

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di dunia bisnis penjualan merupakan bagian yang sangat penting sehingga banyak cara yang ditempuh oleh perusahaan untuk memperbaiki sistem penjualan dan pemasaran yang mereka miliki mulai dari cara tradisional sampai cara yang modern. Seiring dengan berkembangnya teknologi yang sangat pesat, banyak sekali perusahaan-perusahaan yang memanfaatkan teknologi untuk memperbaiki sistem penjualan dan pemasaran perusahaan mereka, melihat banyak sekali hal yang menjanjikan dari pendaaygunaan teknologi khususnya teknologi informasi dikarenakan itu dibutuhkan, media sebagai tempat pemesanan bagi pelanggan yang berbasis website (Sihombing & Johnson, 2019)

Perkembangan teknologi informasi sangat pesat dan mulai mendominasi dalam kehidupan manusia. Kegiatan penjualan barang secara konvensional mulai ditinggalkan dan beralih ke sistem penjualan digital. Keuntungan didapatkan dari sistem penjualan konvensional juga lebih sedikit dari sistem penjualan secara digital (Azizah & Shelvi, 2019)

Toko peralatan rumah tangga ni des merupakan sebuah toko yang bergerak dibidang perdagangan, yang menjual berbagai macam produk peralatan rumah tangga yang dapat digunakan untuk mengurus segala sesuatu dirumah atau bangunan yang lainnya. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, diketahui bahwa sistem penjualan yang dilakukan di toko tersebut masih kurang efisien. Hal ini dikarenakan pengolahan data sistem pemesanan masih

menggunakan sistem konvensional, mulai dari proses pemesanan, proses pembayaran sampai dengan proses pembuatan laporannya sehingga banyak menimbulkan permasalahan. Menurut Stair mengatakan bahwa prinsip-prinsip sistem informasi dalam sebuah organisasi adalah penggunaan sistem informasi pada sebuah organisasi yang bertujuan untuk menambah nilai bagi organisasi tersebut sangat dipengaruhi oleh struktur organisasi, budaya dan perubahan.

Pada masa Pandemi COVID-19 yang lalu pemerintah menerapkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) untuk menekan laju penyebaran virus Corona di Indonesia. Pembatasan ini mengakibatkan masyarakat menjadi tidak bebas untuk bepergian dan berkegiatan. Kondisi ini memicu munculnya kebiasaan baru untuk beradaptasi dengan kondisi yang ada. Kegiatan pemenuhan kebutuhan yang sebelumnya dilakukan dengan belanja secara langsung berubah menjadi tidak langsung (online). Pemenuhan kebutuhan tersebut banyak masyarakat melakukan pembelian secara online, dengan adanya perubahan kebiasaan dari masyarakat tersebut menuntut toko untuk beradaptasi dengan keadaan, membangun sistem informasi penjualan barang agar dapat meningkatkan penjualan serta menjangkau konsumen secara luas.

Tabel 1.1 Peningkatan Transaksi Belanja Online

No	Umur	2020 / Persen	2021 / Persen
1	18-25 tahun	29	23
2	26-35 tahun	48	48
3	36-45 tahun	19	23

No	Umur	2020 / Persen	2021 / Persen
4	46-55 tahun	3	5
5	>55 tahun	1	1

Sumber: [databokshttps://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/06/03/riset-milenial-paling-gemar-belanja-online-saat-pandemi](https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/06/03/riset-milenial-paling-gemar-belanja-online-saat-pandemi)

Riset Kredivo dan Katadata Insights Center (KIC) menunjukkan, generasi milenial atau yang berumur 26-35 tahun menjadi penyumbang terbesar terhadap proporsi jumlah transaksi belanja online selama pandemi covid-19. Tercatat, ada 48% konsumen *e-commerce* berumur 26-35 tahun yang melakukan transaksi pada 2021. Persentase tersebut masih sama dari tahun sebelumnya. Sementara itu, konsumen umur 18-25 tahun yang melakukan transaksi belanja *online* menurun dari 29% pada tahun 2020 menjadi 23% pada 2021.

Di sisi lain, transaksi belanja *online* pada konsumen dengan rentang umur 36-45 tahun meningkat dari 19% pada tahun 2020 menjadi 23% pada tahun lalu. Kemudian, konsumen berumur 46-55 tahun yang melakukan transaksi belanja *online* sebanyak 5% pada tahun lalu. Persentase tersebut juga lebih tinggi dari tahun sebelumnya, yakni 3%. Sementara hanya 1% konsumen pada rentang umur lebih dari 55 tahun yang melakukan transaksi belanja *online* pada tahun 2020 maupun 2021.

Adapun, peningkatan jumlah transaksi pada kelompok umur yang lebih tua sejalan dengan data Badan Pusat Statistik (BPS) yang mencatat pengguna internet didominasi oleh mereka yang berumur lebih dari 25 tahun dengan persentase 57%. Riset ini berdasarkan hasil survei terhadap 3.500 responden pengguna

Kredivo di seluruh Indonesia yang melakukan transaksi secara online di berbagai platform belanja online.

Tabel 1.2 Penjualan Toko peralatan Rumah Tangga Ni Des

No	Tahun	Penjualan
1	2017	Rp.540.000.000
2	2018	Rp.530.000.000
3	2019	Rp.170.000.000
4	2020	Rp.100.000.000
5	2021	Rp.120.000.000

Sumber: Owner toko toko peralatan rumah tangga ni des

Dengan adanya fenomena pandemi ini membuat penjualan toko peralatan rumah tangga ni des mengalami penurunan yang signifikan, khususnya pelanggan yang berbelanja langsung datang dan membeli barang ke toko, sampai 50% penurunan penjualan yang terjadi pada toko peralatan ni des oleh karena itu toko ni des harus beradaptasi dengan kebiasaan masyarakat agar bisa meningkatkan penjualan

Dikembangkannya sistem penjualan secara online di toko ini diharapkan dapat membuat toko memperoleh keuntungan lebih besar, dengan menyajikan barang secara online yang bersifat website akan memberikan kemudahan kepada konsumen baru ataupun konsumen lama dalam bertransaksi barang peralatan rumah tanggan ni des ini, laporan barang berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengambil judul penelitian ini yaitu **“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PERALATAN RUMAH TANGGA NI DES BERBASIS WEB MENGGUNAKAN BAHASA PEMOGRAMAN PHP DAN DIDUKUNG DENGAN DATABASE MYSQL”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disebutkan maka rumusan masalah dari perancangan sistem informasi penjualan ini dapat peneliti rumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan sistem informasi penjualan peralatan rumah tangga ni des mampu melakukan proses transaksi secara online?
2. Bagaimana implementasi bahasa pemrograman PHP dan database MYSQL dapat membantu meningkatkan penjualan barang?
3. Bagaimana implementasi sistem informasi penjualan peralatan rumah tangga ni des dapat membantu pihak toko dalam mengolah data penjualan?

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian perancangan sistem informasi penjualan ini adalah:

1. Sistem ini dibangun dan dirancang meliputi proses pemesanan, pengiriman, serta transaksi pembayaran
2. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah bahasa pemrograman PHP dan didukung database MYSQL
3. Sistem informasi penjualan peralatan rumah tangga ini dibangun dengan berbasis web sehingga pihak toko bisa dengan mudah mengolah data penjualan dan data pelanggan

1.4 Hipotesa

Dari permasalahan telah penulisan kemukakan pada rumusan masalah di atas, dapat diambil dugaan sementara adalah:

1. Diharapkan dengan diterapkannya sistem informasi penjualan peralatan rumah tangga ini dapat melakukan proses transaksi secara online
2. Diharapkan dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MYSQL dapat meningkatkan penjualan barang
3. Diharapkan sistem informasi penjualan peralatan rumah tangga ini dapat membantu toko dalam mengolah data penjualan dan data pelanggan

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Merancang suatu program sistem informasi penjualan peralatan rumah tangga yang sesuai dengan permasalahan dihadapi toko ini des agar mempermudah proses transaksi yang bersifat online
2. Merancang sebuah sistem informasi penjualan peralatan rumah tangga dengan menerapkan bahasa pemrograman PHP didukung dengan database MYSQL memudahkan pihak toko dalam pengolahan data penjualan dan data pelanggan

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini sebagai berikut:

1. Manfaat penelitian bagi pihak toko:
 - a. Dengan adanya sistem informasi penjualan berbasis web ini diharapkan bisa membantu toko untuk meningkatkan profit
 - b. Dengan sistem informasi penjualan Memudahkan pihak toko dalam transaksi online

2. Manfaat bagi penulis:
 - a. Dapat menerapkan ilmu yang diperoleh dari kampus serta sebagai sarana menambah wawasan dan pengalaman dalam perancangan sistem informasi penjualan
 - b. Tugas akhir syarat mendapatkan gelar strata1

3. Bagi Pengembangan Ilmu:
 - a. Memperluas pengembangan wawasan dan ilmu pengetahuan dibidang teknologi pemrograman web khususnya Sistem Informasi penjualan Berbasis Website.
 - b. Bagi peneliti selanjutnya dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk dikembangkan lebih lanjut,serta refrensi terhadap penelitian yang sejenis namun dengan sudut pandang yang berbeda.

1.7 Tinjauan Umum Organisasi

1.7.1. Sejarah Perusahaan

Toko peralatan rumah tangga ini berdiri sejak 2006 berlokasi Jalan Tapak Tilas Sungai Bangek, Balai Gadang, Kec. Koto Tangah, Kota Padang, Sumatera Barat 25586. Kegiatan harian instansi ini adalah proses bisnis seperti jual beli, pemesanan barang, pelayanan menimbang karena instansi ini pun adalah sebuah toko yang menjual peralatan rumah tangga

1.7.2. Tujuan dan Fungsi

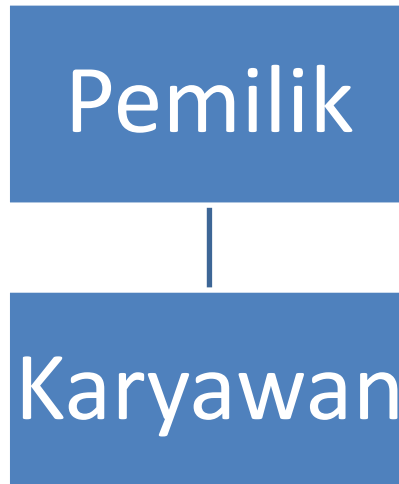
Tujuan dari instansi ini adalah merauk laba dengan menjual barang dagangannya, serta melakukan penjualan barang dagangan dengan baik dan dengan harga yang sangat bersaing, meluaskan pasar dan pelanggan untuk lebih luas lagi.

Fungsi menyediakan peralatan rumah tangga yang dapat membantu ibu rumah tangga dalam melakukan kegiatan sehari-hari.

Untuk mencapai kesejahteraan pemilik faktor produksi dan masyarakat. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Untuk menunjukkan eksistensi suatu perusahaan dalam jangka panjang. Untuk meningkatkan kemajuan dan pertumbuhan ekonomi masyarakat secara umum

1.7.3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada toko peralatan rumah tangga ini des ini sebagai berikut:



Gambar 1.1 Struktur Organisasi Toko peralatan rumah tangga ni des

Sumber: Toko peralatan rumah tangga ni des

1.7.4 Tugas dan Wewenang Struktur Organisasi

Berdasarkan gambar 1.1 dapat dijelaskan tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian :

a. Pemilik

1. Mensiasati rencana apa saja yang akan dapat dilakukan agar toko dikelola dapat berkembang.
2. Memberikan arahan pada karyawan yang akan dikerjakan
3. Sebagai pimpinan semua kepusan yang ada pada toko
4. Menyusun fungsi manajemen secara baik.
5. Mengelola keuangan dengan baik.

b. Karyawan

1. Menjalankan perintah dari pemilik toko
2. Membantu pemilik toko dalam menjalankan usaha
3. Melayani pelanggan yang datang

4. Memberi tahu pemilik keperluan berdasarkan yang dibutuhkan, sebagai pekerja pemindahan barang dan pembungkusan barang untuk pelanggan.