

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis saat ini di Indonesia mengalami peningkatan perekonomian sangat signifikan khususnya dalam perkembangan bisnis di industri kuliner. Perubahan ini disebabkan oleh adanya perkembangan ide manusia yang semakin inovatif dalam menciptakan makanan dan minuman baru. Persaingan yang semakin ketat dan kompetitif ini membuat pelaku pasar lebih berpacu dan terus bersaing untuk dapat bertahan di dunia bisnis.

Kocok Indonesia merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang minuman. Kocok Indonesia atau yang disingkat (KI) merupakan sebuah merek yang menawarkan segala produk minuman dengan memposisikan sebagai merek yang menjual minuman dengan harga terjangkau dan memfokuskan pasar kelas menengah kebawah dengan target pasar pelajar/mahasiswa dan juga bisa dinikmati masyarakat umum mulai dari usia 15-35 tahun. KI merupakan salah satu minuman merek lokal di Sumatera Barat yang sudah jalan selama 4 tahun. KI berkonsepkan *made by order and take away* dengan menyediakan berbagai macam variasi minuman yang memiliki cita rasa yang khas.

Seiring dengan meningkatnya penjualan dan jumlah pesanan di Kocok Indonesia, dibutuhkan sebuah sistem yang dapat mendukung proses bisnis yang berjalan. Saat ini, Kocok Indonesia masih menggunakan metode manual dalam menjalankan operasional bisnis, yang seringkali menimbulkan masalah bagi pemiliknya. Data penjualan yang tidak akurat dan perhitungan yang kurang efisien

dapat menyebabkan kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penjualan. Seiring waktu, pengelolaan secara manual ini akan semakin sulit untuk diterapkan.

Penggunaan teknologi informasi, khususnya sistem informasi berbasis *web*, dapat menjadi solusi yang efektif untuk mengatasi berbagai masalah tersebut. Sistem informasi berbasis *web* memungkinkan pelaku usaha untuk mengelola penjualan, memantau stok, dan menyusun laporan secara otomatis dan terintegrasi. Selain itu, sistem ini dapat diakses dari mana saja dan kapan saja, selama terhubung dengan internet, sehingga pemilik usaha dapat memantau perkembangan bisnis secara *real-time*. Penggunaan teknologi berbasis *web* ini juga membantu meningkatkan transparansi dan akurasi dalam pengelolaan data penjualan.

Berikut ini penelitian terdahulu yang berhubungan dengan skripsi ini antara lain, penelitian yang dilakukan oleh Dicky Prasetyo Endrianto, Sumarno, pada tahun 2024 yang berjudul “Sistem Informasi Penjualan Paket Data Berbasis Website pada UMKM Rambo Data” menyatakan bahwa dengan menggunakan metode coba-coba untuk pengembangan dan evaluasi situs web melalui metrik penjualan, studi ini menemukan bahwa sistem penjualan baru secara signifikan meningkatkan penjualan Rambo Data. Ini mengonfirmasi bahwa platform penjualan online yang dioptimalkan dapat secara efektif mengatasi keterbatasan pemasaran dan menarik lebih banyak pelanggan, menunjukkan bahwa alat digital sangat penting dalam meningkatkan efisiensi pemasaran untuk usaha kecil dan menengah.

Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Angga Wahyu Surya Putra, Suprianto, pada tahun 2024 yang berjudul “Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web untuk Toko Ritel” menyatakan bahwa penelitian ini menyelidiki pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web yang bertujuan untuk

mengatasi ketidaksesuaian tersebut dalam operasi ritel. Secara tradisional, manajemen data ritel melibatkan proses manual yang rentan terhadap kesalahan, mulai dari pengumpulan data inventaris hingga pencatatan dan pelaporan transaksi. Dengan mendigitalkan proses-proses ini, sistem yang diusulkan memanfaatkan platform PhpMyadmin untuk meningkatkan akurasi dan efisiensi. Implementasi di sebuah toko ritel umum memudahkan penyederhanaan operasi penjualan umum, menunjukkan penurunan yang signifikan dalam kesalahan pengumpulan dan pencatatan data. Studi ini menekankan potensi sistem digital untuk meningkatkan integritas data dalam manajemen ritel, sehingga menyarankan implikasi yang lebih luas untuk meningkatkan standar operasional dalam praktik ritel global.

Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Dafid Putra Hulu, Fetty Ade Putri, pada tahun 2023 yang berjudul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Alat-Alat Komputer Berbasis Web” menyatakan bahwa sistem dibangun dengan berbasis web agar dapat mempermudah perusahaan dalam menghasilkan isu maupun laporan penjualan. Hasil yang didapat adalah sistem informasi penjualan alat-alat komputer ini dapat menghasilkan informasi yang efektif dan efisien serta memudahkan pihak perusahaan dalam melakukan penjualan.

Melalui penelitian ini, dilakukan analisis dan perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web* yang ditujukan untuk usaha minuman kiosk Indonesia. Dengan adanya sistem ini, diharapkan dapat memberikan solusi bagi pelaku usaha dalam mengelola penjualan secara lebih efisien, meminimalkan kesalahan pencatatan, serta mempermudah penyusunan laporan keuangan dan monitoring stok. Pada akhirnya, penerapan sistem informasi penjualan ini diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha minuman Kiosk Indonesia di

tengah kompetisi bisnis yang semakin ketat. Maka dari latar belakang tersebut penulis mengangkat judul **“ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS *WEB* PADA USAHA MINUMAN KOCOK INDONESIA MENGGUNAKAN BAHASA PEMOGRAMAN PHP DAN *DATABASE* MYSQL”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka ada beberapa perumusan masalah yang dapat diambil oleh penulis. Adapun perumusan masalah dari masalah ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem penjualan berbasis *web* dapat mengatasi permasalahan yang muncul dari proses penjualan manual pada usaha Minuman Kocok Indonesia?
2. Bagaimana penerapan sistem informasi ini dapat mempengaruhi pengambilan keputusan dan perkembangan bisnis pada usaha Minuman Kocok Indonesia?
3. Apakah sistem informasi penjualan berbasis *web* dapat memberikan kemudahan dalam penyajian laporan penjualan yang akurat dan real-time bagi pemilik usaha?

1.3 Hipotesa

Hipotesa adalah pemecahan masalah yang bersifat sementara dimana akan dibuktikan melalui hasil penelitian yang akan dilakukan. Adapun hipotesa dari masalah ini sebagai berikut:

1. Diharapkan sistem penjualan berbasis *web* yang dirancang dengan PHP dan MySQL akan mampu mengatasi kendala pada proses penjualan manual dan meningkatkan efisiensi operasional pada usaha Minuman Kocok Indonesia.
2. Analisa dan perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web* akan memudahkan pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang lebih tepat dan strategis, serta mendukung pertumbuhan bisnis.
3. Diharapkan sistem informasi penjualan berbasis *web* akan memberikan laporan penjualan yang lebih akurat dan *real-time*, sehingga mempermudah pengambilan keputusan oleh pemilik usaha.

1.4 Batasan Masalah

Agar permasalahan yang dihadapi tidak terlalu luas maka perlu ditentukan batasan-batasan masalah terhadap sistem yang dibahas. Adapun batasan dari masalah ini adalah sebagai berikut :

1. Sistem informasi yang dirancang hanya mencakup proses penjualan, pengelolaan stok, dan penyajian laporan pada usaha minuman Kocok Indonesia.
2. Akses pengguna sistem dibatasi untuk pemilik usaha, karyawan yang melakukan transaksi penjualan, dan pengelola stok. Tidak akan ada akses untuk pelanggan atau pihak eksternal lainnya.
3. Bahasa pemrograman yang digunakan dalam perancangan sistem adalah PHP, dengan *database* MySQL.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah dirumuskan di atas, maka ada beberapa tujuan penelitian yang dapat dirumuskan oleh penulis. Adapun tujuan dari masalah ini adalah sebagai berikut :

1. Merancang sistem informasi penjualan Kocok Indonesia berbasis web dan membangun sistem informasi penjualan pada Kocok Indonesia berbasis web.
2. Meningkatkan akurasi data penjualan dan meminimalkan kesalahan pencatatan yang sering terjadi pada sistem manual, sehingga dapat mendukung pemilik usaha dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat.
3. Menyediakan laporan penjualan yang akurat dan up-to-date yang dapat diakses dengan mudah oleh pemilik usaha kapan saja, guna mempermudah analisis dan pemantauan performa bisnis secara keseluruhan.

1.6 Manfaat Penelitian

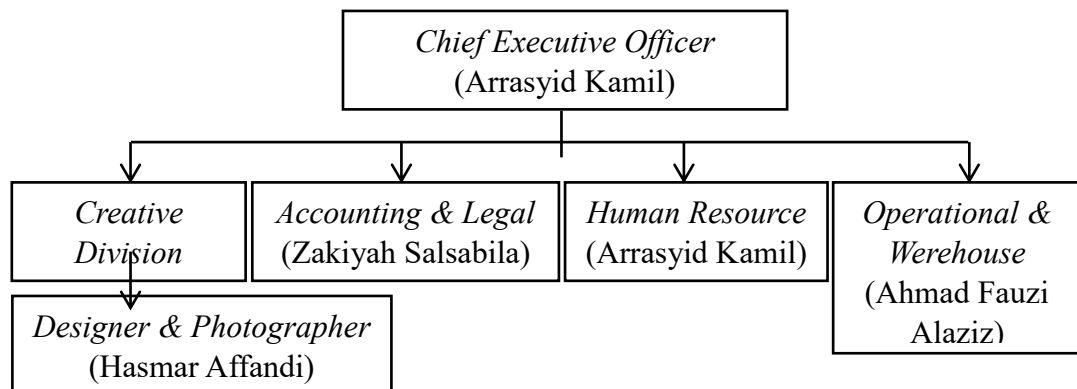
Berdasarkan masalah yang telah dirumuskan di atas, maka ada beberapa tujuan penelitian yang dapat dirumuskan oleh penulis. Adapun manfaat yang dapat diambil dalam penelitian ini yaitu:

1. Manfaat bagi penulis
 - a. Menambah wawasan tentang dan pengetahuan tentang sistem informasi penjualan.
 - b. Dapat menerapkan ilmu selama di perkuliahan.
2. Manfaat bagi Kocok Indonesia
 - a. Membantu Kocok Indonesia dalam sistem informasi penjualan.

- b. Dapat menyediakan *output* transaksi penjualan yang cepat, tepat dan akurat.

1.7 Struktur Organisasi

Dalam suatu perusahaan struktur organisasi sangat penting yang merupakan kerangka yang mengatur bagaimana tugas, tanggung jawab, dan wewenang dibagi di antara anggota perusahaan. Terdapat berbagai jenis struktur organisasi, termasuk struktur fungsional, struktur matriks, struktur divisi, dan lain sebagainya. Pemilihan struktur organisasi yang tepat tergantung pada ukuran perusahaan, industri, tujuan, dan budaya perusahaan. Struktur organisasi perlu fleksibel agar dapat beradaptasi dengan perubahan dalam lingkungan bisnis. Terkadang, perusahaan perlu mengubah atau menyesuaikan struktur organisasinya sesuai dengan perubahan dalam strategi atau kebutuhan bisnis. Adapun kerangka struktur organisasi pada Kocok Indonesia dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Gambar 1. 1 Struktur Organisasi

Sumber: Kocok Indonesia

Tugas dan wewenang:

1. *CEO*

- a. Merumuskan visi dan misi yang relevan dengan industri minuman, seperti inovasi produk, keberlanjutan, atau perluasan pasar.
- b. Mengembangkan strategi untuk mengembangkan merek, meningkatkan produksi, dan memperluas jangkauan pasar.
- c. Memastikan anggaran perusahaan digunakan secara efisien, termasuk untuk produksi, pemasaran, dan ekspansi.

2. *Creative Division*

- a. Merancang logo, kemasan, dan elemen visual lain yang mencerminkan kepribadian dan nilai merek.
- b. Menghasilkan konten menarik untuk kampanye pemasaran, seperti foto, video, desain grafis, atau iklan digital.
- c. Merancang kemasan produk yang menarik, informatif, dan sesuai dengan target pasar.

3. *Accounting & Legal*

a. *Accounting*

- 1) Pengelolaan Keuangan
- 2) Pengendalian Anggaran
- 3) Pengelolaan Pajak

b. *Legal*

- 1) Kepatuhan Hukum
- 2) Dokumen-dokumen
- 3) Pengurusan Hak Kekayaan Intelektual

4. *Human Resource*

- a. Perekrutan & Seleksi Karyawan
- b. Pelatihan & Pengembangan
- c. Manajemen Kinerja

5. *Operational & Warehouse*

a. *Operational*

- 1) Pengawasan Proses Produksi
- 2) Pengelolaan Tim Produksi
- 3) Pengelolaan Distribusi

b. *Warehouse*

- 1) Pengelolaan Stok Bahan Baku
- 2) Pengelolaan Stok Bahan Jadi
- 3) Pemeliharaan Gudang

6. *Designer & Photographer*

a. *Designer*

- 1) Merancang Identitas Visual
- 2) Mendesain Kemasan Produk
- 3) Mendukung Kampanye Promosi

b. *Photographer*

- 1) Pemotretan Produk
- 2) Pemotretan Konsep Branding
- 3) Pengeditan Foto