

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Peradaban manusia sangat mempengaruhi tahap-tahap perkembangan ekonomi masyarakat, yang dimulai dari awal sebelum memiliki konsep penjualan, kemudian menemukan konsep sampai dengan mengembangkan konsep yang ada menjadi lebih baik. Kegiatan bisnis yang meliputi kegiatan perdagangan, kegiatan industri, kegiatan penyediaan fasilitas jasa dan sebagainya. Semuanya berpangkal pada kegiatan penjualan yang tujuan utamanya adalah untuk mendapatkan laba.

Perkembangan teknologi dan budaya sekarang ini sangat mempengaruhi kebutuhan manusia baik jumlah maupun jenisnya. Dengan meningkatnya kebutuhan manusia atau konsumen akan mendorong para pengusaha untuk meningkatkan usahanya dalam bidang penjualan barang dan jasa. Dalam usaha peningkatan tersebut, maka kebutuhan akan informasi adalah penting bagi seorang manajer atau pimpinan perusahaan. Informasi bukan hanya menjadi suatu kebutuhan melainkan sebagai bahan penggerak dalam berlangsungnya suatu sistem organisasi dalam mengambil suatu keputusan. Informasi adalah data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat dalam mengambil keputusan saat ini atau mendatang. Informasi yang relevan, cepat, tepat dan akurat sangat

mendukung dalam pengambilan keputusan manajemen guna mencapai sasaran dan tujuan yang telah ditetapkan. Untuk menghasilkan informasi yang relevan, cepat, tepat dan akurat maka peran teknologi informasi atau yang kebanyakan orang mengenalnya dengan sebutan komputer adalah sangat dibutuhkan.

Sistem informasi penjualan merupakan bagian dari sistem informasi pemasaran yang memegang peran penting dalam sebuah perusahaan. Informasi penjualan sangat berguna sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga serta mengambil keputusan di bidang promosi. Contohnya jika penjualan menurun, maka harga dapat diturunkan, atau biaya promosinya ditingkatkan.

Saat ini banyak lembaga, instansi maupun perusahaan yang sudah menggunakan teknologi komputer dalam kegiatan administrasinya. Akan tetapi lembaga-lembaga, instansi-instansi maupun perusahaan tersebut belum menggunakan teknologi komputer secara optimal. Sebagian besar dari mereka menggunakan teknologi komputer untuk kegiatan administrasi yang sederhana, seperti surat menyurat dengan menggunakan *Microsoft Word* atau program pengolah kata yang sejenisnya.

Usaha yang dilakukan untuk mengantisipasi masalah ini yaitu dengan cara pengolahan data informasi dengan memakai perangkat komputer, sehingga dapat memudahkan pengerjaannya. Dari informasi yang kami dapat, sistem pengolahan data pada Optik Safari masih bersifat manual dan perlu diadakan perbaikan dalam manajemen pemasarannya. Sehingga informasi yang dihasilkan dapat membantu memajukan perusahaan tersebut.

Dari uraian diatas mendorong penulis untuk mengambil judul
**"ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI
PENGOLAHAN DATA PENJUALAN PADA OPTIK SAFARI DI
TANGERANG"**.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang ada terdapat permasalahan pokok pada Optik Safari antara lain:

- a. Pengolahan data penjualannya masih menggunakan sistem manual, segala pengolahan data dikerjakan dengan tenaga manusia dan kertas-kertas kerja. Dimana sistem manual tersebut membutuhkan waktu yang lama serta datanya kurang akurat karena keterbatasan manusia.
- b. Informasi barang dan harga yang belum dapat diketahui dengan jelas dan tepat.

Dengan permasalahan di atas, kami mencoba membuat gambaran sistem komputerisasi penjualannya untuk mengatasi pengolahan data yang masih bersifat manual agar mempercepat proses pengolahan data. Sedangkan permasalahan yang kedua, kami mencoba membuat aplikasi inventornya agar keluar masuknya barang serta keterangan harga dapat diketahui dengan cepat, tepat dan akurat.

Kebutuhan user pada Optik Safari antara lain:

- a. Mengetahui informasi barang dan harga secara cepat.
- b. Melayani kepuasan konsumen dengan proses pelayanan data yang terkomputerisasi seperti pelayanan transaksi pembelian dan penjualan yang lebih cepat, serta pembuatan nota transaksi yang tidak secara manual lagi.
- c. Mengurangi resiko kesalahan dalam perhitungan.
- d. Menghemat waktu dalam pengerjakan laporan-laporan.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah pengembangan informasi pengolahan data penjualan yang masih bersifat manual menjadi berbasis komputer. Batasannya antara lain :

1. Menggunakan Sistem Operasi Windows XP 2000. Software yang digunakan adalah Microsoft Visual Basic 6.0 dan Microsoft Access.
2. Input data barang, input data penjualan, input data pembelian, input data customer, input data supplier, item pembelian, item penjualan.
3. Laporan data penjualan, laporan data pembelian, laporan data barang, laporan data supplier dan laporan data customer.
4. User yang menggunakan program ini adalah bagian operasional perusahaan tersebut.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Bagi Perusahaan

- a. Dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengembangan sistem baru.
- b. Memberikan sumbangan bagi pengembangan pengolahan data yang lebih efisien dan efektif khususnya dalam penerapan teknologi komputer.
- c. Dapat memberikan informasi dan masukkan-masukkan yang bermanfaat bagi Optik Safari untuk menentukan kebijaksanaan selanjutnya, terutama dalam sistem informasi manajemen penjualan.

2. Bagi Mahasiswa

- a. Belajar menerapkan teori-teori yang telah didapat selama dibangku kuliah dan membandingkan dengan kenyataan di lapangan.
- b. Untuk menambah pengetahuan, wawasan serta membawa mahasiswa untuk dapat mengetahui sistem informasi manajemen penjualan, sehingga nantinya mampu melaksanakan dan mengatur sistem informasi manajemen terutama dalam bidang penjualan.

3. Bagi Pembaca

- a. Dapat digunakan sebagai acuan atau bahan pertimbangan untuk membuat makalah atau masalah baru terutama dalam masalah sistem informasi penjualan.

- b. Sebagai penunjang untuk menambah pengetahuan.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan skripsi ini dan untuk lebih memahami sistem yang ada di Optik Safari, penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

- a. Metode Observasi

Dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti tanpa menggunakan alat bantu standar.

- b. Metode Wawancara (*Interview*)

Metode ini penulis mengadakan Tanya jawab langsung dengan pihak-pihak yang berkepentingan yang merupakan cara sumber untuk mendapatkan informasi.

- c. Metode Kepustakaan (*Library*)

Penulis membaca literature atau buku-buku yang berkaitan dengan sistem informasi penjualan.

- d. Metode Kearsipan (*Documentation*)

Metode kearsipan merupakan metode pengumpulan data dengan cara membaca dan mempelajari data-data dari arsip yang telah ada yang berhubungan dengan permasalahan yang dihadapi.

1.6 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan dari skripsi ini adalah :

BAB I. PENDAHULUAN

Pada bab ini dibahas mengenai latar belakang masalah yang diteliti, batasan masalah, metode pengumpulan data, tujuan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II. DASAR TEORI

Pada bab ini akan diuraikan mengenai pengenalan sistem, konsep dasar sistem, sistem perangkat lunak (software) yang digunakan dalam membuat aplikasi.

BAB III. TINJAUAN UMUM

Pada bab ini akan diuraikan mengenai gambaran umum organisasi, yaitu tentang sejarah singkat, tujuan, program-program, metode serta sistem pengolahan data penjualan pada Optik Safari.

BAB IV. PEMBAHASAN

Pada bab ini akan diuraikan tentang sistem yang diusulkan, perancangan sistem, serta dijabarkan mengenai sistematika desain aplikasi dan manual sistem.

BAB V. PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dari penelitian serta saran-saran yang diberikan agar tercipta kesempurnaan didalam konsep dan desain.

