

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi yang pesat memiliki dampak yang sangat signifikan terhadap kehidupan manusia, salah satunya adalah penggunaan internet dan web. Web merupakan kumpulan dokumen yang berisi informasi berupa teks, gambar, suara, video, maupun animasi [1]. Dalam beberapa dekade terakhir, perkembangan teknologi web telah menjadi salah satu revolusi terbesar dalam dunia komunikasi dan pertukaran informasi [2]. Pertumbuhan pesat internet dan web telah membawa dampak signifikan dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk bisnis, pendidikan, hiburan, dan interaksi sosial [3]. Untuk tetap kompetitif di era persaingan teknologi yang semakin cepat dan canggih ini, diperlukan inovasi-inovasi baru. Di sektor bisnis, kemajuan teknologi informasi memberikan dampak besar terhadap peningkatan aktivitas bisnis, khususnya dalam pengelolaan data untuk mendukung pengambilan keputusan dan peningkatan layanan [4]. Sistem informasi penjualan adalah sebuah sistem yang menangani proses transaksi dan pengelolaan data dari seluruh aktivitas penjualan, dengan tujuan utama mencapai pendapatan. [5]. Berkembangnya proses penjualan menjadi sistem penjualan berbasis *website* memberikan aksesibilitas yang lebih baik, karena dapat diakses menggunakan perangkat seperti komputer desktop, laptop, tablet, ataupun *smartphone* dengan koneksi internet. Hal ini memungkinkan pengguna untuk melakukan transaksi penjualan dari mana saja dan kapan saja.

Penelitian ini difokuskan pada PT. Mitra Beton Mandiri, sebuah perusahaan konstruksi yang sudah berdiri selama 15 tahun sejak tahun 2008 dan berkantor pusat di Komp. Villa Panam A15-16, Kel. Sidomulyo Barat, Kec. Tampan, Kota Pekanbaru, Riau. Perusahaan ini melayani penjualan ready mix dan beton dan sekarang telah memiliki 7 cabang batching plant yang tersebar di pulau Sumatera. Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan staf PT. Mitra Beton Mandiri, dapat disimpulkan bahwa, PT. Mitra Beton Mandiri masih mengandalkan Grup

WhatsApp sebagai media utama untuk proses transaksi operasionalnya, mulai dari jadwal proyek, realisasi produksi, stok dan status material, hingga kendala-kendala yang ada setiap harinya. Grup Whatsapp ini beranggotakan beberapa Manager dari staf direksi, tim marketing, dan produksi dari seluruh 6 cabang batching plant. Tim niaga atau biasa disebut marketing mengirimkan jadwal proyek yang berisikan nama pembeli, mutu, dan volume beton melalui Grup WhatsApp beberapa hari sebelum proyek tersebut dijalankan. Tim Produksi kemudian mempersiapkan produk ready mix dan beton sesuai spesifikasi yang diinformasikan Tim Marketing dan melaporkan realisasi produksi serta status material setiap harinya setelah seluruh jadwal produksi selesai di Grup Whatsapp yang sama. Hal ini menjadi kendala setiap staff dalam melakukan rekapan penjualan dan mencatat kegiatan operasional kerja ke dalam excel. Staf dituntut untuk mengecek satu persatu chat yang masuk ke dalam group WhatsApp secara manual, untuk kemudian dipindahkan ke *file* excel.

Penerapan proses manual saat ini dan banyaknya pertukaran informasi di dalam percakapan Grup Whatsapp tersebut dapat menimbulkan resiko buruk, yaitu tingginya tingkat resiko terhadap *human error* dalam perekapan serta pemindahan data secara manual ke excel. Hal ini mengakibatkan ketidak akuratan informasi, dan pengambilan keputusan yang salah dikarenakan waktu yang dibutuhkan untuk menyusun laporan serta mengolah dan menyajikan data secara manual dapat menjadi hambatan dalam pengambilan keputusan yang cepat dan akurat. Dari uraian penjelasan latar belakang di atas, diangkat judul **Pengembangan Sistem Penjualan Berbasis Web (Studi Kasus: PT Mitra Beton Mandiri)** untuk membantu PT. Mitra Beton Mandiri melakukan pengelolaan penjualan. Sistem yang ingin dikembangkan adalah sistem dengan basis web yang mampu mengelola transaksi penjualan, mengamati riwayat penjualan, dan menganalisis tren penjualan. Dengan pengembangan sistem ini, diharapkan dapat membantu PT. Mitra Beton Mandiri untuk meningkatkan performa bisnisnya.

1.2 Rumusan Masalah

Dalam melakukan penelitian ini, rumusan masalah yang dikemukakan adalah seperti berikut:

1. Bagaimana hasil analisis kebutuhan Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Mitra Beton Mandiri sesuai kebutuhan pengguna?
2. Bagaimana hasil perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Mitra Beton Mandiri sesuai kebutuhan pengguna?
3. Bagaimana hasil implementasi Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Mitra Beton Mandiri?
4. Bagaimana hasil pengujian validasi dan pengujian skenario pada Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Mitra Beton Mandiri?

1.3 Batasan Masalah

Dalam mencegah agar tidak terjadinya penyimpangan dalam proses penulisan penelitian serta tujuan yang telah direncanakan, berikut adalah batasan masalah dalam penelitian ini:

1. Penelitian ini difokuskan hanya untuk penjualan yang dikelola oleh Tim Marketing dari masing-masing cabang batching plant.
2. Batasan dari sistem ini adalah lingkungan operasionalnya, di mana hanya Admin, Manager, tim pemasaran dan koordinator BP yang dapat mengaksesnya. Mereka memiliki akses ke fitur-fitur sesuai perannya masing-masing.
3. Tidak termasuk implementasi sistem pada kegiatan operasional perusahaan, pengujian hanya sampai pada evaluasi oleh Kabag. BP Proyek yang menunggu izin dari Direktur untuk meneruskan pengembangan sistem agar dapat digunakan secara *online*.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis kebutuhan Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Mitra Beton Mandiri sesuai dengan kebutuhan pengguna.

2. Merancang Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Mitra Beton Mandiri sesuai dengan kebutuhan pengguna.
3. Mengimplementasikan Sistem Penjualan PT. Mitra Beton Mandiri dalam sebuah sistem berbasis web.
4. Menghasilkan Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Mitra Beton Mandiri yang telah melewati tahap pengujian validasi dan pengujian skenario sehingga dapat digunakan oleh PT. Mitra Beton Mandiri.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Membantu PT Mitra Beton Mandiri dalam mengelola dan mencatat penjualan dengan sistem berbasis web, dan membantu PT Mitra Beton Mandiri dalam hal koordinasi antara pihak marketing dan pihak operasional di pabrik.
2. Diharapkan kedepannya dapat membantu dalam perkembangan ilmu sistem informasi dan menjadi referensi bahan penelitian untuk penelitian di masa yang akan datang.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika dari penulisan skripsi ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi teori pendukung proses analisis yang diperoleh dari berbagai referensi untuk dijadikan dasar dalam penelitian ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi gambaran umum objek penelitian, metode penelitian atau pendekatan yang digunakan dalam menjawab permasalahan untuk bisa mencapai tujuan penelitian.

BAB IV ANALISIS DAN HASIL PENELITIAN

Bab ini memuat evaluasi dan temuan dari studi yang telah dilaksanakan sesuai dengan kerangka penelitian yang telah diuraikan dalam Bab III.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari penelitian secara keseluruhan. Kesimpulan harus dapat menjawab semua yang tercantum dalam rumusan masalah, sedangkan saran memberikan rekomendasi untuk mengatasi masalah dan kelemahan yang ditemukan, namun tetap berada dalam ruang lingkup penelitian.

