

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi saat ini kemajuan teknologi berkembang sangat pesat, menuntut perusahaan untuk memiliki kemampuan dalam mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien. Agar dapat terwujud efektivitas dan efisiensi melalui penggunaan informasi yang berkualitas yang dihasilkan dari suatu sistem informasi [1]. Berkembangnya teknologi saat ini membuat banyak organisasi ataupun perusahaan sangat perlu menggunakan sistem informasi berbasis komputer ataupun jaringan untuk membantu memudahkan operasional perusahaan. Bertujuan untuk menata jaringan komunikasi yang penting atas transaksi-transaksi tertentu, membantu pihak manajemen atau pemakai dan menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.

Perusahaan Mustafa Stone merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak di bidang penjualan batu alam yang berada di Desa Gunungsari Kecamatan Semanu Kabupaten Gunung Kidul. Penjualan atau pemasaran di Perusahaan Mustafa Stone masih manual dengan berkomunikasi langsung atau konsumen datang langsung ke pabrik [2]. Para konsumen yang belum tau tempat dan produk kesulitan untuk membeli atau melihat barang yang di butuhkan sehingga Perusahaan Mustafa Stone bersaing dengan Perusahaan batu alam yang lain. Dari masalah tersebut pembuatan sistem informasi di buat agar memudahkan Perusahaan memasarkan produk dan konsumen bisa melihat langsung barang yang di butuhkan dengan melihat produk yang tersedia.

Pada penelitian terdahulu menurut Windi Luki Lestari cara untuk meningkatkan kinerja perusahaan salah satunya dengan membangun suatu sistem informasi penjualan. Sistem informasi penjualan bagi perusahaan dapat meningkatkan produktifitas dan memperlancar aktifitas perusahaan, terutama dalam memperoleh informasi, mengolah dan menggunakan informasi tersebut. Sistem informasi juga memberikan dukungan bagi perkembangan sistem

terkomputerisasi dalam bidang pendidikan, kehidupan sehari-hari bahkan bidang usaha industri pabrik maupun industri rumah tangga. Pengolahan data secara terkomputerisasi dapat mengolah data lebih cepat dan akurat, selain itu juga dapat mengolah data dalam skala yang besar.

Menurut Permadi A dkk, pemanfaatan sistem informasi penjualan ini sangat membantu dalam memberikan informasi yang cukup efektif dalam membuat keputusan yang cepat dalam perusahaan sehingga kegiatan bisnis dapat dilaksanakan dengan optimal. Selain itu dengan penggunaan sistem informasi penjualan dapat meminimalisir kerugian-kerugian akibat dari kesalahan-kesalahan jika menggunakan sistem yang manual. bagaimana cara mengembangkan sistem informasi penjualan yang dapat membantu Perusahaan Mustafa Stone dalam memasarkan produk secara lebih efektif dan efisien [3].

Berdasarkan uraian masalah yang dijelaskan, maka perlu adanya pengembangan suatu sistem yang dapat menyelesaikan semua permasalahan yang ada saat ini dimana dengan pemasaran atau penjualan manual tersebut menimbulkan berbagai permasalahan dan perlu dikembangkan ke dalam sistem yang terkomputerisasi. Dengan mengembangkan sistem informasi Di era globalisasi saat ini kemajuan teknologi berkembang sangat pesat, menuntut perusahaan untuk memiliki kemampuan dalam mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien. Agar dapat terwujud efektivitas dan efisiensi melalui penggunaan informasi yang berkualitas yang dihasilkan dari suatu sistem informasi [1]. Berkembangnya teknologi saat ini membuat banyak organisasi ataupun perusahaan sangat perlu menggunakan sistem informasi berbasis komputer ataupun jaringan untuk membantu memudahkan operasional perusahaan. Bertujuan untuk menata jaringan komunikasi yang penting atas transaksi-transaksi tertentu, membantu pihak manajemen atau pemakai dan menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.

Perusahaan Mustafa Stone merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak di bidang penjualan batu alam yang berada di Desa Gunungsari Kecamatan Semanu Kabupaten Gunung Kidul. Penjualan atau pemasaran di

Perusahaan Mustafa Stone masih manual dengan berkomunikasi langsung atau konsumen datang langsung ke pabrik [2]. Para konsumen yang belum tau tempat dan produk kesulitan untuk membeli atau melihat barang yang di butuhkan sehingga Perusahaan Mustafa Stone bersaing dengan Perusahaan batu alam yang lain. Dari masalah tersebut pembuatan sistem informasi di buat agar memudahkan Perusahaan memasarkan produk dan konsumen bisa melihat langsung barang yang di butuhkan dengan melihat produk yang tersedia.

Pada penelitian terdahulu menurut Windi Luki Lestari cara untuk meningkatkan kinerja perusahaan salah satunya dengan membangun suatu sistem informasi penjualan. Sistem informasi penjualan bagi perusahaan dapat meningkatkan produktifitas dan memperlancar aktifitas perusahaan, terutama dalam memperoleh informasi, mengolah dan menggunakan informasi tersebut. Sistem informasi juga memberikan dukungan bagi perkembangan sistem terkomputerisasi dalam bidang pendidikan, kehidupan sehari-hari bahkan bidang usaha industri pabrik maupun industri rumah tangga. Pengolahan data secara terkomputerisasi dapat mengolah data lebih cepat dan akurat, selain itu juga dapat mengolah data dalam skala yang besar.

Menurut Permadi A dkk, pemanfaatan sistem informasi penjualan ini sangat membantu dalam memberikan informasi yang cukup efektif dalam membuat keputusan yang cepat dalam perusahaan sehingga kegiatan bisnis dapat dilaksanakan dengan optimal. Selain itu dengan penggunaan sistem informasi penjualan dapat meminimalisir kerugian-kerugian akibat dari kesalahan-kesalahan jika menggunakan sistem yang manual. bagaimana cara mengembangkan sistem informasi penjualan yang dapat membantu Perusahaan Mustafa Stone dalam memasarkan produk secara lebih efektif dan efisien [3].

Berdasarkan uraian masalah yang dijelaskan, maka perlu adanya pengembangan suatu sistem yang dapat menyelesaikan semua permasalahan yang ada saat ini dimana dengan pemasaran atau penjualan manual tersebut menimbulkan berbagai permasalahan dan perlu dikembangkan ke dalam sistem yang terkomputerisasi. Dengan mengembangkan sistem informasi penjualan ini

diharapkan dapat menjadi solusi dalam menyelesaikan permasalahan diatas guna mempermudah pemasaran dan penjualan Perusahaan Mustafa Stone. penjualan ini diharapkan dapat menjadi solusi dalam menyelesaikan permasalahan diatas guna mempermudah pemasaran dan penjualan Perusahaan Mustafa Stone.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Bagaimana cara mengembangkan sistem informasi penjualan yang dapat membantu Perusahaan Mustafa Stone dalam memasarkan produk secara lebih efektif dan efisien.

### **1.3 Batasan Masalah**

Masalah yang telah dirumuskan sebelumnya, dibuat terfokus dengan melakukan pembatasan. Dengan adanya pembatasan masalah ini, dapat mencegah penelitian keluar dari tujuan dan konteks awal. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah dalam lingkup sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya akan fokus pada pengembangan dan penerapan sistem informasi penjualan untuk Perusahaan Mustafa Stone yang bergerak di bidang penjualan batu alam.
2. Sistem informasi yang dikembangkan dalam penelitian ini akan berbasis komputer dan dirancang untuk mempermudah pemasaran produk batu alam, serta membantu konsumen untuk melihat produk yang tersedia secara online.
3. Penelitian ini akan terbatas pada aspek pemasaran produk batu alam dengan fokus pada pengolahan dan penyajian informasi produk kepada konsumen serta transaksi yang terjadi di Perusahaan Mustafa Stone.
4. Sistem yang dikembangkan hanya akan mencakup proses penjualan dan pemasaran produk batu alam, tanpa mencakup aspek lain seperti pengelolaan inventaris, keuangan, atau produksi.

5. Penelitian ini akan dilakukan dalam jangka waktu tertentu, dan sistem yang dikembangkan hanya akan diuji dalam periode waktu tersebut untuk melihat pengaruhnya terhadap pemasaran dan penjualan.
6. Sistem yang dikembangkan ditujukan untuk penggunaan oleh pihak manajemen Perusahaan Mustafa Stone dan konsumen yang berinteraksi dengan sistem tersebut.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan masalah yang diangkat maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Mempermudah proses pemasaran sehingga menghasilkan sistem yang terstruktur secara sistematis dari tahap analisis kebutuhan hingga tahap pemeliharaan.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini yaitu:

1. Memperluas pasar sehingga jumlah penjualan meningkat lebih pesat.
2. Menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya untuk dapat mengembangkan sistem informasi lain di berbagai bidang.

#### **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penulisan penelitian Pembuatan Sistem Informasi Perusahaan Mustafa Stone Berbasis Web Menggunakan Metode Waterfall meliputi:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas mengenai latar belakang mengapa penelitian dilakukan, rumusan masalah yang ada, pembatasan masalah agar penelitian terfokus, tahapan penelitian yang akan dilakukan, serta sistematika penulisan.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini membahas mengenai dasar teori yang mendukung penelitian dilakukan, metode yang akan digunakan, dan pustaka ilmiah terkait penelitian-penelitian sebelumnya.

### BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai langkah, dan penjelasan detail mengenai cara kerja metode yang digunakan untuk menyelesaikan masalah pada penelitian ini.

### BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas mengenai langkah, dan penjelasan detail mengenai cara kerja metode yang digunakan untuk menyelesaikan masalah pada penelitian ini.

### BAB V PENUTUP

Bab ini membahas kesimpulan, saran, dan keberlanjutan terkait dengan tujuan penelitian yang telah dijabarkan sebelumnya. Hasil kesimpulan yang telah dijelaskan, kemudian dievaluasi untuk penjabaran saran sehingga penelitian selanjutnya dapat lebih baik.

