

BAB I

PENDAHULUAN

I.A Latar Belakang Masalah

Bisnis penjualan voucher isi ulang dewasa ini sangat banyak kita temui. Dari sekian banyak penjual, sangat sedikit yang mengelola bisnisnya secara profesional, tanpa mempedulikan apa yang sebenarnya dibutuhkan oleh konsumen atau bisa disebut aspek kepuasan konsumen. Sebagian besar penjual menjual produknya masih dengan cara konvensional, yaitu dengan cara menjual langsung secara eceran kepada konsumen dan mengambil keuntungan beberapa persen dari hasil penjualan produknya di tiap-tiap transaksi dan hanya menunggu pelanggan lain yang datang untuk melakukan transaksi berikutnya tanpa ada strategi pemasaran atau pun penjualan untuk meningkatkan omset penjualannya.

Viral Marketing merupakan konsep pemasaran model baru dengan sistem pemasaran *networking* dan mengadopsi sistem penjualan ala MLM (*Multy Level Marketing*). Sama seperti sistem penjualan lainnya, terutama sistem MLM, Viral Marketing berusaha untuk mengeluarkan biaya sesedikit mungkin tetapi mengharapkan keuntungan yang maksimal dengan jumlah konsumen yang terus meningkat dan loyal dengan menggunakan sistem *networking*. Tetapi perbedaannya, sistem Viral Marketing tidak akan membebankan biaya yang lebih tinggi atas produk yang dipasarkannya, bahkan dengan sistem ini akan memberikan peluang penghasilan bagi mereka yang bergabung di dalamnya.

Dalam era globalisasi ini, perkembangan teknologi informasi semakin pesat dan sumber daya manusia semakin berkembang sehingga perusahaan dituntut untuk menghasilkan informasi yang cepat, akurat dan relevan baik bagi manajer maupun bagi *end-user*. Oleh karena itu, penulis membangun sebuah sistem informasi penjualan viral marketing berbasis komputer dengan menggunakan bahasa pemrograman Visual Basic 6.0 dan Microsoft Access.

Karena alasan keunggulan sistem baru tersebut, penulis terdorong untuk mengadakan penelitian penggunaan sistem penjualan tersebut pada Erza Cellular yang beralamat di Jl. Sendang Sri Ningsih, Klaten yang merupakan salah satu bisnis penjualan voucher isi ulang dengan judul "**Sistem Informasi Penjualan Erza Cellular Klaten**". Penulis berusaha semaksimal mungkin untuk mengembangkan sistem yang ada menjadi lebih baik dan lebih efektif serta bermanfaat bagi konsumen dan pelanggan.

1.B Rumusan Masalah

Perumusan masalah dari latar belakang yang ada pada Erza Cellular tersebut adalah bagaimana membuat sebuah sistem informasi penjualan berbasis Viral Marketing terkomputerisasi yang dapat membantu kinerja layanan agar menjadi lebih baik dan lebih cepat dengan menyediakan fasilitas-fasilitas yang lengkap dari sistem tersebut serta pembuatan laporan secara lengkap, mengingat selama ini perusahaan tersebut masih menggunakan sistem pembukuan manual.

Dan inti dari permasalahan yang penulis ambil adalah :

- Bagaimana membuat sebuah sistem penjualan yang dapat meningkatkan omset penjualan sekaligus mendapatkan konsumen yang loyal ?

I.C Batasan Masalah

Pada penelitian tugas akhir ini akan diberikan batasan masalah sebagai berikut : Input Data Member, Transaksi Penjualan, Input Data Pemasok, Input Stok Voucher, Laporan Penjualan, Laporan Transaksi Penjualan, Laporan Stok Voucher, Laporan Data Pemasok, Laporan Bonus Bagi Hasil.

I.D Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai adalah :

1. Sebagai pengimplementasian ilmu yang didapatkan selama ini di dunia dalam kampus maupun di luar kampus.
2. Memberikan pelayanan kepada masyarakat agar dapat mengangkat nama almamater ke luar kampus.
3. Membangun sebuah sistem informasi penjualan yang cepat, akurat dan relevan.
4. Sebagai bahan masukan terhadap sistem yang lama untuk pengembangan sistem yang lebih baik di dalam organisasi.

I.E Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dapat dicapai dengan dradakannya penelitian ini adalah :

1. Menambah wawasan dan pengalaman dengan terlibat langsung ke dalam sebuah masalah sekaligus mencari penyelesaiannya.
2. Menambah pengetahuan di luar kampus dalam rangka mempersiapkan diri di dunia kerja sesuai dengan program studi.

3. Memberikan dan meningkatkan kualitas sistem informasi penjualan yang lebih baik bagi semua pihak yang terkait.

I.F Metodologi Penelitian

Sebagai usaha dalam memperoleh data yang benar, relevan dan terarah sesuai dengan permasalahan yang dihadapi, maka perlu adanya suatu yang tepat untuk mencapai tujuan dalam penelitian. Untuk itu penulis mengembangkan berbagai metode pengumpulan data dalam melakukan penelitian. Metode yang digunakan penyusun dalam pengumpulan data pada laporan penelitian ini antara lain :

1. Metode observasi, yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung objek permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini.
2. Metode wawancara, yaitu metode pengumpulan data melalui tanya jawab lisan kepada pihak yang berkompeten dengan permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian.
3. Kearsipan, yaitu pengambilan data dengan cara mempelajari arsip-arsip perusahaan.
4. Studi literatur, yaitu pengambilan data yang diambil dari buku-buku yang berkaitan dengan permasalahan yang akan dibahas.

I.G Sistematika Penulisan

Laporan penelitian ini disusun secara sistematis dalam masing-masing bab, dimana dalam masing-masing bab akan diuraikan sebagai berikut:

Bab I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan diuraikan dan dijelaskan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.

Bab II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan dijelaskan dan diuraikan tentang pengenalan sistem secara umum, pengolahan data dalam basis data dan perangkat lunak yang akan digunakan oleh penulis dalam menyusun sistem yang baru.

Bab III : ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Bab ini menguraikan tentang gambaran obyek penelitian, analisis semua permasalahan yang ada, dimana masalah-masalah yang muncul akan diselesaikan melalui penelitian. Pada bab ini juga dilaporkan secara detail rancangan terhadap penelitian yang dilakukan, baik perancangan secara umum dari sistem yang dibangun maupun perancangan yang lebih spesifik.

Bab IV : IMPLEMENTASI SISTEM

Bab ini berisi tentang kegiatan implementasi sistem, pembahasan dan manual program.

Bab V : PENUTUP

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai kesimpulan dan saran dari penelitian.