**BAB I PENDAHULUAN**

# Latar belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan era globalisasi, terutama dalam bidang perekonomian menyebabkan persaingan dalam bidang usaha semakin ketat dan kompetitif, sehingga menuntut para pelaku dibidang dunia usaha harus bisa meningkatkan daya jual baik dari produk atau jasa yang dihasilkan maupun dari segi sistem informasi yang mampu bersaing dalam mengelola dan menjalankan perusahaan.

Dalam dunia usaha, proses penjualan adalah suatu proses yang sangat vital yang menentukan siklus hidup kelangsungan perusahaan. Karena frekuensi proses penjualan yang tinggi, maka penyediaan informasi yang dapat mendukung dan meningkatkan penjualan sangatlah dibutuhkan.

CV. Sanjaya Abadi merupakan sebuah perusahaan berbentuk toko dan bergerak dalam bidang usaha penjualan kebutuhan sehari – hari (sembako), yang dimana belum adanya sistem informasi yang dapat mengelola setiap transaksi penjualan. Selama ini kegiatan pengelolaan transaksi penjualan pada toko ini masih dilakukan secara manual, oleh karena itu transaksi penjualan yang dilakukan secara manual masih menyebabkan permasalahan dalam pencatatan data transaksi penjualan. Pengaksesan data – data transaksi penjualan yang begitu banyak membutuhkan ketelitian dan ketepatan yang baik untuk memperoleh hasil yang maksimal, namun pekerjaan menjadi kurang efisien dan rentan terjadi kesalahan.

Pengarsipan data – data penjualan yang masih menggunakan sistem tradisional juga berdampak pada efiseinsi waktu. Akses untuk memperoleh informasi mengenai riwayat transaksi akan membutuhkan waktu yang tidak sedikit.

Dengan pertimbangan tersebut, penulis tertarik untuk merancang dan membangun sebuah aplikasi penjualan (*Point of Sale*) yang dapat membantu pencatatan transaksi penjualan pada CV. Sanjaya Abadi, serta menuangkannya dalam penulisan laporan skripsi ini dengan mengambil judul: **“ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI *POINT OF SALES* PADA CV. SANJAYA ABADI”**.

# Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis mengidentifikasi beberapa permasalahan, yaitu :

* 1. Belum adanya sistem informasi yang dapat mengelola setiap transaksi penjualan pada CV. Sanjaya Abadi.
	2. Transaksi penjualan yang dilakukan secara manual menyebabkan permasalahan dalam pencatatan data transaksi penjualan.
	3. Pengarsipan data – data transaksi penjualan yang menggunakan sistem tradisional berdampak pada efisiensi waktu.

# Batasan Masalah

Untuk memudahkan penelitian dan agar penelitian tetap terfokus, maka peneliti membatasi penelitian :

* 1. Sistem yang dibuat hanya membahas pada bagian penjualannya saja, tidak

membahas pada bagian pembelian

* 1. Tidak membahas perhitungan akuntansi
	2. Tidak membahas tentang penerapan pengambilan keputusan barang
	3. Tidak membahas tentang manajemen persediaan
	4. Sistem yang dibuat hanya membahas pada bagian penjualannya saja, tidak membahas pada bagian pembelian

# Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian dalam latar belakang studi dan rumusan masalah, maka tujuan studi ini dapat disusun sebagai berikut:

* 1. Untuk mengetahui sistem pengelolaan transaksi penjualan yang diterapkan pada CV. Sanjaya Abadi.
	2. Sebagai sarana untuk memudahkan pengelolaan data transaksi penjualan, agar meminimalisir terjadinya kesalahan.
	3. Agar dengan adanya sistem pengelolaan transaksi penjualan tersebut, maka pekerjaan pencarian transaksi penjualan menjadi lebih efisien.

# Manfaat Penelitian

Dari data dan informasi serta hasil yang diperoleh dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi:

* 1. Bagi Peneliti

Peneliti mengharapkan hasil penelitian dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan, dan juga memperoleh gambaran langsung tentang perancangan

sistem informasi *Point of Sale* di CV. Sanjaya Abadi.

* 1. Bagi Perusahaan

Dengan penelitian ini dapat memberikan gambaran kepada instansi mengenai penerapan sistem informasi *Point of Sale* yang telah dilakukan oleh peneliti dan dapat membantu meningkatkan pengelolaan sistem informasi penjualan di CV. Sanjaya Abadi.

* 1. Bagi Pembaca

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan bagi pembaca / peneliti lain, yang selanjutnya akan mengadakan penelitian terhadap sistem informasi penjualan (*Point Of Sales*).