

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan bisnis furniture di Indonesia berkembang pesat seiring bertambahnya permintaan konsumen. Untuk memenuhi kebutuhan permintaan akan furniture, maka bisnis furniture dapat ditemui secara mudah. Berbagai produk ditawarkan oleh distributor. Mulai konsep furniture klasik sampai konsep furniture minimalis yang elit. Untuk memperkenalkan produk yang dihasilkan, sebuah perusahaan dituntut untuk melakukan serangkaian proses promosi, begitu pula dengan bisnis furniture. Melalui promosi diharapkan proses pemasaran dapat berjalan dengan lancar. Seperti halnya produk-produk lain, pemasaran bisnis furniture dilakukan menggunakan berbagai media.

Pemasaran furniture dapat mudah ditemui dalam bentuk iklan di koran, baliho, poster, brosur, spanduk, dan atau media promosi konvensional lainnya. Cara lain yaitu dengan diadakannya serangkaian acara promosi berupa pameran produk yang digelar dengan membutuhkan dana yang tidak seimbang dengan target pemasaran yang diharapkan. Tidak dipungkiri, media pemasaran konvensional tidak bisa memenuhi kebutuhan promosi furniture secara maksimal. Berbagai kekurangan dapat ditemukan dengan mudah, mulai biaya sampai efektifitas waktu yang sangat tidak seimbang. Iklan di koran, memang bisa menjangkau lebih banyak orang dan menghemat biaya distribusi tetapi usianya kurang dari 24 jam. Selain itu, koran hanya terbaca oleh orang-orang tertentu.

Karena tidak semua orang membaca koran dan jumlah penerbit koran sudah lumayan banyak dengan pembaca yang berbeda-beda. Promosi dengan brosur, cenderung lebih murah dan bisa diarahkan penyebarannya, tetapi pada kenyataannya brosur yang dibagikan tidak pernah terbaca sampai habis dan usianya kurang dari 30 menit begitu sampai ditangan seseorang. Promosi dengan *billboard* memang cukup mengundang perhatian pengguna jalan karena bentuknya besar dan kadang dilengkapi lampu penerang, tetapi pesan yang disampaikan menjadi terbatas karena rata-rata *billboard* harus sudah selesai dibaca dalam hitungan detik.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan betapa pentingnya membangun sebuah media promosi modern, khususnya bidang bisnis furniture yang tidak dibatasi oleh ruang dan tempat akses. Hal ini tentu menjadi media pengembang dan promosi yang banyak diminati oleh para distributor furniture karena permintaan akan informasi yang *up todate*, akurat, dan *real time*, merupakan tantangan bagi pihak manajemen. Permintaan akan informasi tersebut, tidak saja dari sisi manajemen, tetapi juga dari *customer*.

Berkaitan dengan hal tersebut, salah satu komponen yang penting adalah pemilihan bahasa pemrograman apa yang paling sesuai untuk digunakan. JAVA merupakan bahasa pemrograman yang berorientasi objek dan dapat dijalankan pada berbagai platform sistem operasi yang bersifat dinamis, seperti aplikasi pemasaran furniture. Hal ini karena kelebihan-kelebihan JAVA dibanding bahasa pemrograman yang lain adalah sifatnya yang *open source* dan juga JAVA

memiliki sintaks-sintaks yang cukup mudah dipahami. Pemilihan jenis *database* yang digunakan juga mempengaruhi aplikasi yang dibuat. Aplikasi yang dibuat menggunakan JAVA lebih cocok jika dihubungkan dengan jenis *database* MySQL. Hal ini karena jenis *database* MySQL memiliki keunggulan diantaranya adalah MySQL terbukti mampu menangani *database* dalam skala yang besar dengan jumlah *record* lebih dari 50 juta dan 60 ribu tabel serta 5 miliar baris. Selain itu batas indeks yang dapat ditampung mencapai 32 indeks pada setiap tabelnya.

Oleh karena itu, maka akan dirancang dan dibuat suatu sistem aplikasi yang berjudul “ Perancangan Aplikasi Pemasaran Furniture pada PT. Hansar Citra Mandiri Menggunakan JAVA dan MySQL ”. Aplikasi ini dibangun dengan menggunakan bahasa pemrograman JAVA yang terkoneksi dengan basisdata MySQL.

## **1.2 Ruang Lingkup Permasalahan**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

- a. Lambatnya prosedur dalam memasarkan produk yang dibutuhkan oleh para konsumen, sehingga memerlukan suatu perancangan aplikasi untuk memasarkan produk tersebut.
- b. Kurangnya aplikasi dalam melakukan promosi atau memasarkan produk, sehingga konsumen kurang mengenal produk/jasa yang ditawarkan.

### 1.2.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian mengenai latar belakang masalah di atas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan adalah :

- a. bagaimana merancang sebuah sistem aplikasi pemasaran furniture menggunakan JAVA dan *database* MySQL?

### 1.2.3 Batasan Masalah

Batasan-batasan masalah dalam pembuatan tugas akhir dengan judul Perancangan Aplikasi Pemasaran Furniture ini adalah sebagai berikut:

- a. Aplikasi pemasaran furniture yang dibuat, menggunakan bahasa pemrograman JAVA.
- b. Penggunaan Database untuk penyimpanan data yaitu menggunakan Mysql.
- c. Aplikasi pemasaran furniture ini hanya dikembangkan pada server local.
- d. Input data terdiri atas :
  - Data customer, data supplier , data barang, jenis barang dan satuan barang.
  - Tabel login, tabel supplier, tabel customer, tabel penjualan, dan tabel pembelian,
- e. Output data yang dihasilkan :
  - Laporan Pembelian.
  - Laporan penjualan.
  - Laporan data barang.

- Laporan Rekapitulasi barang

### **1.3 Tujuan dan Manfaat**

#### **1.3.1 Tujuan**

Adapun tujuan dari pelaksanaan penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk membangun dan merancang sebuah aplikasi yang baru dalam pemasaran PT. Hansar Citra Mandiri.
- b. Membantu dan mempercepat proses pemasaran didalam memasarkan produk pada PT. Hansar Citra Mandiri.
- c. Mempermudah penyampaian informasi untuk dapat menghasilkan laporan pemasaran yang akurat.

#### **1.3.2 Manfaat**

Manfaat yang diharapkan dari pelaksanaan penulisan Laporan Tugas Akhir adalah sebagai berikut :

- a. Dapat menerapkan suatu rancangan program yang dapat diaplikasikan pada PT. Hansar Citra Mandiri.
- b. Mempermudah para konsumen untuk mendapatkan informasi pemasaran furniture pada PT. Hansar Citra Mandiri.

- c. Membantu perusahaan dalam meningkatkan pemasaran khususnya pada pemasaran furniture karena ruang lingkup pemasarannya lebih luas sehingga target perusahaan dapat tercapai dengan baik

#### **1.4 Metodologi Penelitian**

Adapun metode penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Pengumpulan data

- a. *Studi literatur*

Dalam studi ini, mengacu pada studi pustaka maupun referensi lain yang diperoleh dari berbagai sumber, baik dari sumber buku maupun dari sumber media internet sebagai acuan dalam pembuatan, perancangan dan pengembangan sistem yang akan dibuat.

- b. *Metode observasi*

Melakukan pengamatan terhadap kinerja dan aktifitas yang dilakukan oleh PT. Hansar Citra Mandiri dalam segi pengolahan data.

- c. *metode wawancara*

Melakukan Tanya jawab terhadap pemilik dan sekaligus penanggung jawab penuh PT. Hansar Citra Mandiri , dalam rangka memperoleh informasi dan data yang dibutuhkan guna kepentingan penelitian dan perancangan aplikasi.

#### **1.5 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian dilaksanakan di PT. Hansar Citra Mandiri di jalan Prof HM Yamin No 23 JKL.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan dalam pemahaman isi laporan Tugas Akhir ini adapun sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

### BAB I PENDAHULUAN

Berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan, batasan masalah, manfaat serta sistematika penulisan laporan.

### BAB II KAJIAN PUSTAKA

Berisi tentang tinjauan pustaka dan teori yang digunakan sebagai landasan dasar dalam penyusunan tugas akhir, antara lain pengertian sistem informasi pemasaran, pengertian JAVA dan MySQL,

### BAB III METODE PERANCANGAN

Bab ini membahas mengenai aplikasi pemasaran furniture, yang meliputi percobaan dan eksperimen, *flowchart* atau algoritma program yaitu perancangan DFD, desain *database* yang berisi: diagram konteks, *physical data model*, tabel *database* dan desain proses.

### BAB IV HASIL DAN ANALISIS

Bab ini membahas pengujian dan analisis perncangan aplikasi pemasaran furniture.

### BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran.