

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kelancaran komunikasi antara individu dan organisasi sangat ditunjang oleh teknologi komunikasi dan informasi dalam mutu dan jenisnya. Salah satu jenis teknologi komunikasi adalah telepon seluler. Setiap telepon seluler memiliki berbagai fitur sesuai dengan spesifikasi tipe telepon seluler tersebut. Untuk memaksimalkan fitur telepon seluler tersebut dibutuhkan kartu sim seluler. Kartu sim seluler merupakan produk dari perusahaan operator seluler yang memberikan layanan komunikasi seluler dan menyediakan fasilitas pendukung seperti layanan suara dan data. Untuk data sendiri terbagi untuk layanan pesan (*message*) dan layanan internet.

Produk yang mempunyai nilai tambah akan dipilih oleh konsumen. Nilai tambah produk dapat berupa kualitas produk yang lebih bagus dan menggunakan teknologi terbaru, harga, atau tarif layanan produk yang lebih murah, pelayanan yang baik serta mudah didapatkan dimana saja. Untuk memenangkan persaingan tersebut masing-masing operator seluler berusaha meningkatkan pengolahan produknya untuk meningkatkan daya saing sehingga diharapkan mampu menembus pangsa pasar yang ditargetkan.

Untuk menembus pangsa pasar dan sampai ke tangan konsumen diperlukan jaringan distribusi yang baik. Jaringan distribusi operator

telekomunikasi melalui dealer dan outlet-outlet seluler yang tersebar di berbagai area. Pengelolaan distribusi produk bukanlah hal yang mudah, karena diperlukan pengelolaan manajemen outlet seluler dari sistem distribusi. Pengelolaan manajemen outlet seluler tidak lepas dari jumlah outlet seluler, data outlet tersebut, data transaksi penjualan ke outlet, data pemerataan (*spreading*) dan area (*coverage*) kartu perdana, serta data material promo untuk outlet.

PT. StarOne Mitra Telekomunikasi sebagai penyedia jasa layanan seluler yang berbasis teknologi CDMA (*Code Division Multiple Acces*) di Area Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta. Divisi Sales Retail PT. StarOne Mitra Telekomunikasi Area Yogyakarta yang merupakan salah satu divisi dari manajemen, masih menggunakan Microsoft Excel dalam pengelolaan manajemen outlet seluler. Dari pengolahan data tersebut masih dirasa kurang dalam memberikan informasi secara efektif dan efisien serta. Sehingga diperlukan sistem informasi manajemen dalam pengolahan data tersebut.

Dari hasil permasalahan tersebut, peneliti mencoba untuk merancang Sistem Informasi Manajemen Outlet Seluler PT. StarOne Mitra Telekomunikasi Area Yogyakarta. Diharapkan sistem tersebut akan menghasilkan pengolahan data yang *user friendly* disertai pemberian hak akses untuk keamanan data. Adapun Sistem Informasi Manajemen Outlet Seluler PT. StarOne Mitra Telekomunikasi Area Yogyakarta ini meliputi data Area, data Canvasser, data Outlet, data Material promo outlet, data Transaksi penjualan ke outlet seluler, dan data Spreading Kartu Perdana. Sistem informasi manajemen ini dirancang dengan

menggunakan software Visual Basic versi 6.0, Microsoft SQL Server 2000, dan Crystal Report 8.5.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, peneliti merumuskan masalah yang ada pada PT. StarOne Mitra Telekomunikasi. Rumusan masalah tersebut adalah :

- a. Bagaimana merancang Sistem Informasi Manajemen Outlet Seluler yang sistem layak untuk diimplementasikan?
- b. Bagaimana merancang Sistem Informasi Manajemen Outlet Seluler yang mudah digunakan?
- c. Bagaimana merancang Sistem Informasi Manajemen Outlet Seluler sehingga dapat memberikan kemudahan dalam mengolah data dan menyajikan informasi yang akurat?

1.3 Batasan Masalah

Dengan adanya sistem informasi manajemen outlet, diharapkan memudahkan *user* dalam mengolah data, mudah dipahami laporan datanya, dilengkapi hak akses sesuai kebutuhan, dan data bernilai akurat. Ruang lingkup aplikasi yang direncanakan pada sistem informasi manajemen outlet seluler meliputi :

1. Sistem informasi manajemen ini hanya dioperasikan oleh PT. StarOne Mitra Telekomunikasi Area Yogyakarta yang digunakan untuk mengelola data manajemen outlet seluler untuk area Yogyakarta saja.

2. Fasilitas yang tersedia pada sistem informasi manajemen outlet adalah :
 - a. Data Area terbagi berdasarkan kabupaten di Yogyakarta (Yogyakarta Kota, Sleman, Kulon Progo, Bantul, dan Gunung Kidul)
 - b. Data Canvasser (satu canvasser memegang satu area)
 - c. Data Outlet seluler
 - d. Data material promo outlet
 - e. Data Produk meliputi data Kartu Perdana, data Voucher, data Modem, dan data Handphone
 - f. Data transaksi penjualan ke Outlet seluler
 - g. Data spreading kartu perdana dilakukan setelah selesai mengolah data transaksi.
 - h. Untuk jenis penjualan titip jual, maka barang yang kembali akan dimasukkan sebagai data baru
3. Perangkat lunak yang digunakan dalam pembuatan sistem informasi manajemen outlet seluler adalah :
 - a. Visual Basic 6.0
 - b. Microsoft SQL server 2000
 - c. Crystal Report 8,5

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang dapat diambil dari penelitian dan perancangan Sistem Informasi Manajemen Outlet adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai persyaratan kelulusan bagi mahasiswa jenjang S-1 jurusan Sistem Informasi di Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer "AMIKOM" Yogyakarta.
- b. Sebagai bahan untuk pembuatan Sistem Informasi Manajemen Outlet Seluler PT. StarOne Mitra Telekomunikasi.
- c. Sebagai alat untuk mempermudah pengolahan manajemen terutama pada data-data Area, Canvasser, Outlet Seluler, Material Promo, Transaksi serta spreading kartu perdana pada outlet seluler binaan PT. StarOne Mitra Telekomunikasi.
- d. Dapat digunakan sebagai literatur dalam penyusunan dan pembuatan tugas Sistem Informasi Manajemen.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian dan perancangan Sistem Informasi Manajemen Outlet Seluler adalah sebagai berikut:

1.5.1 Bagi Peneliti

Setelah melaksanakan penelitian diharapkan penulis memiliki cukup pengetahuan dan pengalaman mengenai sistem informasi manajemen dan pemrograman.

1.5.2 Bagi PT. StarOne Mitra Telekomunikasi Area Yogyakarta

Menjadikan hasil dari kegiatan ini sebagai usulan kepada pihak manajemen PT. StarOne Mitra Telekomunikasi Area Yogyakarta dalam upaya peningkatan kinerja khususnya dalam pengambilan keputusan strategik *Sales & Marketing* ke outlet seluler.

1.6 Metode Pengumpulan Data

Metode yang akan digunakan dalam pengumpulan data terdiri dari langkah-langkah berikut:

- 1.6.1 **Metode Observasi**, yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung bagaimana sistem pencatatan dan pengolahan data manajemen outlet seluler pada PT. StarOne Mitra Telekomunikasi Area Yogyakarta.
- 1.6.2 **Metode Wawancara**, yaitu memberikan pertanyaan secara langsung kepada SPV Sales Retail Area Yogyakarta tentang pencatatan dan pengolahan data manajemen outlet seluler.
- 1.6.3 **Metode Pustaka**, yaitu metode pencarian dan pengumpulan data melalui bahan bacaan dari buku-buku referensi pustaka pribadi atau umum dan artikel internet yang berkaitan dengan obyek penelitian.
- 1.6.4 **Metode Dokumentasi**, yaitu pengambilan data-data atau dokumen mengenai data pencatatan dan pengolahan manajemen outlet seluler.

1.7 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Menguraikan tentang Konsep Dasar Sistem, Konsep Dasar Informasi, Konsep Dasar Sistem Informasi, Konsep Dasar Sistem Informasi Manajemen, Konsep Dasar Sistem Informasi Manajemen Outlet Seluler, Konsep Perancangan Sistem, Konsep Dasar Basis Data, dan Software Pendukung.

BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Menguraikan tentang Tinjauan Umum Perusahaan, Analisis Sistem, Perancangan Proses, Perancangan Basis Data, Perancangan Tabel, dan Perancangan Tampilan.

BAB IV IMPLEMENTASI SISTEM DAN PEMBAHASAN

Menguraikan tentang Pengertian Implementasi, Pengujian Program, Pemeliharaan Sistem, Implementasi Database dan Sistem beserta laporan pengolahan data.

BAB V PENUTUP

Menguraikan kesimpulan dan saran dari penulis