

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Melihat perkembangan bisnis properti saat ini yang semakin cepat dan sangat kompetitif, semua developer dituntut untuk senantiasa mengambil hati para konsumen. Setiap developer berusaha untuk memberikan pelayanan yang memuaskan kepada para pembeli.

Berbagai cara ditempuh oleh developer diantaranya dengan memberikan harga rumah yang murah sehingga dapat dijangkau oleh para konsumen mulai dari kelas bawah hingga kelas atas dengan memberikan berbagai macam potongan dan cicilan yang ringan serta memberikan subsidi kepada masyarakat berprofesi khusus seperti para anggota polri dan TNI yang dapat membantu konsumen dalam memilih dan menentukan rumah yang diinginkan sesuai dengan ukuran kemampuan pembayaran.

Salah satu cara yang bisa ditempuh adalah pembaharuan dibidang penjualan. Sistem penjualan yang manual saat ini dirasa masih memiliki kekurangan. Berbagai kekurangan tersebut antara lain pemilihan unit yang masih dicatat pada sebuah peta gambar serta transaksi pembayaran dan permintaan barang yang dilakukan secara manual. Jika tidak membuat sistem penjualan secara keseluruhannya maka yang terjadi pihak developer akan kerepotan dalam mengecek apakah rumah tersebut sudah terisi atau user tersebut sudah membayar tunggakan yang ada.

Selain itu dengan cara manual tersebut dirasa kurang menguntungkan bagi pembeli serta karyawan developer itu sendiri, dikarenakan terlalu rumitnya sistem

yang ada sehingga dapat menguras waktu serta tenaga para pekerja yang harus mondar-mandir dalam mengurus semua administrasi yang dibutuhkan oleh pembeli.

PT. Integritas Mitra Bersatu merupakan developer yang sedang berkembang yang telah bekerjasama dengan beberapa instansi pemerintahan untuk memberikan fasilitas tambahan berupa potongan (*discount*) kepada pembeli khusus seperti anggota POLRI atau TNI.

Developer yang berdiri pada tahun 2007 yang terletak di jl. Raya Sememi 88 Surabaya ini mempunyai banyak pengalaman perusahaan, seperti pembuatan Perumahan Western Village, Perumahan the Western Regency, Ruko Western Bussines Center, Kompleks Pertokoan Western City, dan Kompleks Pertokoan the Western Square.

Pengalaman perusahaan tersebut mempunyai definisi yang berbeda-beda, seperti Perumahan Western Village: Hunian eksklusif paling terjangkau di Surabaya barat. Luas Areal Proyek 8Ha, total unit 479 unit, total unit terjual 170 unit. Perumahan the Western Regency: Hunian strategis berorientasi masa depan. Terletak di tengah-tengah pusat perkembangan Surabaya barat. Luas Areal Proyek 3 Ha, total unit 169 unit, total unit terbangun 110 unit. Ruko Western Bussines Center: Berada di tepi jalan utama Tandes-Benowo, total unit 15 unit, total unit terbangun 8 unit. Kompleks Pertokoan Western City: Terletak di Jalan Raya Babat Jerawat Surabaya, jalan utama Tandes Benowo. Luas Areal Proyek 1,1 Ha, total unit 65 unit (Rencana Pengembangan). Kompleks Pertokoan the Western Square: Terletak di Jalan Raya Pakal Surabaya, jalan utama Tandes Benowo. Luas Areal Proyek 3500 m², total unit 31 unit.(Rencana Pengembangan).



Gambar 1.1 Logo Perusahaan

1.2 Perumusan Masalah

Melihat prospek bisnis properti yang sangat menggembirakan saat ini, dengan jumlah pembeli yang setiap tahun semakin meningkat dari berbagai kalangan baik kelas menengah ke bawah maupun menengah ke atas.

Pihak developer sendiri merasa perlu meningkatkan pelayanan pada para pembeli khususnya untuk kelas menengah ke atas.

Untuk itulah kiranya perlu dibuat sistem baru yang dapat meningkatkan efisiensi khususnya dari segi waktu dan biaya. Untuk itulah perlu dibuat suatu sistem penjualan yang dapat memuaskan pembeli kelas menengah ke atas dari segi efektifitas dan efisiensi.

Terbukti dari developer lain yang telah lebih dahulu menggunakan sistem penjualan yang terkomputerisasi dapat memperoleh manfaat yang besar. Dan meningkatnya keuntungan akibat pengurangan biaya operasional yang cukup besar.

1.3 Batasan Masalah

Masalah yang dibahas dalam hal ini adalah mengenai perlu tidaknya dibuat sistem penjualan serta pengadaan bahan. Hal-hal mengenai operasional perusahaan yang lain tidak kami bahas disini karena hal itu cakupannya sudah sangat luas. Disini yang ditekankan adalah sistem penjualan dan pengadaan bahan.

1. Tidak Membahas Akuntansinya.
2. Membahas Cara Mengajukan Bahan yang Habis dan Tersedia.
3. Membahas Cara Model Pembayaran.
4. Membahas Tahap – Tahap Pembangunan Rumah.

1.4 Tujuan Masalah

Tujuan diadakan sistem penjualan dan pengadaan bahan ini adalah sebagai berikut:

1. Menerapkan sistem yang terotomatisasi.
2. Menghemat biaya operasional.
3. Mempermudah pembeli dalam melakukan pembayaran.
4. Mempermudah karyawan dalam menginput data kebutuhan dan tanggungan pembeli.
5. Mempercepat pembeli dalam menempati rumah.
6. Memperbaharui sistem lama yang masih manual.

1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan tugas akhir yang berjudul “Sistem Informasi Penjualan dan Pengadaan Bahan di PT. Integritas Mitra Bersatu Surabaya” sebagai berikut:

a. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan pembuatan sistem, manfaat bagi penggunanya, serta sistematika penulisan laporan.

b. BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini membahas tentang gambaran umum PT. Integritas Mitra Bersatu Surabaya dan struktur organisasi serta *job description*nya.

c. BAB III LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tentang berbagai macam teori yang mendukung dalam pembuatan laporan, yaitu berisi tentang konsep dan prinsip dasar yang diperlukan untuk memecahkan masalah sistem informasi inventarisasi.

d. BAB IV DESKRIPSI SISTEM

Bab ini berisi penjelasan tentang spesifikasi prosedur dalam menyelesaikan proyek sistem informasi, meliputi analisis *System Flow*, *Data Flow Diagram* (DFD), *Context Diagram*, *entity relationship Diagram* (ERD) beserta struktur file dan desain *input / output* yang baru.

e. BAB V PENUTUP

Bab ini membahas tentang kesimpulan yang diperoleh dari pembuatan sistem ini serta saran yang bertujuan untuk pengembangan sistem ini dimasa yang akan datang.