

BAB 1.

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Dalam era persaingan bisnis yang kompleks, diperlukan proses kerja bisnis yang mampu mengelola dan menyederhanakan kondisi bisnis. Dalam kondisi itu terdapat kejadian bisnis yang perlu diinterpretasikan menjadi informasi. Informasi tersebut sebagai asupan komoditi persaingan bisnis, yang dimasukkan dalam sistem. (Wardhana & Tanaamah, 2019)(Skawanti, 2019)

Bisnis mempunyai banyak informasi penting. Manajer perlu merencanakan strategi bisnis dahulu yang terkait kondisi lingkungan bisnis, dibuka kembali Sistem Informasi manajemen nya. Masalah dimulai saat kesulitan mengkaji informasi dikarenakan ketidaksiapan dan ketidaktertiban informasi yang diolah didalam proses kerja nya. Terbentuklah pencatatan informasi terkait penjualan yang bermasalah, hilang, maupun rusak. (Widyaningtyas et al., 2021)(Suni Astini, 2020) (Attanggo et al., 2021)

Dikala dibutuhkan suatu kualitas akan sistem informasi dalam hal pengelompokkan informasi nya dalam Basis Data. Akan mampu menggambarkan semua keperluan pengelola dan pemakai informasi demi suatu tujuan organisasi tertentu. (K. P. Ningsih & Adhi, 2021) (Mustikasari, 2020)

Peneliti ingin mengungkap kebenaran kualitas sistem informasi sesuai pengalaman pengguna yang terbedakan dengan penelitian sebelumnya. Dari evaluasi akan menimbulkan kesadaran untuk berkembang, yang evaluasinya terinterpretasi dan divalidasi secara ilmiah. Berbeda dengan penelitian sebelum nya yang masuk ke langkah mengetahui tantangan & peluang, dan pengembangan strategis sistem infromasi.

1.3 PERTANYAAN PENELITIAN

1. Apakah Sistem Informasi Manajemen penjualan nya sudah memiliki fungsi yang diperlukan oleh manajer ?
2. Apakah manajer sudah mendapatkan Sistem Informasi Manajemen penjualan yang sesuai kualitas pemakaian ?
3. Apakah komponen sistem yang sudah mendukung Sistem Informasi Manajemen penjualan ?
4. Apakah pekerja nya sudah mencari dan mengerjakan data dalam Sistem Informasi Manajemen dengan benar ?

1.4 TUJUAN PENELITIAN

1. Menganalisis Sistem Informasi Manajemen penjualan sudah sesuai fungsi yang diperlukan manajer.
2. Menganalisis sistem informasi yang didapatkan manajer untuk sesuai Kualitas Sistem Informasi Manajemen penjualan.
3. Menganalisis komponen sistem informasi yang berdampak untuk Sistem Informasi Manajemen penjualan.
4. Menganalisis keahlian pekerja waktu mencari dan mengerjakan kan data dalam Sistem Informasi Penjualan.

1.5 MANFAAT PENELITIAN

1. Penerjemahan fungsi Sistem Informasi Manajemen yang sesuai keperluan manajer akan berdampak terhadap hasil strategi yang dirancang.
2. Sistem Informasi Manajemen yang pemakaian nya sesuai standar akan berpengaruh terhadap keakuratan & kesesuaian tujuan perencanaan strategi.
3. Komponen Sistem Informasi yang tersusun akan membuka keunggulan kompetitif saat menggunakan Sistem Informasi Manajemen.
4. Keahlian seorang pekerja waktu mencari data dan meng-*input* data akan memudahkan manajer menyerap perencanaan startegi nya.