

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Memberanikan diri membangun suatu bisnis tentu perlu adanya suatu tekad dalam diri seseorang. Dimana dari berbagai aspek perlu untuk diperhatikan agar bisnis tersebut dapat tumbuh dan berkembang secara naik jika dipantau melalui grafik (lebih mudahnya). Tentu untuk bisa tumbuh dan berkembangpun perlu adanya kekonsistenan dalam menjalankan bisnis tersebut. Suatu bisnis akan selalu melekat akan dua hal yaitu pembeli dan penjual. Tingkat kepuasan pembeli minimal dapat diukur dari apa yang dia dapatkan ketika melakukan transaksi pembelian. Adanya transaksi pembelian tidak akan bisa berjalan jika tidak ada transaksi penjualan. Cukup banyak fenomena yang terjadi dalam dunia bisnis, dimana bisnis tersebut tidak dapat berjalan lancar karena mereka belum cukup kuat dalam memahami penjualan (Latifah, 2020).

Penjualan adalah suatu sistem yang saling berkesinambungan dengan sumber daya di dalam suatu organisasi, prosedur, data maupun sarana pendukung untuk menjalankan sistem penjualan (Anggraini et al., 2020). Suatu penjualan dalam praktiknya dapat berjalan dengan baik ataupun tidak. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penjualan adalah seperti kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar atau keadaan sekitar tempat penjualan, modal dari penjual, tidak stabilnya manajemen sebuah perusahaan, sistem penjualan masih manual, dan tidak ada pelaporan atau pencatatan transaksi yang rapi dan baik. Faktor-faktor ini dapat digunakan untuk dilakukan evaluasi terhadap penjualan bulanan atau tahunan.

Sistem informasi penjualan merupakan sebuah sistem pengelolaan transaksi dan data penjualan, yang dilakukan menggunakan teknologi informasi untuk mengolah operasi data ataupun manajemen data penjualan (Luckyardi, et al., 2021). Data penjualan didefinisikan sebagai sekumpulan data informasi penjualan seperti daftar barang, laporan dan jurnal penjualan, laporan keluar masuk barang, dan laporan laba rugi. Dengan data informasi penjualan tersebut sistem informasi untuk pengelolaan penjualan sangat diperlukan, karena dapat membantu kinerja manusia dalam mempermudah pengelolaan sebuah penjualan.

Penelitian ini mengambil studi kasus di Toko Bangunan (TB) Hidayah yang beralamat di jalan raya Jaken – Batangan KM. 1, Jaken, Pati. TB. Hidayah merupakan sebuah toko yang menyediakan berbagai kebutuhan bangunan seperti semen, paralon, cat, kusen, pintu, batako, paving blok, pasir, alat kelistrikan dan sebagainya. TB. Hidayah berdiri sejak tahun 2006 dan terus berkembang hingga memiliki pasar yang luas di wilayah Kecamatan Jaken, Kabupaten Pati. Disaat TB. Hidayah memiliki pasar yang cukup luas, sangat disayangkan sekali dimana setelah melakukan observasi, TB. Hidayah masih menggunakan sistem transaksi penjualan secara konvensional. Adanya sistem transaksi yang masih konvensional menandakan bahwasanya perlu untuk diadakannya pengembangan dalam sistem informasi tersebut yang sudah berjalan sebelumnya.

Dalam pengembangan sistem informasi sendiri dalam suatu perusahaan harus melalui tahap analisa yang begitu kuat dan matang untuk mendapatkan dan memberikan solusi dengan maksimal. Dalam penelitian ini sudah dipaparkan bahwasannya TB. Hidayah merupakan salah satu toko bangunan yang sudah memiliki nama besar diasanya, namun untuk sistem transaksinya masih konvensional. Untuk memperdalam akan analisis tersebut, peneliti telah melakukan penelitian secara langsung dimana antara lain tujuannya adalah untuk melakukan survei sekaligus observasi terhadap TB.Hidayah.

Semasa dalam penelitian, peneliti menemukan apa saja yang menjadikan TB. Hidayah masih memiliki sistem transaksi konvensional. Hal tersebut dapat dilihat dari pencatatan stok barang yang masih dilakukan secara manual atau masih dilakukan secara tertulis di buku persediaan barang yang sudah disiapkan. Ketika melakukan observasi, peneliti melihat bahwasannya setiap pembeli ingin membeli barang yang diinginkan, ada *moment* dimana karyawan TB. Hidayah membuka buku persediaan untuk memeriksa ketersediaan barang yang diinginkan pembeli sekaligus untuk memeriksa harga jual barang tersebut. Selain itu saat terjadi jual beli, sistem pembayaran masih dilakukan secara manual, dimana karyawan harus merekap transaksi yang pembelian barang secara manual yang dilakukan dengan pencatatan barang beli di buku yang sudah disediakan. Adanya pencatatan pembelian barang yang masih manual akan banyak memberikan dampak buruk bagi

pemiliki bisnis/usaha. Beberapa kendala yang akan dihadapi disaat sistem pencatatan pembelian barang masih dilakukan secara manual(konvensional), antara lain yaitu adanya keramaian dalam toko karena para pembeli antri menunggu untuk melakukan pembelian barang, dengan lamanya waktu menunggu dan berdesak-desakan dengan banyak orang akan menimbulkan rasa tidak nyaman tersendiri jika membeli barang di TB. Hidayah.

Berdasarkan hasil penelitian ternyata untuk pencatatan untuk laporan harian masih dilakukan secara manual juga, hal tersebut dilakukan dengan melihat dari buku rekapan persediaan barang dan pembelian barang yang digunakan. Tentu akan menjadi fatal bila buku pencatatan persediaan barang dan pembelian barang tersebut hilang. Tentu dengan banyaknya hal-hal yang masih dilakukan secara manual atau konvensional TB. Hidayah menjadi usaha yang tidak akan bisa bersaing ditengah modernnya zaman ini, karena apa-apa yang dilakukan dalam sistem penjualannya masih berjalan secara tidak efisien dan tidak efektif.

Adanya beberapa permasalahan diatas perlu adanya solusi yang harus diberikan bagi TB. Hidayah yaitu antara lain melakukan sebuah inovasi dan strategi marketing yang menarik. Hal tersebut digunakan untuk menstabilkan penjualan dan dapat menarik pelanggan tetap. Selain itu, penjual juga dapat melakukan penataan internal usaha dengan melakukan modernisasi sistem penjualan seperti menyediakan sistem *Point of Sales*. *Point of Sales* (POS) adalah salah satu sistem yang dapat membantu proses transaksi penjualan. *Point of Sales* (POS) terdiri dari hardware & software, yang mana kedua bagian ini digunakan untuk setiap proses transaksi yang berlangsung (Jelantik, Permana, & Estiyanti, 2021).

Dalam pengembangan sebuah perangkat lunak terdapat tahapan dan metode, sistem yang akan dikembangkan dalam penelitian ini menggunakan metode *prototyping*. Metode *Prototyping* merupakan salah satu metode dalam pengembangan perangkat lunak yang memiliki alur dalam pengembangan sistem yaitu *communication*, *quick plan*, *modeling quick design*, *construction of prototype* dan *deployment delivery & feedback* (Pressman & Maxim, 2015). Peneliti menggunakan metode *prototyping* karena memiliki keunggulan yaitu tidak memerlukan waktu yang lama dalam pembuatan perangkat lunak, proses

pembuatan perangkat lunak akan terus selalu berjalan karena adanya tahapan komunikasi antara peneliti dengan pemilik TB. Hidayah.

Berdasarkan paparan di atas, TB. Hidayah membutuhkan sistem yang dapat mengoptimalkan pelayanan terhadap pelanggan, maka peneliti mengembangkan sistem informasi *point of sales* berbasis web yang dapat menangani sistem transaksi penjualan, manajemen stok dan pelaporan penjualan pada TB. Hidayah menggunakan metode *prototyping*.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas dapat dirumuskan dua buah masalah yang ada pada TB. Hidayah, Kecamatan Jaken, Kabupaten Pati sebagai berikut:

1. Pencatatan persediaan barang dan penjualan barang masih dilakukan secara konvensional.
2. Tidak ada sistem pelaporan yang bisa dimanfaatkan untuk menganalisa transaksi.

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, batasan masalah didalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Sistem hanya dapat digunakan oleh owner dan kasir sebagai pekerja TB. Hidayah.
2. Framework yang digunakan dalam pengembangan sistem adalah Laravel.
3. Fitur yang dikembangkan hanya persediaan barang, penjualan barang, laporan transaksi jual beli dan cetak data transaksi penjualan.

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas, tujuan dilakukan penelitian ini adalah membuat sistem informasi *Point of Sales* berbasis website yang memiliki kemampuan untuk:

1. Memudahkan pencatatan dengan website yang dilengkapi dengan fitur persediaan barang dan penjualan barang.

2. Memudahkan dalam membuat sistem laporan dengan fitur laporan yang tersedia di website guna memudahkan analisa transaksi yang terjadi di TB. Hidayah.

1.5. Manfaat Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas, manfaat dilakukan penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Membantu owner dalam menganalisa transaksi berdasarkan laporan penjualan yang dihasilkan.
2. Memudahkan proses transaksi penjualan dan manajemen stok pada TB. Hidayah.