupaten Pringsewu. Rilo *Computer* bergerak dalam bidang penjualan komputer, perbaikan komputer baik *Hardware* maupun *Software*, *maintenance*, *accessories* dan lain-lain.

Permasalahan yang dihadapi adalah sistem informasi penjualan yang ada sering mengalami kendala seperti error aplikasi, kesalahan proses, *waiting time* (waktu tunggu yang lama untuk satu kali operasi) dan belum adanya sistem pejualan berbasis online yang dapat digunakan calon pembeli, serta rekomendasi produk sebagai media pemasaran. Diharapkan dengan adanya sistem ini dapat memberikan kemudahan bagian admin Rilo *Computer* Pringsewu mengontrol data penjualan dan pemasaran yang ada serta proses pembuatan laporan data penjualan yang cepat dan akurat. Sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan melalui media tersebut.

Sistem informasi *point of sales* (POS) ini dirancang menggunakan metode analisis *PIECES*, metode pengembangan sistem *prototype*, dan metode perancangan UML (*Unified Modelling Language*). Serta bahasa pemrograman PHP dengan *database MySQL*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

- Bagaimana menganalisis sistem informasi penjualan dan pemasaran produk pada Rilo Computer Pringsewu?
- 2. Bagaimana mengontrol sistem informasi penjualan yang sering kali mengalami *trouble* / masalah?
- 3. Bagaimana Penerapan *Point Of Sales* dan Rekomendasi Produk Untuk Meningkatkan Penjualan pada Rilo *Computer*?

1.3 Batasan Masalah

Agar pembahasan tidak menyimpang dari topik permasalahan yang ada, maka penulis membuat batasan, seperti berikut:

- Analisis hanya pada sistem penjualan dan pemasaran produk pada Rilo
 Computer Pringsewu.
- 2. Sistem yang dirancang hanya untuk melakukan pengelolaan data penjualan dan pemasaran produk yang dijual pada Rilo *Computer* Pringsewu.

1.4 Keaslian Penelitian

Keaslian penelitian ini dibandingkan dengan penelitian sebelumnya adalah:

- 1. Sistem yang diusulkan ini membahas mengenai *point of sales* dan rekomendasi produk.
- Aplikasi ini dirancang dengan berbasis web untuk mempermudah admin, kasir serta member dalam proses transaksi jual beli.
- 3. Sistem ini dirancang dengan menggunakan metode pengembangan *prototipe* serta menggunakan metode *weighted means score* (WMS) dalam mengimplementasikan perhitungan rating yang di terapkan di dalam penentuan rekomendasi produk.
- 4. Sistem ini dirancang dengan pendekatan *Object Oriented (OO)* yaitu UML (*Unified Modeling Language*) dan dibangun menggunakan aplikasi Atom dan *MySQL* sebagai *database*.

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Akademis

Sebagai sarana pelatihan dalam menyusun, membahas dan memecahakan suatu permasalahan yang ada pada suatu instansi atau perusahaan terkait.

2. Manfaat Praktisi

Sebagai sarana dan latihan dasar penulis dalam penerapan ilmu pengetahuan yang telah didapatkan di dalam dunia akademis, apakah telah mampu mengatasi permasalahan dalam dunia bisnis sesuai dengan prosedur yang ada.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1. Menganalisis sistem pengolahan data penjualan dan pemasaran produk pada Rilo *Computer* Pringsewu, guna membagun sistem informasi yang dapat digunakan untuk mempermudah pengolahan data penjualan dan pemasaran produk untuk meningkatkan kualitas penjualan.
- 2. Sistem ini diharapkan dapat membantu Rilo *Computer* Pringsewu dalam mengontrol data penjualan dan pemasaran yang ada serta proses pembuatan laporan data penjualan yang cepat dan akurat. Sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan