

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kemajuan teknologi menuntut pekerjaan manusia yang belum terkomputerisasi dapat dilakukan dengan teknologi. Agar menjadi lebih baik ditingkatkan lagi dengan menggunakan sistem yang modern. Sistem komputerisasi dapat membantu mempercepat menyelesaikan pekerjaan. Zaman sekarang masih banyak pekerjaan yang masih belum menggunakan sistem komputerisasi. Jika diperhatikan, sistem yang belum menggunakan komputerisasi masih kurang efektif dalam proses kerjanya.

Perkembangan dibidang teknologi penjualan khususnya teknologi penjualan berbasis web dapat mempermudah dan membantu berbagai bidang penjualan maupun transaksi yang terkait dengan kemudahan akses, jarak dan waktu. Sehingga turut mendorong berbagai industri maupun perorangan memanfaatkan teknologi penjualan untuk lebih efisien melakukan transaksi yang dapat dilakukan dari manapun dan kapanpun (Mustaghfirin & Saputro, 2022).

Sistem informasi penjualan merupakan sebuah informasi dengan menggunakan media elektronik. Dengan menggunakan sistem ini akan diharapkan pelanggan dapat mengetahui informasi produk terbaru yang dikeluarkan perusahaan dan sebagai sarana promosi terbaik sehingga pelayanan kepada pelanggan akan semakin meningkat (Siregar, 2022).

UKM Bu Mega merupakan salah satu bisnis yang bergerak di bidang makanan ringan yang menjual bawang goreng dan keripik kentang yang

berwilayah di Kota Bukittinggi, Sumatera Barat. Persaingan usaha kian meningkat, dikarenakan semakin banyaknya UKM lain yang bermunculan menjual produk yang serupa, dan ditambah dengan persaingan harga juga. Agar tetap bertahan dan tidak kalah saing di tengah banyaknya pelaku usaha serupa, UKM Bu Mega menghadirkan keunggulan tersendiri pada produknya. Pada produk keripik kentang, UKM Bu Mega menggunakan kentang pilihan yang diproses secara tepat guna untuk menjaga cita rasanya. Sementara itu, pada produk bawang goreng sama sekali tidak memakai campuran bahan lain seperti tepung atau campuran lainnya. Produk ini murni terbuat dari bawang asli. Komitmen terhadap kualitas inilah yang menjadi pembeda utama dan menjadikan produk UKM Bu Mega lebih unggul serta dipercaya oleh pelanggan.

UKM Bu Mega saat ini belum menggunakan komputerisasi dalam penjualannya. UKM Bu Mega masih menggunakan sistem manual yaitu dengan datang ke tempat UKM dan memesan produk secara langsung. Dan dalam pelayanan transaksi, UKM Bu Mega masih menggunakan transaksi cash, sesekali transfer jika pembayarannya banyak. Juga riwayat dari transaksi tersebut ditulis manual tangan. Sehingga belum ada database yang menampung data penjualan dari UKM Bu Mega. Hal ini menyebabkan proses penjualan UKM Bu Mega menjadi lambat dan kurang efisien.

Dalam pembuatan laporan ini mengambil inisiatif untuk membuat website penjualan online. Keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan transaksi online adalah selain meningkatkan pendapatan dengan menggunakan penjualan online yang biayanya lebih murah, juga mempermudah UKM dalam

memproses jual beli produknya dan memudahkan pelanggan dalam bertransaksi.

Untuk mengatasi permasalahan yang ada, UKM Bu Mega memerlukan suatu sistem yang dapat menjalankan usahanya dan meningkatkan kualitas layanan serta keuntungan dalam sistem informasi penjualan berbasis web. Dengan penjelasan diatas, maka judul penelitian yang diusulkan yakni **“SISTEM INFORMASI PENJUALAN BAWANG GORENG DAN KERIPIK KENTANG USAHA KECIL MENENGAH (UKM) BU MEGA KOTA BUKITTINGGI DENGAN MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, dapat merumuskan beberapa rumusan masalah diantaranya:

1. Bagaimana dampak dari rancang bangun sistem informasi penjualan berbasis web dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan MySQL ini dapat membantu UKM Bu Mega dalam mengelola data transaksi penjualan secara efektif dan efisien?
2. Bagaimana sistem informasi penjualan bawang goreng dan keripik kentang berbasis web pada UKM Bu Mega dapat melindungi keamanan data dan privasi pelanggan?
3. Apa manfaat yang diperoleh pelanggan dengan diterapkannya sistem informasi penjualan berbasis web pada UKM Bu Mega?

### **1.3 Hipotesa**

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka hipotesa yang didapatkan sebagai berikut:

1. Sistem informasi penjualan berbasis web yang dirancang dengan PHP dan MySQL dapat membantu UKM Bu Mega dalam mengelola data transaksi penjualan secara lebih terstruktur, efisien, dan cepat dibandingkan dengan metode manual.
2. Sistem informasi penjualan berbasis web pada UKM Bu Mega dapat menjaga privasi pelanggan dengan menerapkan sistem login dan pembatasan akses yang hanya dapat diakses oleh pengguna yang berwenang.
3. Penerapan sistem informasi penjualan berbasis web memberikan manfaat kepada pelanggan berupa kemudahan akses, kejelasan informasi produk, kecepatan transaksi, dan kemudahan dalam melakukan pemesanan tanpa harus datang langsung.

### **1.4 Batasan Masalah**

Agar tidak terjadi penyimpangan dalam laporan penelitian ini, maka diterapkan batasan-batasan terhadap sistem yang akan diteliti. Adapun batasan masalah pada penelitian ini diantaranya:

1. Jangkauan wilayah pengiriman pada sistem saat ini masih terbatas hanya di wilayah Sumatera Barat yang umum dijangkau. Sistem belum mencakup ke seluruh wilayah indonesia.
2. Perhitungan dan penentuan ongkos kirim masih diinputkan secara manual oleh admin. Sistem belum terintegrasi dengan layanan API resmi

ekspedisi.

3. Metode pembayaran masih menggunakan transfer manual. Sistem belum ada integrasi dengan payment gateway atau metode pembayaran otomatis seperti QRIS, e-wallet, virtual account, ataupun kartu kredit.

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengembangkan sistem informasi penjualan yang mampu meningkatkan efisiensi operasional dan layanan pada UKM Bu Mega. Adapun tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Membantu UKM Bu Mega dalam mengelola data transaksi penjualan secara lebih efektif dan efisien.
2. Menghasilkan sistem informasi penjualan yang mampu melindungi keamanan data dan privasi pelanggan melalui penerapan autentikasi.
3. Memberikan kemudahan akses layanan penjualan kepada pelanggan UKM Bu Mega, sehingga meningkatkan kualitas pelayanan, dan kepuasan pelanggan terhadap proses pemesanan dan transaksi.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi siapapun. Adapun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Sistem ini membantu dalam mencatat, menyimpan, dan mengelola data transaksi secara terkomputerisasi sehingga meminimalisir kesalahan pencatatan manual.
2. Memberikan kemudahan pelanggan dalam melihat produk, memilih pembelian, melakukan pemesanan, tanpa harus datang ke tempatnya.

3. Menjadi sarana untuk mengasah kemampuan dalam membangun sistem informasi berbasis web.

### **1.7 Tinjauan Umum Perusahaann**

Usaha kecil menengah Bu Mega merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam bidang penjualan bawang goreng dan keripik kentang. Usaha ini didirikan oleh Mega Rahma Fitri pada tahun 2018 di kota Bukittinggi. Bawang goreng dan keripik kentang dipilih sebagai produk yang di produksi oleh UKM Bu Mega karena di Sumatera Barat bahan bakunya melimpah dan mudah dicari dengan kualitas yang baik.

Awal mula pemasaran produk pada UKM Bu Mega bermulai dari keluarga terdekat dan teman-teman. Produksi UKM Bu Mega sempat mengalami kegagalan dan hasil yang tidak layak dijual, hingga pada akhirnya Bu Mega menemukan jenis bawang merah yang tepat sehingga mendapatkan hasil produksi yang layak dijual. Bawang goreng yang diproduksi oleh UKM Bu Mega adalah bawang goreng original tanpa campuran apapun.

Segmen pasar UKM Bu Mega adalah pada kalangan menengah keatas dengan dasar kualitas yang premium dan harga yang relatif mahal dibandingkan dengan bawang goreng yang banyak beredar di pasar-pasar tradisional.

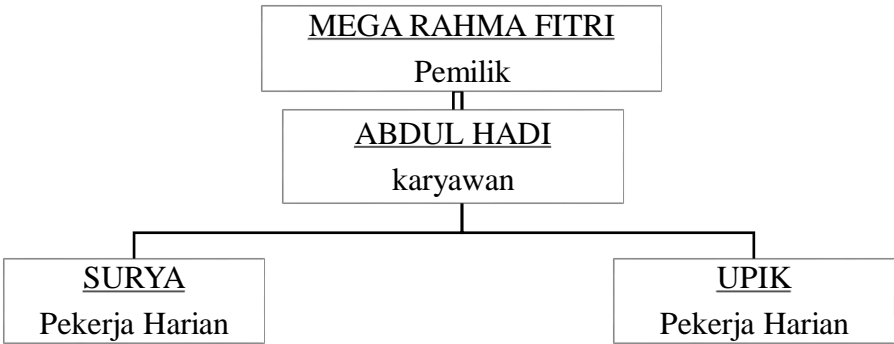
Pada November 2019, UKM Bu Mega mengikuti penyuluhan keamanan pangan dari dinas kesehatan pemerintahan kota Bukittinggi dan mendapatkan sertifikat produksi pangan dan industri rumah tangga. Dengan begitu UKM Bu Mega berkembang dengan baik dan mendapatkan kepercayaan dari konsumen. Proses produksi UKM Bu Mega juga mengalami kemajuan secara bertahap dengan bertambahnya sarana dan prasarana pendukung usaha yang membantu

proses produksi. Pada tahun 2022 UKM Bu Mega mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia.

**1.7.1 Struktur Organisasi**

Struktur organisasi adalah suatu susunan komponen-komponen atau unit-unit kerja dalam sebuah organisasi. Struktur organisasi menunjukkan bahwa adanya pembagian kerja dan bagaimana fungsi atau kegiatan-kegiatan berbeda yang dikoordinasikan. Dan selain itu struktur organisasi juga menunjukkan mengenai spesialisasi-spesialisasi dari pekerjaan, saluran perintah maupun penyampaian laporan (ZAHRO, 2024).

UKM Bu Mega adalah sebuah usaha yang bergerak dalam penjualan bawang goreng dan keripik kentang, didirikan oleh Mega Rahma Fitri pada tahun 2018 di Kota Bukittinggi, Sumatera Barat. Usaha ini memanfaatkan bahan baku lokal yang melimpah di daerah tersebut, sehingga memungkinkan produksi dengan kualitas yang baik dan harga yang lebih bersaing. Adapun struktur pada UKM Bu Mega adalah sebagai berikut:



**Gambar 1. 1Struktur UKM Bu Mega**

*Sumber:* UKM Bu Mega

### **1.7.2 Deskripsi Tugas**

Berdasarkan struktur organisasi yang ada pada UKM Bu Mega, maka akan dijelaskan masing-masing tugas dan tanggung jawab dari unsur-unsur organisasi tersebut:

1. Pemilik
  - a. Menyediakan bahan baku dan alat perlengkapan.
  - b. Memasarkan dan promosi produksi.
  - c. Membantu pelaksanaan proses produksi.
2. Karyawan
  - a. Melaksanakan proses produksi.
  - b. Membuat laporan produksi.
  - c. Melakukan promosi produk.
3. Pekerja Harian
  - a. Melaksanakan proses produksi saat dibutuhkan.
  - b. Membantu dalam pengemasan produk.

### **1.7.3 Visi dan Misi Organisasi**

Penjabaran dari visi dan misi UKM Bu Mega sebagai berikut:

1. Visi: Menjadi UKM yang mewujudkan dan mencapai peningkatan ekonomi masyarakat dengan dukungan dunia usaha yang mandiri, inovatif dan berdaya saing.
2. Misi
  - a. Meningkatkan kemampuan dalam kewirausahaan
  - b. Meningkatkan kualitas dan kuantitas usaha.
  - c. Meningkatkan sarana dan prasarana pendukung usaha.



d. Pembinaan dan pengembangan kemampuan pekerja, sarana perdagangan dan sistem distribusi produk.