

BAB I

PENDAHULUAN

Di era modern saat ini, suatu informasi kini sudah bisa didapatkan hanya melalui perangkat *smartphone* atau *tablet* yang mudah dibawa kemana-mana. Informasi yang dicari dapat diperoleh melalui *web browser* dan aplikasi *mobile (Mobile Application)*. *Mobile application* juga biasa disebut dengan *mobile apps*, yaitu istilah yang digunakan untuk mendeskripsikan aplikasi internet yang berjalan pada *smartphone* atau piranti *mobile* lainnya. Aplikasi *mobile* biasanya membantu para penggunanya untuk terkoneksi dengan layanan internet yang biasa diakses pada PC atau mempermudah mereka untuk menggunakan aplikasi internet pada piranti yang bisa dibawa. Turban (2012, p277).

Perkembangan teknologi *smartphone* dan *tablet* berlangsung semakin cepat dan canggih mulai dari segi *processor*, memori *ram* memori internal hingga sensor-sensor lain. Sehingga kini *smartphone* memiliki kemampuan yang sangat besar yang mampu mengalahkan eksistensi perangkat *mobile* yang dulu dikenal sebagai pengganti komputer yaitu *Laptop*.

PT. Masuya Distra Sentosa adalah Perusahaan Milik Asing yang berskala Nasional yang memiliki cabang di hampir seluruh kota-kota besar di Indonesia meliputi Jakarta, Bekasi, Bandung, Jogja, Semarang, Solo, Surabaya, Malang, Bali, Balikpapan, Samarinda, Makassar, dan Manado. PT. Masuya Distra Sentosa bergerak di bidang distribusi makanan dan minuman (*Foods and Beverages*) dari Jepang yang beralamat di Jalan Simo Tambaan II No. 74, Surabaya, Jawa Timur. Kegiatan *marketing* dan distribusi dari PT. Masuya Distra Sentosa meliputi Hotel, Restoran Japanese Food, Chinese Food, Indonesian Food, Café, Supermarket, Minimarket dan Swalayan.

Selama ini, kegiatan sehari-hari di PT. Masuya Distra Sentosa didukung dengan sistem yang terstruktur dan kompleks yang dibangun menggunakan Ms. Access dengan database SQL Server 2000 menjadi sebuah aplikasi desktop. Namun sekarang ini untuk mendukung kegiatan *marketing* ketika berada di lapangan, aplikasi desktop tersebut kurang bisa membantu sales ketika ingin mengecek kesediaan barang yang dijual, melihat informasi barang, harga minimum penjualan barang, serta melihat histori penjualan dari customer ataupun barang tersebut.

Kebutuhan akan informasi yang dibutuhkan sales yang dapat mendukung dalam hal kelancaran pekerjaan menjadi kendala karena sales hanya bisa mengecek ketersediaan barang, melihat harga minimum penjualan barang, dan sebagainya ketika berada di kantor. Sehingga ketika sales menawarkan barang di lapangan, sales harus menghafalkan informasi barang dari kantor dan tidak jarang lupa ketika mencatat orderan dari customer. Baru setelah sampai di kantor, sales akan mengecek

ketersediaan barang dan harga yang ditawarkannya tersebut sesuai atau tidak dengan harga minimum penjualan barang tersebut. Jika stok sedang kosong atau harga yang ditawarkan tidak sesuai dengan harga minimum penjualannya, maka sales akan menelpon customer untuk menklarifikasi stok dan harga yang ada. Hal ini akan sangat menghambat kinerja dari divisi marketing dalam kegiatannya di lapangan, sehingga diperlukan sebuah aplikasi yang dapat diakses oleh sales menggunakan smartphone ketika di lapangan.

Selain itu, untuk menunjang kegiatan stok opname warehouse. Juga diperlukan suatu sistem atau aplikasi sehingga dapat mempercepat proses stok opname dan dapat menyimpan hasil stok opname yang sudah dilakukan sehingga bisa dilakukan review dari kegiatan tersebut. Pemilihan pembuatan aplikasi stok opname ke dalam aplikasi mobile dikarenakan fitur kamera pada smartphone yang dapat diimplementasikan sebagai barcode scanner untuk menscan barcode dari produk. Sehingga dapat memperkecil anggaran biaya dalam pengadaan mesin barcode scanner.

1.1. Rumusan Masalah

Berdasarkan indikator adanya permasalahan yang dijabarkan dalam latar belakang tersebut di atas, maka dalam penelitian ini masalah yang dipilih untuk diteliti adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana membuat suatu sistem atau aplikasi mobile yang dapat menunjang kinerja sales dan warehouse.
2. Bagaimana cara untuk mengecek ketersediaan stok, informasi dari sebuah barang, informasi customer, dan history penjualan dari customer ataupun barang yang dijual tanpa perlu telepon bagian administrasi atau mengeceknya sendiri ketika sudah berada di kantor.
3. Bagaimana cara melakukan stok opname barang di gudang memanfaatkan smartphone yang ada sehingga tidak dilakukan secara manual lagi dengan mencatat di kertas.

1.2. Batasan Masalah

Dengan mengacu pada rumusan masalah yang telah disampaikan, maka ruang lingkup batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Aplikasi mobile yang akan dibuat ini berbasis Android yang dibangun menggunakan IDE Android Studio, PHP, JSON, SQL Server 2016.
2. Analisis mengenai kebutuhan sistem atau aplikasi yang diperlukan untuk menunjang kinerja di divisi *marketing*.
3. Analisis mengenai kebutuhan sistem atau aplikasi yang diperlukan untuk menunjang kinerja di divisi *warehouse*.

1.3. Maksud dan Tujuan

Adapun maksud dan tujuan yang ingin dicapai dari pembuatan aplikasi mobile di PT. Masuya Distra ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat memaksimalkan kinerja divisi Marketing dan Warehouse.
2. Memanfaatkan perangkat mobile atau smartphone yang banyak digunakan di kalangan sales dan staff warehouse.
3. Mempermudah untuk memperoleh informasi dari barang mulai dari ketersediaan stok, harga minimum penjualan, informasi barang, histori penjualan, dan informasi customer ketika berada di lapangan.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mempercepat kinerja divisi marketing untuk mengecek ketersediaan stok dari barang yang ditawarkan.
2. Mempercepat kinerja divisi marketing dalam menentukan harga untuk ditawarkan pada customer dengan melihat harga minimum penjualan yang sudah ditentukan oleh perusahaan.
3. Memudahkan divisi marketing dalam mereview histori penjualan dari barang ataupun customer tersebut. Sehingga dapat menganalisa dan memberi kesimpulan dengan cepat.
4. Memudahkan divisi marketing untuk mengecek barang yang datang. Sehingga dapat segera menawarkan barang dan manager dapat memberikan negosiasi harga dengan tepat.
5. Memudahkan divisi marketing dalam menawarkan barang dengan menunjukkan detail informasi dari barang tersebut.
6. Mempercepat kinerja divisi warehouse dalam proses stok opname barang di gudang.
7. Memperkecil anggaran biaya dalam pengadaan barcode scanner untuk stok opname barang.
8. Memudahkan divisi Marketing khususnya bagian Modern Market dalam menunjukkan barang serta barcode dari barang yang ditawarkan tanpa perlu membawa sample barang.

Halaman ini sengaja dikosongkan