

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dengan berkembangnya teknologi dan persaingan dalam dunia bisnis, mendorong para pelaku bisnis dan usaha untuk dapat beradaptasi dan mengikuti perubahan. Salah satu perkembangan teknologi yang semakin maju adalah perkembangan internet diberbagai belahan dunia. Dengan menggunakan internet, perusahaan dapat dengan mudah melakukan transaksi penjualan atau melakukan bisnisnya dengan mudah. Dalam hal ini, menyatakan bahwa semua transaksi bisnis dapat dilakukan tanpa perlu melakukan transaksi yang melibatkan kontak fisik secara langsung atau tanpa harus bertatap muka.

Penggunaan teknologi internet diharapkan dapat memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif tersebut. Karena penggunaan teknologi internet saat ini sangat cepat dan berpengaruh dalam persaingan bisnis yang kian hari terasa ketat dan keras. Salah satu jenis implementasi teknologi dalam hal meningkatkan persaingan bisnis adalah dengan menggunakan sistem penjualan untuk memasarkan berbagai macam produk dan jasa, baik dalam bentuk fisik maupun digital.

“Perkembangan dan pertumbuhan teknologi informasi yang sangat pesat memberikan dampak positif bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang industri, penjualan dan jasa. Keberadaan teknologi informasi juga semakin mempengaruhi kehidupan manusia dalam kebutuhannya. Salah satunya ialah penggunaan teknologi media sosial yang mengalami peningkatan yang sangat signifikan, dimana Indonesia menduduki peringkat keempat di dunia dengan pertumbuhan pengguna internet. Meningkatnya pengguna internet memberikan kontribusi bagi pertumbuhan teknologi media sosial dalam pencarian informasi, mereka akan mencari melalui jalur online lainnya, misalnya katalog, *website*, atau melalui

mesin pencari. Proses pencarian informasi adalah komponen signifikan dari perilaku pembelian konsumen secara *online*.”(Rachman & Syarifudin, 2017)

Sistem penjualan adalah bagian yang penting dalam pengoperasian suatu perusahaan, baik perusahaan manufaktur maupun perusahaan dagang. Pembuatan atau pengaturan sistem penjualan berpengaruh pada tingkat penerimaan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus benar-benar mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan dengan menerapkan suatu sistem yang memadai, sehingga target penjualan tercapai.

Penjualan pakaian secara online merupakan salah satu perdagangan yang sangat populer pada saat ini, selalu ada pelanggan yang menanyakan perihal *website* untuk melihat pakaian ataupun membelinya sesuai keinginan mereka dengan mengikuti perkembangan tren pakaian yang begitu berkembang dengan cepat seperti yang terjadi di Toko Stand For Woman. Selain itu masa pandemi *covid-19* menyebabkan aktifitas masyarakat untuk berbelanja secara offline semakin berkurang, sehingga menyebabkan penurunan pengunjung yang datang ke Toko Stand For Woman.

Toko Stand For Woman merupakan sebuah toko yang melayani penjualan pakaian wanita secara eceran dan partai besar (*grosir*) kepada *reseller*. Bentuk pelayanan kepada pelanggan saat ini dilakukan secara *offline* dengan cara datang ke toko atau melalui *whatsapp* untuk mendapatkan informasi produk dan melakukan pemesanan produk. Pelayanan secara *offline* atau *whatsapp* terbatas secara informasi, sehingga pelanggan harus bertanya seperti harga, model dan stok yang tersedia. Hal ini menyebabkan staff penjualan harus cek data yang tercatat di buku catatan. Pencatatan di buku catatan juga beresiko terjadinya kelalaian staff yang tidak mencatat perubahan nilai stok, sehingga nilai stok pada buku catatan tidak sesuai dengan jumlah barang secara fisik.

Sementara itu, untuk meningkatkan pelayanan dan kepercayaan pelanggan kepada Stand For Woman memerlukan media khusus untuk mempromosikan produk-produknya, proses pemesanan menjadi lebih singkat dan transaksi dapat direkap secara otomatis dan efisien, pelanggan juga dapat langsung melakukan

pemesanan tanpa harus bertanya terlebih dahulu dan datang langsung ke toko. Berdasarkan pada permasalahan-permasalahan yang telah dipaparkan, maka diperlukan sebuah *Website* berbasis toko *online* yang tentunya akan menambah penjualan dan nilai kepercayaan pelanggan tentang toko Stand For Woman.

Dalam hal ini peneliti memilih salah satu metode yaitu *Metode Agile Development* dengan Jenis pengembangan yang digunakan adalah *Extreme Programming (XP)* karena merupakan sebuah pengembangan perangkat lunak yang cepat dan sesuai dengan kebutuhan studi kasus. Sedangkan untuk analisa kebutuhan sistem menggunakan metode *Performance Information Economics Control Efficiency Service (PIECES)*. Metode *PIECES* digunakan untuk mengetahui kebutuhan fungsional sistem.

Berdasarkan permasalahan tersebut penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian mengenai perancangan sistem informasi penjualan berbasis *website* sebagai solusi dari masalah tersebut dan diharapkan dapat mengatasi masalah di atas dengan mengambil judul **“Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pakaian Berbasis Website Menggunakan Metode Agile pada Toko Stand For Woman”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang muncul antara lain:

1. Bagaimana merancang bangun sistem penjualan online di Toko Stand For Woman sehingga menjadi media promosi dan pelayanan penjualan kepada pelanggan di masa pandemi ?
2. Bagaimana merancang bangun sistem yang dapat membantu pemilik melakukan monitoring stok dan mendapatkan laporan penjualan secara *real time*?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Merancang bangun sistem penjualan online di Toko Stand For Woman sehingga menjadi media promosi dan pelayanan penjualan kepada pelanggan di masa pandemi.
2. Merancang bangun sistem yang dapat membantu pemilik melakukan monitoring stok dan mendapatkan laporan penjualan secara *real time*.

1.4 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat adalah hal-hal yang terjadi apabila tercapainya tujuan serta bermanfaat bagi pihak lain yang dapat diperoleh pada penelitian ini :

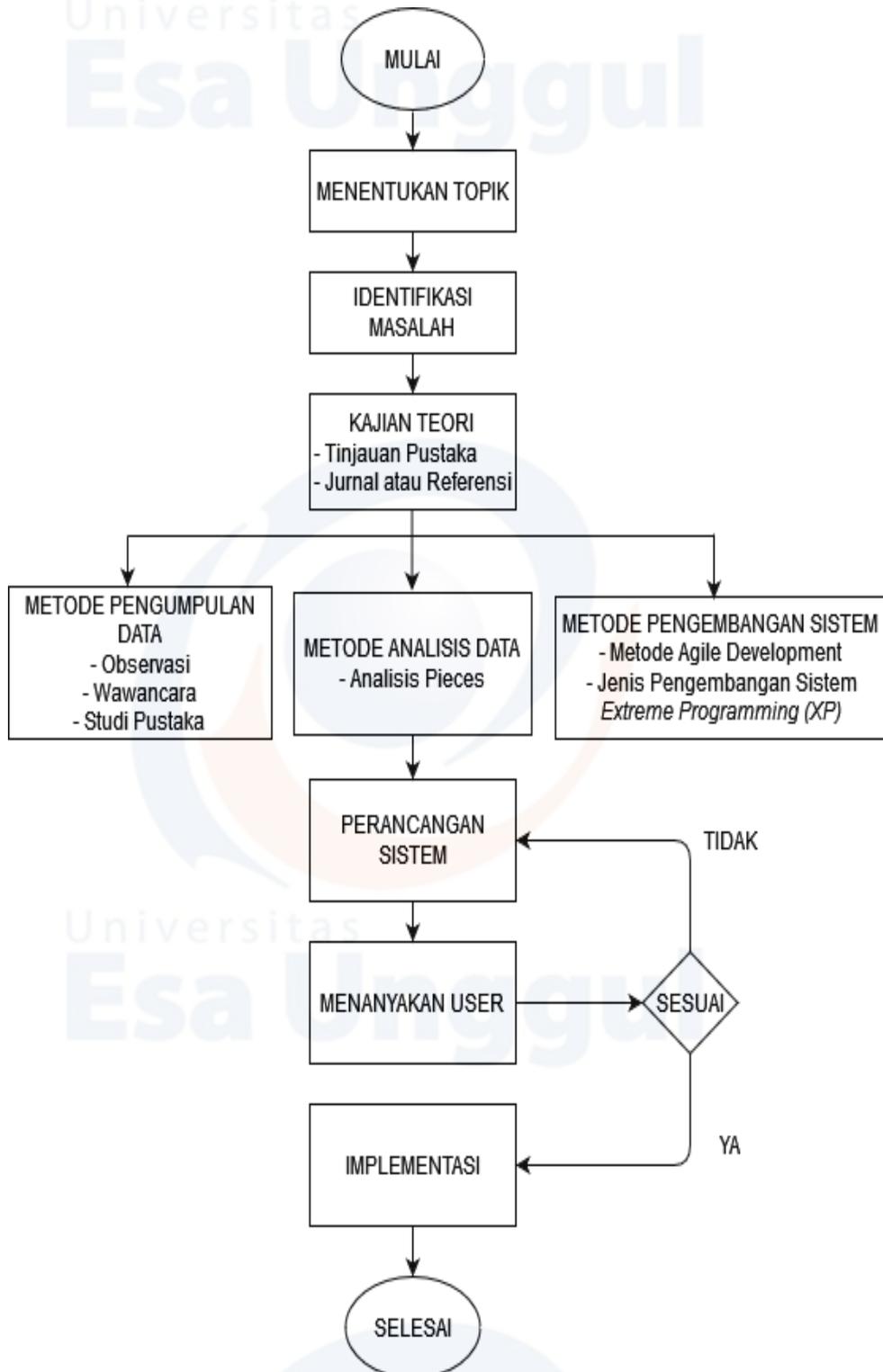
1. Bagi Penulis
Menambah pengetahuan/pemahaman mengenai sistem informasi dan memberikan hasil penelitian tentang pengaruh sistem informasi penjualan pada sebuah perusahaan.
2. Bagi Pelanggan
Mempermudah pelanggan dalam memperoleh informasi yang relevan dalam melakukan transaksi.
3. Bagi Perusahaan
Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tentang besarnya pengaruh sistem informasi penjualan bagi perusahaan dalam meningkatkan penjualan dan pemasaran produk.

1.5 Ruang Lingkup Tugas Akhir

Ruang lingkup yang menjadi pembahasan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut.

1. Penjualan dapat dilakukan secara eceran atau partai (grosir)
2. Penjualan secara eceran wajib dibayar secara lunas dengan melampirkan bukti pembayaran di menu yang sudah disediakan.
3. Penjualan secara partai (grosir) bisa dilakukan dengan memberikan uang muka minimal 50% dari total penjualan. Bukti pembayaran wajib diupload oleh pelanggan di menu yang sudah disediakan.
4. Pelanggan yang membeli secara partai (grosir) wajib melengkapi data profil seperti KTP, dan sudah diverifikasi oleh petugas administrator.
5. Pemberian diskon dapat diberikan dengan kondisi minimum kuantitas produk yang dapat ditentukan oleh petugas administrator.
6. Pemilik dapat mengetahui nilai stok produk secara *real time*.
7. Pemilik dapat mengetahui laporan penjualan dengan periode waktu yang dapat dipilih secara mandiri.

1.6 Kerangka Penelitian



Gambar 1.1 Kerangka Penelitian

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini penulis akan membahas mengenai tahapan proses dilakukan selama mengerjakan penelitian (mengembangkan perangkat lunak), Metode yang digunakan serta Tools (alat bantu) yang digunakan untuk mengembangkan perangkat lunak baik software maupun hardware.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam Bab ini berisi tentang pembahasan mengenai analisis pembahasan perancangan sistem informasi Penjualan.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dan saran terhadap hasil dari penyusunan penelitian tugas akhir tersebut.