

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi saat ini, setiap perusahaan diuntut untuk dapat bekerja dengan cepat dan tepat untuk dapat menghasilkan produk yang baik dan untuk mendapatkan kepuasan pelanggan. Pada era saat ini pekerjaan yang cepat dapat di dukung oleh teknologi yang memadai agar dapat membantu setiap proses yang dibutuhkan oleh setiap perusahaan. Menurut Suhartanto dkk (2010) para pelaku bisnis atau perusahaan yang menggunakan teknologi untuk menghasilkan produk inovatif yang mampu menjadi pengganti maupun pelengkap dalam kemajuan peradaban manusia. Sedangkan perkembangan teknologi saat ini telah menyesuaikan kebutuhan setiap individu dan mempermudah dalam penggunaannya.

CV. Dwi Star merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang importir barang alat tulis kantor (ATK), seperti *stapler*, *cash box*, *stick note*, *display book*, *tape*, *glue*, *map swing clip*, *calculator*, dan lain-lain. Barang-barang tersebut terdiri dari berbagai merk, seperti Eagle, Phoenix, Pronto, Retype, Pentel, dan lain-lain. Barang-barang tersebut dikirim dari luar negeri dengan harga yang mengikuti kurs dollar, sehingga harga penjualan yang dilakukan oleh CV. Dwi Star tidak pasti (tidak stabil). CV. Dwi Star sendiri merupakan perusahaan yang telah menggunakan teknologi informasi, diantaranya aplikasi penjualan dan penyetokan barang. CV. Dwi Star sendiri mempunyai rencana dan pandangan terhadap kemajuan teknologi yang ingin diterapkan pada setiap proses bisnisnya.

Tentu saja pandangan dan rencana penerapan teknologi ini harus mendukung dan memberi manfaat (*value*) untuk setiap proses bisnisnya.

Saat ini dalam proses pemasaran barang CV. Dwi Star dilakukan oleh *salesman*. Menurut Rahardjo (2011) *salesman* merupakan kepribadian yang pandai mempengaruhi orang lain dengan kata lain *salesman* harus mampu menggerakkan pelanggan untuk setuju membeli produk/jasa yang ditawarkannya. Sedangkan *salesman* CV. Dwi Star memiliki peran ganda dalam pekerjaannya, bahwa *salesman* CV. Dwi Star tidak hanya melayani order produk tetapi juga menawarkan produk, menagih hutang, dan mencari pelanggan baru. Wilayah kunjungan pelanggan yang dilakukan *salesman* CV. Dwi Star di daerah Indonesia (kecuali Papua). Proses kunjungan pelanggan yang dilakukan *salesman* dalam satu daerah memakan waktu satu minggu hingga tiga minggu. Saat proses kunjungan pelanggan, *salesman* akan menawarkan produknya dengan membawa sebuah katalog yang berisikan informasi produk. Dalam kenyataannya *salesman* CV. Dwi Star sering mengalami kesulitan dalam mengingat dan dalam pencarian nama, harga, merk, dan spesifikasi produk, karena produk yang dimiliki CV. Dwi Star sekitar puluhan jenis produk dan puluhan jenis produk ini belum mencakup jumlah produk yang sama tetapi berbeda tipe, ukuran, dan warna. CV. Dwi Star juga harus selalu memperbarui daftar harga produk, pergantian harga ini mengikuti kurs dollar dan tergantung oleh kebijakan perusahaan. Jika terdapat pergantian harga maka admin CV. Dwi Star mengganti harga lama dengan harga baru kemudian mencetaknya kembali (katalog baru). Harga jual yang sewaktu-waktu dapat berubah tanpa ada pemberitahuan terlebih dahulu inilah yang mengakibatkan kekecewaan pelanggan dan menimbulkan kekacauan saat proses

pembayaran atau penagihan hutang karena harga yang berbeda. *Salesman* CV. Dwi Star juga melakukan *sales order* (pemesanan barang) pelanggan. *Salesman* akan mencatat nama barang, jumlah barang, harga, diskon per produk, dan keterangan. Pencatatan *sales order* ini diberikan kepada admin perusahaan saat *salesman* kembali ke perusahaan atau *salesman* menghubungi admin perusahaan saat itu juga. Proses komunikasi via telepon ini membutuhkan biaya yang cukup mahal, sedangkan seorang *salesman* tidak hanya melayani 1 pelanggan dalam sehari, tetapi dapat melayani hingga lebih dari 3 pelanggan. Proses *sales order* ini akan mengakibatkan proses pengiriman produk (orderan pelanggan) tertunda jika *sales order* diberikan saat *salesman* kembali ke perusahaan. *Salesman* sendiri tidak memiliki rekam jejak *sales order*, sehingga berdampak pada konfirmasi *sales order*. Setelah melakukan *sales order*, *salesman* akan melakukan proses penagihan kepada pelanggan yang masih memiliki tunggakan. Daftar tagihan akan disiapkan dan dicetak oleh admin perusahaan sebelum *salesman* melakukan kunjungan pelanggan. *Salesman* tinggal menagih kepada pelanggan dan pelanggan bisa melunasi hutangnya melalui tiga cara, yaitu transfer, giro, dan *cash* (kontan). Konfirmasi penagihan hutang dilakukan oleh pelanggan dengan *salesman*. Proses konfirmasi kepada admin perusahaan akan dilakukan jika *salesman* telah menghubungi admin pada saat itu juga atau saat *salesman* kembali ke perusahaan, barulah admin perusahaan mengkonfirmasi ke pelanggan. Akan tetapi hal tersebut mengakibatkan adanya peluang kecurangan yang kapan saja dapat dilakukan oleh *salesman*. Salah satu kecurangan yang dapat dilakukan *salesman* adalah jika pelanggan melakukan pembayaran secara kontan, *salesman* dapat saja menggunakan uang tersebut atau tidak mengkonfirmasi kepada admin

perusahaan. Kemudian yang terakhir *salesman* mencari pelanggan baru. Data pelanggan baru akan dicatat dan diberikan kepada admin perusahaan saat *salesman* kembali ke perusahaan. Pelanggan baru juga dapat melakukan *sales order*. Status pelanggan baru yang tidak langsung dikonfirmasi kepada admin perusahaan akan membuat *sales order* pelanggan baru tertunda dengan kurun waktu tertentu.

Berkaitan dengan permasalahan tersebut, maka diusulkan Rancang Bangun Sistem Informasi Operasional *Salesman* Berbasis Android yang dapat dibawa kemana saja. Menurut Enterprise (2010) android sering diidentikkan dengan ponsel internet yang menjadi andalan para profesional muda untuk menunjang kelancaran pekerjaannya. Penggunaan sistem operasi android sendiri dipilih karena masyarakat Indonesia tidak asing lagi dengan tampilan antarmuka (*user interfasce/UI*), sistem operasi yang *open source*, dan *salesman CV*. Dwi Star sendiri menggunakan *handphone* dengan sistem operasi android. Aplikasi *salesman* berbasis android ini lebih dikhususkan untuk membantu pekerjaan *salesman* dalam menawarkan produk, pemesanan produk, penambahan pelanggan baru, dan daftar penagihan. Dalam sisi sistem informasi yang dibutuhkan oleh *salesman* untuk mengambil keputusan adalah *salesman* dapat mengambil keputusan mengenai harga produk yang diberikan kepada pelanggan tanpa perlu bertanya kembali kepada admin perusahaan, memberikan keputusan untuk dapat melakukan pemesanan saat itu juga, tanpa perlu mengumpulkan pemesanan dalam kurun waktu tertentu, dan memberikan keputusan untuk melakukan penagihan kepada pelanggan mana dengan jumlah tagihannya. Jadi aplikasi operasional *salesman* ini akan memberikan informasi produk yang berguna untuk membantu

dalam kecepatan pencarian barang dan aplikasi *salesman* ini dapat melakukan pemesanan produk dengan mengirimkan via *e-mail* ke admin perusahaan yang berguna untuk mempermudah interaksi *salesman*, admin, dan pelanggan, dan aplikasi *salesman* ini juga akan menampilkan daftar penagihan pelanggan beserta status tagihan. Status tagihan ini berisi informasi tagihan yang sudah dibayar atau belum dan informasi cara pembayaran yang dilakukan. Sehingga admin akan segera mengkonfirmasi langsung kepada pelanggan untuk memverifikasi cara pembayaran. Dengan adanya aplikasi ini, diharapkan dapat membantu *salesman* CV. Dwi Star dalam mengambil keputusan mengenai harga produk yang diberikan kepada pelanggan, memberikan keputusan untuk dapat melakukan pemesanan saat itu juga, dan memberikan keputusan untuk melakukan penagihan kepada pelanggan mana dengan jumlah tagihannya. Sedangkan untuk perusahaan CV. Dwi Star sendiri dapat langsung melakukan persetujuan pelanggan baru dan mempermudah dalam pergantian harga pada katalog produk.

### **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka dapat dirumuskan masalah yang dihadapi CV. Dwi Star, yaitu bagaimana merancang dan membangun aplikasi operasional *salesman* berbasis android pada CV. Dwi Star?

### **1.3 Pembatasan Masalah**

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka batasan masalah dalam penyusunan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Aplikasi operasional *salesman* ini hanya menangani katalog online dengan menampilkan id produk, nama produk, harga produk dan spesifikasi produk.
2. Aplikasi operasional *salesman* ini menangani pemesanan barang (*salesman order*) by email.
3. Aplikasi operasional *salesman* ini menangani daftar penagihan pelanggan.
4. Aplikasi ini berbasis android
5. Aplikasi ini tidak menangani stok produk.

#### 1.4 Tujuan

Adapun tujuan dari penyusunan tugas akhir ini adalah menghasilkan aplikasi operasional *salesman* berbasis android untuk membantu pekerjaan *salesman* CV. Dwi Star dan perusahaan CV. Dwi Star.

#### 1.5 Manfaat

Adapun manfaat dari aplikasi yang akan dibangun adalah sebagai berikut:

1. Membantu *salesman* CV. Dwi Star dalam proses pencarian id, nama, dan spesifikasi produk.
2. Membantu *salesman* dalam proses pemesanan produk yang dilakukan by email.
3. Membantu *salesman* dalam proses penagihan (menampilkan daftar tagihan pelanggan dan menampilkan status tagihan yang berisikan informasi tagihan yang sudah dibayar atau belum dan informasi tagihan yang sudah dibayar melalui transfer atau *salesman*).
4. Membantu admin CV. Dwi Star dalam memperbarui harga produk dengan cepat yang dapat dilakukan setiap saat.

5. Membantu perusahaan CV. Dwi Star dalam penghematan biaya kertas dan ongkos kirim katalog (jasa pengiriman).

## 1.6 Sistematika Penulisan

Dalam pembuatan laporan tugas akhir ini dibagi dalam 5 bab untuk memudahkan didalam memahami persoalan dan pembahasannya, dimana penulisan ini dibuat dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini merupakan bagian yang berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan, dan manfaat dari pembuatan aplikasi operasional *salesman* berbasis android, serta sistematika penulisan penulisan pada laporan tugas akhir ini.

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini menjelaskan mengenai landasan teori yang berisikan deskripsi tentang teori-teori yang berkaitan dengan permasalahan dan yang akan digunakan dalam pembuatan aplikasi operasional *salesman* berbasis android.

### **BAB III : ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM**

Bab ini menjelaskan mengenai analisis masalah yang telah dilakukan dan mengenai perancangan sistem untuk menyelesaikan masalah yang terdiri dari desain arsitektur, diagram *input-process-output*, *document flow*, *system flow*, *data flow diagram*, *entity relationship diagram*, struktur basis data, dan desain antar muka.

**BAB IV : IMPLEMENTASI DAN EVALUASI**

Bab ini menjelaskan mengenai pengimplemntasian sistem dan pengevaluasian dari sistem yang telah dibuat.

**BAB V : PENUTUP**

Bab ini merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan dan saran untuk memperbaiki sistem dan untuk pengembangan penelitian dikemudian hari.

