



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Internet telah merubah cara dunia melakukan bisnis. Banyak perusahaan kecil dan besar telah memanfaatkan Internet demi menunjang bisnis mereka. Bahkan ada yang dinamakan bisnis *online* dimana semata-mata menjadikan internet sebagai bisnis utama[1]. Produk - produk yang dijualpun juga berbagai macam dari produk elektronik, pakaian, hingga obat – obat dan alat – alat kesehatan.

PT. XYZ sebagai perusahaan distribusi produk kesehatan terbesar di Indonesia telah menjangkau seluruh wilayah di Indonesia melalui 46 cabangnya. Selain itu, PT. XYZ juga memperluas kontribusinya terhadap layanan kesehatan Indonesia yang lebih baik melalui penjualan bahan baku untuk tujuan farmasi dan kosmetik, serta alat diagnostik medis dan kesehatan. PT. XYZ mencakup semua tipe *outlet General/Traditional Trade Channel*: pedagang besar, pengecer, toko persediaan, toko makanan dan minuman, toko buah, toko kosmetik. *Modern Trade Channel*: *Hypermarket, Supermarket, Mini Market, Department Store*. *Ethical Trade Channel*: apotik, toko obat, rumah sakit, laboratorium – klinik, institusi.

Salah satu cara untuk mencapai hal tersebut adalah dengan menggunakan aplikasi *E-Commerce X*. Dengan menggunakan aplikasi *E-commerce X*, pelanggan PT. XYZ dapat melakukan pemesanan produk melalui aplikasi Android maupun melalui situs onlinenya. Aplikasi ini memudahkan pelanggan untuk memesan produk dari PT. XYZ. Namun pengguna aplikasi ini hanya sebatas dikalangan sub-distributor, grosir dan pengecer barang lainnya.

Hal ini dikarenakan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan (“UU 7/2014”) dan lebih rinci diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 Tahun 2016 tentang Ketentuan

Umum Distribusi Barang (“Permendag 22/2016”) [2]. Perusahaan distributor hanya dapat mendistribusikan produk nya kepada sub distributor, grosir, perkulakan atau pengecer dan tidak dapat mendistribusikan produk nya secara eceran ke konsumen.

Selain itu mengingat banyak nya perusahaan yang bergerak dibidang produk kesehatan seperti PT. XYZ, hal ini membuat persaingan dengan produk - produk dari vendor lain juga semakin ketat karena masing - masing produk memiliki keunggulan di sisi harga, kualitas, penampilan dan sebagainya. Maka dari itu mempererat hubungan dengan pelanggan yang sudah ada maupun calon pelanggan merupakan hal yang sangat krusial untuk saat ini .

Dari sisi apotik atau toko retail menengah kebawah, proses pengadaan barang sering kali hanya mengandalkan firasat dari manajer toko atau pemilik toko. Ini membuat hasil pengadaan barang yang dibutuhkan menjadi berlebihan maupun sebalik nya menjadi kurang dari target yang dibutuhkan. Untuk membantu dalam masalah seperti ini, dibutuhkan sistem pendukung keputusan yang dapat membantu proses pengadaan menjadi lebih efisien dan teratur.

Berdasarkan masalah - masalah tersebut penelitian ini bertujuan untuk merancang aplikasi point of sales berbasis Android yang nanti akan digunakan oleh apotik kecil atau toko *retail* guna untuk membantu dibagian kasir serta membangun relasi lebih dengan PT. XYZ karena fitur sistem pendukung keputusan yang berguna untuk memperingatkan apotik maupun toko retail berapa banyak stok barang yang perlu diisi ulang serta fitur prediksi penjualan di tiap - tiap apotik maupun toko retail yang nanti akan menggunakan aplikasi ini.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah sistem point of sales dapat digunakan untuk proses transaksi ?
2. Apakah hasil prediksi untuk pengadaan barang dan penjualan dapat digunakan?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Aplikasi hanya akan dijalankan pada tablet yang menggunakan Android.
2. Aplikasi hanya dapat dijalankan pada android dengan versi KitKat (4.4) keatas.
3. Variabel yang dipertimbangkan untuk *forecasting* adalah stok barang, penjualan, dan pengadaan setiap bulan.
4. Penerapan sistem *forecasting* hanya diberlakukan pada barang yang memiliki data penjualan dalam jangka waktu minimal 3 bulan.
5. Nama perusahaan disensor menjadi PT.XYZ.
6. Obat yang dipengaruhi musim (musim panas atau musim penghujan) tidak mempengaruhi bagian sistem forecast dan sistem pendukung keputusan.

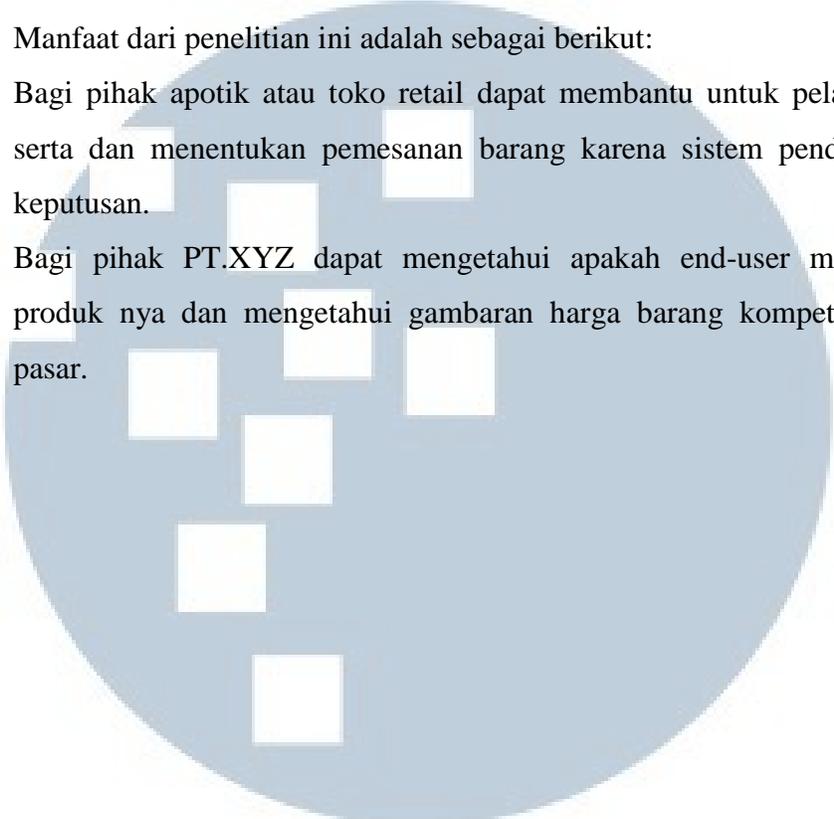
1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah menghasilkan aplikasi yang dapat menanggapi bagian kasir dan mengimplementasikan fitur sistem pendukung keputusan untuk berapa banyak barang yang disarankan untuk dibeli sehingga pengadaan barang menjadi lebih efisien dengan memprediksikan penjualan.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pihak apotik atau toko retail dapat membantu untuk pelayanan serta dan menentukan pemesanan barang karena sistem pendukung keputusan.
2. Bagi pihak PT.XYZ dapat mengetahui apakah end-user membeli produk nya dan mengetahui gambaran harga barang kompetitor di pasar.



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA