

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penggunaan sistem informasi telah meningkat secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir terutama di dalam dunia bisnis. Sistem informasi telah memiliki peran penting dalam menyediakan media yang dapat membantu perusahaan untuk mengelola data operasional yang lebih efektif dan efisien. Penggunaan sistem informasi yang optimal dapat menyediakan wawasan penting bagi perusahaan, seperti informasi mengenai operasional perusahaan dan informasi yang berkaitan dengan kebutuhan klien. Sistem informasi dapat membantu perusahaan untuk membuat keputusan yang lebih tepat dan secara signifikan membantu perkembangan bisnis mereka untuk mencapai kesuksesan kinerja yang lebih cepat [1]. Kemampuan sistem informasi untuk mengakses, menyimpan, dan memberikan informasi secara cepat dan akurat menjadi pembaharuan yang penting bagi perusahaan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif di pasar bisnis. Peran sistem informasi telah berkembang dan telah menjadi bagian integral dari sebuah perusahaan di segala bentuk bidang industri dalam proses menjalankan bisnisnya. Keunggulan penggunaan sistem informasi, bahkan dijadikan sebuah perbedaan antara perusahaan yang mampu menggunakan sistem informasi dengan strategi bisnis yang sesuai dengan perusahaan yang tidak memiliki kemampuan tersebut [2]. Sistem informasi telah membuat sistem kerja dan proses bisnis perusahaan yang kompleks menjadi lebih *streamline* dengan pengoptimalan sumber daya dan peningkatan kinerja secara keseluruhan. Perubahan dunia digital secara global dan saling terhubung membuat kebutuhan akan sistem informasi terus meningkat dan perusahaan harus segera beradaptasi terhadap pengembangan sistem agar bisa mempertahankan sikap kompetitif dalam dunia bisnis yang terus berkembang [2].

Kemampuan sistem informasi dalam mengelola data, tidak bisa terlepas dengan adanya teknologi *dashboard* yang membantu perusahaan dalam banyak hal khususnya, pada pengambilan keputusan [2]. *Dashboard* dirancang secara

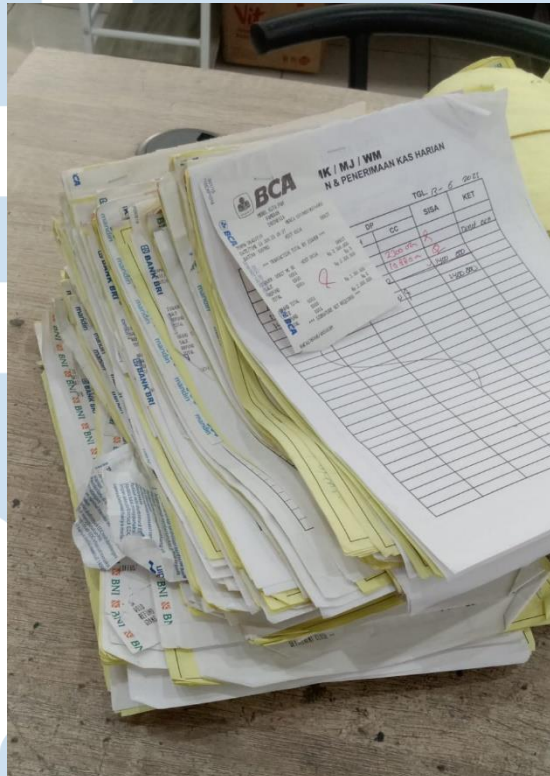
sistematis untuk membantu perusahaan dalam hal mengakses dan menganalisis data penjualan secara efisien dan cepat. Melalui *dashboard* juga perusahaan dapat mengidentifikasi tren penjualan, mengenali produk yang paling laris, dan mengevaluasi kinerja penjualan berdasarkan banyak faktor yang mempengaruhi segmen pasar tertentu [2]. Selain itu, dalam era digital yang cepat seperti sekarang, teknologi *dashboard* memberikan keuntungan bagi perusahaan untuk dapat bekerja lebih kompetitif, karena kemampuan akses dan analisis data penjualan secara cepat, membuat perusahaan untuk dapat mengambil keputusan strategis lebih cepat dan merespons perubahan pasar dengan lebih baik untuk meningkatkan daya saing di industri yang berkembang pesat [3]. Secara keseluruhan, perkembangan penggunaan teknologi *dashboard* pada sistem informasi dapat membawa manfaat besar bagi perusahaan dalam hal pengambilan keputusan yang lebih baik.

Salah satu kegiatan bisnis yang membutuhkan sistem informasi dan teknologi *dashboard* sebagai penunjang informasi dalam proses bisnisnya adalah kegiatan penjualan [3]. Proses bisnis penjualan memegang peranan paling penting, karena dengan penjualan perusahaan memperoleh kekuatan secara finansial yang membantu perusahaan untuk berkembang. Tujuan utama penjualan adalah untuk mencapai angka penjualan terbesar dan terus konsisten. Penjualan telah menjadi bagian yang wajib dan paling penting bagi perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dari laba atas investasi yang telah dilakukan [4]. Sistem informasi penjualan adalah suatu sistem yang dapat menampilkan data transaksi dan informasi penjualan dari seluruh proses bisnis yang berhubungan dengan penjualan perusahaan, sehingga dapat membantu perusahaan untuk mencapai pendapatan yang maksimal [5]. Dengan terkomputerisasi proses penjualan, maka perusahaan memiliki kemampuan untuk menghimpun, menyimpan, memproses dan mendistribusikan informasi yang berkaitan dengan aktivitas dan proses penjualan perusahaan. Sistem ini mendukung pihak eksekutif perusahaan untuk dapat membuat keputusan yang lebih baik, karena tingkat efektivitas dan keakuratan yang tinggi, baik dalam memproses informasi terkait waktu, kinerja penjualan, minat pelanggan, bahkan tren pasar [4].

PT. Maju Jaya Kreasindo merupakan distributor furnitur yang berlokasi di Jakarta. Perusahaan ini menawarkan produk furnitur berkualitas tinggi yang meliputi sofa, kasur, kursi, meja, lemari, dan perabot rumah tangga lainnya. PT. Maju Jaya Kreasindo mengutamakan kualitas dan kepuasan pelanggan dalam semua aspek bisnis penjualan mereka dengan dedikasi tinggi untuk hanya menawarkan barang dan jasa dengan kualitas terbaik untuk pelanggan mereka. Perusahaan memiliki tim profesional yang dapat memberikan panduan penjualan secara lengkap dan dapat memberikan rekomendasi produk terbaik untuk memenuhi kebutuhan beli pelanggan. Berdiri sejak 2014, PT. Maju Jaya Kreasindo telah membangun reputasi penjualan yang kuat dalam menyediakan furnitur berkualitas tinggi dengan harga terjangkau. Hasilnya PT. Maju Jaya Kreasindo terus melayani penjualan hingga ke ratusan pelanggan di seluruh Indonesia setiap bulannya. Namun, terlepas dari kemajuan perusahaan dalam bisnisnya, PT. Maju Jaya Kreasindo belum mengadaptasi cara baru dalam menggunakan teknologi yang bisa membantu perusahaannya untuk dapat bekerja lebih efektif dan efisien.

Pada PT. Maju Jaya Kreasindo, proses penjualan masih mengandalkan cara konvensional dalam pengelolaan data. Salah satu contoh aspek yang masih mengikuti metode konvensional dalam proses bisnis perusahaan adalah pencatatan transaksi penjualan yang masih dilakukan secara manual dengan menggunakan media kertas dalam mencatat semua bukti transaksi yang telah dibayar oleh pelanggan. Penggunaan metode kerja yang masih konvensional ini menimbulkan berbagai tantangan dan masalah yang perlu ditangani dengan serius. Salah satunya adalah risiko kehilangan data transaksi yang sering terjadi, yang kemudian menjadi tanggung jawab perusahaan. Apabila terjadi retur atau klaim yang membutuhkan verifikasi transaksi yang hilang, perusahaan dapat mengalami kerugian materiil dan kesulitan dalam mengganti rugi secara akurat. Selain itu, pengelolaan data yang masih menggunakan cara konvensional dengan menggunakan *Microsoft Excel* dan memasukkan data satu per satu juga sangat tidak efisien, terutama saat dibutuhkan pencarian barang tertentu dan perusahaan tidak dapat menunjukkan jumlah produk yang tersedia atau bahkan ketersediaan produk tersebut. Selanjutnya, proses

pembuatan laporan *invoice* juga masih dilakukan secara manual dengan menggunakan kertas, seperti contoh pada gambar 1.1 sebagai media pencatatan, yang sering kali mengakibatkan kesalahan pencatatan oleh pengguna. Hal ini dapat menyebabkan kesalahan dalam faktur dan kesulitan dalam mengelola laporan keuangan perusahaan secara akurat dan efisien.



Gambar 1. 1 Bukti Struk Transaksi dengan Pencatatan Manual

Berdasarkan permasalahan tersebut, pengembangan sistem informasi penjualan menjadi solusi yang mampu membantu perusahaan dalam mengelola data dan menghasilkan keputusan bisnis yang lebih baik. Penelitian ini juga bertujuan untuk membantu pengguna agar dapat bekerja secara optimal dan menghindari kesalahan yang sering terjadi pada proses penjualan. Penelitian ini selanjutnya akan berproses untuk mengidentifikasi faktor-faktor kritis yang mempengaruhi kinerja organisasi dalam tiga dimensi khusus, seperti teknologi, proses, dan sumber daya manusia. Dalam penelitian ini, akan diadopsi model penelitian dari *IS Success Model Delone* dan *McLean* serta *Leavitt Diamond Model* [6] sebagai dasar untuk bentuk dimensi pada model penelitian. Selain itu, hasil survei yang diperoleh akan

dianalisis menggunakan *tool* SmartPLS untuk memahami hubungan antara variabel-variabel dan melakukan evaluasi terhadap pengaruh dari hasil tersebut ke kinerja sistem informasi penjualan. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas sistem informasi penjualan dan memberikan rekomendasi yang relevan bagi PT. Maju Jaya Kreasindo dalam meningkatkan kinerja dan keberhasilan implementasi sistem informasi penjualan mereka.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa faktor kritis yang mempengaruhi perancangan sistem informasi *dashboard* penjualan dari PT. Maju Jaya Kreasindo?
2. Bagaimana cara membangun perancangan sistem informasi *dashboard* penjualan?
3. Bagaimana penerapan sistem informasi *dashboard* penjualan PT. Maju Jaya Kreasindo?

1.3 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini, terdapat beberapa batasan masalah yang memiliki tujuan untuk mendukung penelitian ini agar lebih terorganisir dan minim akan penyimpangan. Berikut beberapa batasan masalah dalam penelitian ini:

1. Implementasi hasil rancang bangun hanya ditujukan pada PT. Maju Jaya Kreasindo yang menjadi objek dalam penelitian ini.
2. Dalam perancangan sistem informasi penjualan, terdapat aktor *Master* dan *Admin*.
3. Data yang digunakan hanya mencakup pada pengembangan sistem penjualan, seperti data transaksi penjualan, data *inventory*, dan data klien,
4. Dalam hal ini, *dashboard* berfungsi sebagai alat untuk melihat dan menganalisis data yang sudah ada, tanpa melakukan langkah-langkah khusus untuk mengeksplorasi, menganalisis, atau menggali wawasan baru
5. Hasil sistem yang telah dikembangkan pada penelitian ini hanya sampai pada status *local* dan tidak akan sampai ke tahap implementasi sistem proses bisnis.

6. Penelitian ini terbatas, karena tidak bisa mengetahui secara spesifik jumlah responden internal atau eksternal. Hal ini terjadi, karena sejak awal kuesioner dibagikan data sudah dalam bentuk gabungan. Namun dapat dipastikan, data yang diperoleh lebih dari 50% (lebih dari 30 orang) merupakan hasil jawaban pihak internal.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Tujuan dari dilakukannya penelitian ini dijabarkan sebagai berikut:

1. Menciptakan sistem untuk perusahaan yang mampu beroperasi secara otomatis dan cepat dalam mendukung perolehan dan pengelolaan data transaksi penjualan, kategori produk, jumlah produk, dan pelanggan.
2. Menghasilkan *dashboard* penjualan yang dapat membantu eksekutif perusahaan dalam pengambilan keputusan yang lebih efektif.
3. Menghasilkan rancangan sistem informasi penjualan yang mampu untuk menghasilkan laporan bukti transaksi atau *invoice* secara otomatis dengan menghimpun data transaksi penjualan.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Berikut adalah jabaran manfaat dari dilakukan perancangan sistem ini:

1. Membantu karyawan PT. Maju Jaya Kreasindo dalam melakukan kegiatan penjualan dengan sistem pengolahan informasi yang efisien.
2. Mempermudah kerja eksekutif PT. Maju Jaya Kreasindo dalam melakukan monitoring agar upaya preventif dapat dilakukan dalam pengambilan keputusan yang lebih efektif.
3. Membantu perusahaan untuk penjualan secara online agar lebih efektif, melalui sistem pengolahan informasi yang cakupan luas.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB 1 PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan berisikan penjelasan terkait latar belakang penelitian yang diambil dari studi kasus perusahaan, rumusan masalah yang ditemukan, Batasan masalah penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab landasan teori berisikan penjelasan terkait teori-teori yang digunakan sebagai topik skripsi, framework atau algoritma yang digunakan selama penelitian ini berlangsung, tools atau perangkat lunak yang dipergunakan, dan memuat kesimpulan dari penelitian terdahulu.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab metodologi penelitian berisikan penjelasan secara umum terkait objek penelitian, metode penelitian yang dimulai dari alur hingga penjelasan penggunaan metode-metode dalam penelitian, teknik-teknik pengumpulan data, variabel penelitian, dan teknik analisa data yang digunakan oleh penelitian.

BAB IV ANALISIS DAN HASIL PENELITIAN

Pada bab analisis dan hasil penelitian berisikan penjelasan terkait analisa seluruh rangkaian perancangan sistem, mulai dari analisa masalah dan kebutuhan penelitian, hasil dan cara analisa data, dan detail perancangan sistem.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab kesimpulan dan saran berisikan hasil akhir dari penelitian yang dilakukan dan saran yang ditemukan untuk diberikan pada pengembangan penelitian berikutnya.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A