

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Pakaian adalah kebutuhan pokok manusia selain makanan dan tempat berteduh/tempat tinggal (rumah). Manusia membutuhkan pakaian untuk melindungi dan menutup dirinya [1]. Pakaian sebagai kebutuhan pokok akan selalu dibutuhkan tanpa dibatasi musim. Orang akan membutuhkannya kapanpun, sehingga bisnis pakaian sangat potensial. Bisnis pakaian tidak hanya memenuhi kebutuhan tapi dipengaruhi oleh tren yang selalu berkembang, ketika muncul model baru, orang akan segera memburunya agar tidak ketinggalan tren [2]. Salah satu jenis bisnis pakaian yang umum dilakukan adalah melalui toko. Toko umumnya mempunyai beberapa tujuan utama yaitu untuk mendapatkan keuntungan atau profit, memiliki banyak pelanggan dan banyak penjualan yang terjadi. Menurut Sujarweni, penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan [3].

Toko Baraya Co merupakan usaha yang bergerak di bidang fashion yang menjual pakaian antara lain kemeja, hem, busana muslim dan busana muslimah. Setelah melakukan wawancara dengan Pemilik Toko Baraya Co, kondisi toko tidak ada peningkatan penjualan dalam kurun waktu beberapa bulan terakhir. Terdapat banyak strategi untuk meningkatkan kinerja penjualan dari Toko Baraya Co salah satunya yaitu melalui perancangan dan pembangunan sistem informasi penjualan berbasis web. Proses perancangan sistem informasi penjualan berbasis web menggunakan SDLC (*Sistem Development Life Cycle*) metode waterfall. Diharapkan dapat membantu meningkatkan kinerja penjualan.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka permasalahan yang dapat dirumuskan adalah seberapa besar pengaruh sistem informasi penjualan dalam meningkatkan kinerja penjualan pada Toko Baraya Co Pekalongan.

## 1.3 Batasan Masalah

Beberapa batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Laporan yang dibutuhkan :
  - a. Laporan penjualan
2. Data - data yang diolah :
  - a. Data produk
  - b. Data penjualan
3. Periode perhitungan omset:

Omset dihitung berdasarkan data satu bulan sebelum dan satu bulan setelah sistem informasi website diluncurkan. Keterbatasan durasi penelitian yang relatif singkat ini menyebabkan hasil pengukuran tidak mempertimbangkan variasi penjualan pada periode dengan tingkat keramaian tinggi (*peak season*) maupun tingkat keramaian rendah (*low season*) di toko.

## 1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Membangun sistem informasi penjualan berbasis website pada Toko Baraya Co.
2. Mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi dalam meningkatkan kinerja penjualan di Toko Baraya Co.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk membantu toko masuk ke dalam media online sehingga dapat meningkatkan kinerja penjualan toko.

### **1.6 Sistematika Penulisan**

Berikut ini merupakan deskripsi singkat dari isi masing - masing Bab yang akan disusun.

BAB I PENDAHULUAN, berisi Latar belakang, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Sistematika Penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA, berisi Studi Literatur, Dasar-dasar Teori yang digunakan.

BAB III METODE PENELITIAN, penjelasan singkat mengenai Objek Penelitian, Alur Penelitian, terdapat Alat yang digunakan dalam penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN, bab ini merupakan tahapan yang dilakukan dalam mengembangkan atau membangun sistem informasi, dari desain sampai implementasi, melakukan analisis uji t sampel berpasangan.

BAB V PENUTUP, berisi kesimpulan dan saran yang dapat dirangkum selama proses penelitian.