

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau UMKM merupakan aktivitas perekonomian yang mempunyai sebagian rasio, yaitu mikro, kecil, serta menengah. Upaya mikro ialah upaya yang dimiliki oleh perorangan ataupun tubuh upaya. Upaya kecil ialah upaya yang dimiliki oleh perorangan ataupun golongan. Upaya menengah ialah upaya yang jadi belahan upaya kecil ataupun upaya besar serta bukan ialah agen dari sesuatu industri pusat. Di masa yang serba digital semacam dikala ini, pemakaian teknologi digunakan dengan amat bagus.

Perkembangan teknologi sangat mempengaruhi setiap langkah kehidupan manusia dan cara kerjanya. Teknologi memberikan kepuasan tersendiri bagi manusia. Kepuasan yang lahir karena memberikan kemudahan dalam pekerjaan dan kehidupan sehari-hari. Perkembangan teknologi yang sangat pesat pun membawa perekonomian ke dampak yang lebih baik, terlebih lagi pada era digital saat ini yang membuat manusia sangat bergantung pada internet yang telah menjadi kebutuhan sehari-hari untuk memberikan kemudahan dan memberikan efisiensi waktu yang tidak dapat dipisahkan. Kemudahan tersebut tidak hanya dalam hal pekerjaan dan kehidupan sehari-hari saja, namun dalam hal berbisnis pun internet mempermudah pelaku bisnis untuk mengekspresikan apa yang mereka jalankan. Memperjualkan jasa maupun barang yang mereka punya dapat dengan mudah mereka lakukan di era digital ini dengan menggunakan internet. *Website* merupakan salah satu media yang dapat dilihat dengan menggunakan internet dan diakses melalui komputer maupun telepon selular. *Website* adalah media informasi yang menampung teks, gambar, animasi, suara, maupun video. Penggunaan *website* sebagai media promosi dan penjualan menjadi hal yang lumrah bagi pelaku bisnis. Jangkauan pasar yang luas memberikan peluang *website* bisnis dapat dikunjungi banyak orang.

Berbelanja di internet ataupun berbelanja *online* bukan lagi tutur yang asing untuk warga Indonesia, terbebas dari apakah mereka memakai internet pada kehidupan tiap hari ataupun tidak. *Online shop* merupakan cara pembelian benda ataupun pelayanan dari pedagang benda ataupun pelayanan melewati internet, dimana pedagang serta konsumen tidak sempat berjumpa. Produk yang dijual ditawarkan melewati gambar di *web*. Setelah itu pelanggan dapat memilah produk yang di inginkan serta melaksanakan pembayaran pada penjual melewati rekening bank. Setelah melakukan bisnis pembayaran, penjual bertanggung jawab untuk mengirimkan produk yang dipesan oleh pelanggan ke tujuan.

UMKM kue rumahan Klasik Keik adalah salah satu bisnis kecil yang dikelola perorangan yang mejual berbagai macam bolu. Pada pemasaran awal penjualannya, UMKM Klasik Keik menggunakan teknik *Word of Mouth* atau dari mulut ke mulut. Namun, seiring berjalannya waktu, pemasaran beralih ke media sosial seperti status Whatsapp dan status Instagram, kemudian transaksi jual beli dilakukan secara *personal chat* melalui aplikasi tersebut. Tujuan pemasaran adalah untuk memuaskan konsumen baik secara individu (individual) maupun secara organisasional (kelompok). Pemasaran adalah kegiatan di mana individu atau kelompok menawarkan barang atau jasa dengan tujuan kepuasan konsumen dengan cara yang akan membuat mereka menjadi konsumen setia dan permanen melalui kegiatan yang berkaitan dengan produk, harga, promosi dan distribusi produk dan tujuan yang diharapkan. (Erina Alimin, 2022, p. 2-3). Penjualan yang tidak stabil dan cenderung menurun sering dialami pada usaha ini. Pemasaran kue yang tidak beraturan seperti *display* foto dan harga menu yang berantakan dan tidak memuat informasi membuat pelanggan bingung dan harus melakukan *personal message* terhadap penjual untuk menanyakan harga dan detail informasi kue. Pencatatan transaksi yang masih menggunakan kertas catatan untuk mengetahui data sebelum memulai proses produksi ini memperhitungkan faktor non-teknis seperti kerusakan atau kehilangan kertas yang ada. Transaksi jual beli juga masih dilakukan menggunakan aplikasi tambahan Whatsapp dan Instagram juga memungkinkan terjadinya hilang data transaksi karena faktor teknis dari

aplikasi tambahan tersebut maupun non teknis *human error*. Penjual juga kesulitan dalam mengatur isi *chat* pada aplikasi karena kemungkinan pelanggan melakukan *chat* lebih dari 1 kali sehingga transaksi tidak teratur dimana pelanggan yang lebih dahulu melakukan pemesanan menjadi terakhir dalam pendataan oleh penjual.

Penggunaan *platform digital* seperti Instagram sebagai media pemasaran dan penjualan memiliki kekurangan dalam beberapa hal. Salah satunya yaitu desain yang terbatas sehingga pemilik usaha tidak dapat mengubah halaman sesuka hati sesuai dengan karakter bisnis. Dengan menggunakan *website*, pemilik usaha bebas untuk melakukan *branding* pada produk nya. Pemilik *website* dapat memegang kendali penuh atas *website* nya. Salah satunya dalam hal desain, pemilik *website* dapat menggunakan desain sesuai keinginan sendiri. Jangkauan pasar yang luas memudahkan calon pembeli melihat konten pemasaran dan melakukan pembelian produk tanpa harus mengunduh *platform* tertentu. Pemilik usaha juga dapat memperkenalkan bisnis dengan lengkap melalui halaman yang ada pada *website*. Dengan adanya *website* diharapkan dapat mempermudah penjual dalam mengelola promosi dagangan dan penjualannya, serta mempermudah pelanggan melakukan transaksi pembelian.

Dari permasalahan yang telah dijabarkan oleh penulis, maka penulis menuangkannya dalam bentuk penelitian yang berjudul “ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN KUE BERBASIS WEB PADA UMKM KLASIK KEIK”

## **1.2 Rumusan/Identifikasi Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat disimpulkan beberapa pengidentifikasi masalah adalah sebagai berikut:

1. Menu kue yang tidak beraturan menyulitkan pelanggan untuk mengetahui jenis kue, harga kue dan deskripsi kue yang dijual sehingga membuat pelanggan tersebut harus melakukan *personal message* kepada penjual untuk bertanya.

2. Transaksi jual beli masih menggunakan aplikasi Whatsapp dan Instagram yang dilakukan secara *personal message* dan memungkinkan pelanggan melakukan *chat* lebih dari satu kali dalam transaksi yang sama sehingga menyulitkan penjual dalam mengelola isi *chat* dan pendataan pesanan tidak teratur dan tidak terkelola dengan baik.
3. Data transaksi tidak tersimpan dengan baik.

### **1.2.2 Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu “Bagaimana menganalisa dan merancang sebuah sistem berbasis *web* untuk melakukan transaksi jual beli dengan menampilkan informasi kue yang dijual dengan baik serta dapat mencatat informasi pembelian dengan baik dan benar?”

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari perancangan aplikasi berbasis web ini adalah:

1. Untuk menghasilkan sistem penjualan berbasis web dengan menganalisis dan merancang sistem berdasarkan alur proses bisnis yang sudah ada.
2. Untuk memberikan kemudahan kepada penjual dalam mengelola informasi dan promosi produk.
3. Untuk memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam melihat informasi produk.
4. Untuk memberikan kemudahan kepada penjual dan pelanggan dalam melakukan transaksi jual beli.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang dihasilkan dari penelitian ini akan berguna bagi UMKM Klasik Keik. Manfaat yang didapatkan ialah:

1. Memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam mendapatkan informasi produk maupun informasi pembelian produk.
2. Memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam melakukan transaksi pembelian produk.
3. Memberikan kemudahan kepada penjual dalam mengelola informasi dan promosi produk.
4. Memberikan kemudahan kepada penjual dalam mengelola transaksi pesanan.
5. Memberikan kemudahan kepada penjual dalam menyimpan data transaksi.

### **1.5 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan pada Tugas Akhir ini menjelaskan mengenai apa saja yang dibahas pada setiap bab. Terdapat 5 (lima) bab penulisan, yaitu:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab 1 (satu) menjelaskan tentang latar belakang masalah yang sedang terjadi. Dari latar belakang masalah tersebut, ditemukanlah rumusan dan identifikasi masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan yang menjelaskan isi dari masing-masing bab.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab 2 (dua) menjelaskan teori dasar terkait dengan laporan yang akan disusun dan juga gambaran kajian yang akan menjadi acuan dalam penyusunan proyek laporan ini. .

#### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab 3 (tiga) menjelaskan tentang topik penelitian yang dikaji oleh penulis. Kemudian sistem operasi dianalisis dan kebutuhan dianalisis untuk mencapai hasil penelitian yang diinginkan.

#### **BAB IV HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN**

Pada bab 4 penulis menjelaskan tentang hasil dari analisa perancangan sistem, perancangan diagram sistem susulan yang berupa *use case*, spesifikasi *use case*, *activity diagram* *sequence diagram*, *class diagram*, spesifikasi *table*, perancangan antar muka pengguna dengan menggunakan mockup dan perancangan implementasi menggunakan table pengujian *black box*.

## **BAB V PENUTUP**

Pada bab 5 (lima) menjelaskan tentang kesimpulan dan saran untuk pengembangan sistem selanjutnya.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Pada bagian daftar Pustaka berisikan sumber-sumber yang didapatkan penulis untuk menjadi referensi pada penulisan laporan.

## **LAMPIRAN**

Pada bagian lampiran berisikan dokumentasi lampiran-lampiran untuk melengkapi laporan tugas akhir.