

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dan kemajuan inovasi bisnis memaksa penggerak bisnis untuk mengikuti perkembangan teknologi. Berdasarkan fenomena yang terjadi pada bisnis diberbagai bidang tidak terkecuali penjualan, dapat digambarkan bahwa usaha pada bisnis perdagangan juga sangat membutuhkan dukungan dari bidang teknologi informasi untuk tetap dapat mengoptimalkan kinerja perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar saat ini juga masa mendatang.

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengarahan semua sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Menurut *American Marketing Association*, manajemen penjualan didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan yang mencakup proses perencanaan, pengarahan, dan pengendalian penjualan personal. Dengan kata lain, manajemen penjualan adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengarahan kegiatan penjualan perusahaan oleh tenaga penjualan.

Sistem informasi adalah sistem internal organisasi yang mengkoordinasikan kebutuhan manajemen informasi, mendukung operasi, mewakili manajemen dan strategi operasional organisasi atau lembaga, dan menyediakan laporan bagi pihak tertentu. Sistem informasi manajemen menurut Raymond McLeod Jr. merupakan sebuah sistem berbasis komputer yang menyediakan informasi untuk beberapa pengguna. Informasi ini menggambarkan informasi perusahaan atau sistem utamanya terkait dengan apa yang terjadi di masa lalu, apa yang terjadi sekarang, serta memprediksi apa yang mungkin terjadi di masa depan.

RN Store merupakan salah satu UKM (Usaha Kecil Menengah) di Kabupaten Probolinggo tepatnya di Desa Wonorejo yang bergerak di bidang

distributor pigura dan penyedia layanan jasa fotografi. Selama ini, semua proses bisnis yang ada pada RN Store masih dilakukan secara konvensional seperti pencatatan pemesanan pigura, penjualan produk per bulan mencapai 810 pcs dengan rata-rata pendapatan mencapai Rp17.768.000,00, pemesanan jasa fotografi, dan pencatatan penjadwalan fotografi. Hal ini mengakibatkan seringnya keterlambatan penyediaan barang dikarenakan tidak adanya kontrol terhadap stok barang, terjadi keterlambatan pengiriman pesanan karena tidak adanya pencatatan pemesanan yang terstruktur, tidak adanya pencatatan transaksi dan laporan transaksi sehingga total pemasukan dan pengeluaran tidak dapat diketahui secara pasti, pencatatan penjadwalan hanya dilakukan pada sebuah kalender dimana resiko rusak atau hilang lebih tinggi, kesulitan dalam mengelola data penjualan dan data persediaan serta pemilik kesulitan untuk mengetahui produk mana yang paling banyak terjual, berapa banyak produk yang terjual, siapa pelanggan yang paling sering membeli produk pada RN Store dalam satu periode, hal-hal tersebut sangat berpengaruh pada pengambilan keputusan untuk penjualan dan persediaan produk pada periode yang akan datang.

Berdasarkan permasalahan yang diuraikan diatas, maka akan dibuat sebuah sistem informasi manajemen penjualan yang dapat menampung semua data terkait proses penjualan dan pemesanan pada RN Store. Sistem informasi ini nantinya juga dapat digunakan oleh konsumen sebagai media pemesanan dan pembelian produk yang disediakan oleh RN Store. Sehingga diangkatlah topik “Sistem Informasi Manajemen Penjualan (Studi Kasus RN Store)” sebagai pemenuhan Tugas Akhir.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka dapat dirumuskan bagaimana merancang dan membangun sistem informasi manajemen penjualan yang dapat membantu semua kegiatan penjualan mulai dari pencatatan barang, transaksi pembelian, transaksi penjualan, pelaporan, hingga proses analisis data untuk mengetahui produk yang paling banyak

terjual dan berapa banyak produk yang terjual, sehingga dapat membantu pengambilan keputusan untuk penjualan dan persediaan produk pada periode yang akan datang.

1.3 Tujuan

Adapun tujuan yang akan dicapai dalam penyusunan tugas akhir ini yaitu:

- a. Merancang sebuah sistem informasi manajemen penjualan yang dapat meningkatkan kualitas pelayanan kepada *customer*.
- b. Menangani dan mengatasi masalah-masalah yang dihadapi oleh RN Store dengan bantuan sistem informasi manajemen penjualan.
- c. Menyediakan sebuah *platform* yang dapat memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam melakukan transaksi tanpa harus datang langsung.

1.4 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari sistem yang akan dikembangkan adalah:

- a. Bagi Penulis
Meningkatkan pemahaman dan pengetahuan dibidang sistem informasi manajemen serta menambah wawasan dalam bidang tersebut.
- b. Bagi Pelanggan
Mempermudah pelanggan dalam melakukan proses transaksi serta memperoleh informasi yang relevan.
- c. Bagi Pemilik Usaha
Dapat membantu mempromosikan produk, sebagai salah satu media penjualan produk, meningkatkan *image* usaha, meningkatkan kualitas pelayanan, serta meningkatkan kepuasan *customer*. Hal ini secara tidak langsung dapat meningkatkan *omzet* penjualan dan pemesanan jasa pada RN Store.