

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Keberlangsungan bisnis pada dewasa ini banyak sedikitnya bergantung pada kemampuan adaptasi usaha tersebut dalam memanfaatkan teknologi yang berkembang diantaranya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi. Pelaku bisnis harus mau dan mampu mengikuti perkembangan tersebut. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi (*Information and Communication Technology - ICT*) merupakan suatu yang harus ada dan diikuti oleh masyarakat modern saat ini (Rosana, 2010). Tidak dapat dipungkiri, pada era sekarang, media *online* sangat mendominasi sektor perdagangan baik komoditas pangan maupun barang sekunder. Sebagai pelaku usaha yang memiliki visi dan misi, dalam pengembangan usaha seharusnya mempunyai pandangan terbuka dan mau belajar terhadap hiruk pikuk media sosial. Media sosial dapat difungsikan sebagai salah satu senjata untuk menggencarkan promosi dalam rangka peningkatan penjualan untuk meraih laba yang surplus. Suatu usaha harus berani memulai mengembangkan promosi melalui suatu media *online*, secara sederhana yakni melalui sebuah *marketplace*. Hal ini sejalan dengan, pernyataan media sosial dapat digunakan untuk melakukan komunikasi dalam bisnis, membantu pemasaran produk dan jasa, berkomunikasi dengan pelanggan dan pemasok, melengkapi merk, mengurangi biaya dan untuk penjualan *online* (Winarti, 2021).

Melalui media *marketplace* pasti akan semakin banyak menjangkau pasar dan menyebarkan informasi usaha pada publik. Oleh karena hal tersebut, dapat dipastikan bahwa besaran penjualan akan mencapai atau bahkan mampu melampaui target yang ditetapkan sebelumnya. Di sisi lain, banyak toko *online* yang bermunculan sedangkan toko *offline* selain gudang sedang dibangun. Hal itu menunjukkan bahwa, toko *online* memang dapat diandalkan dalam mendapatkan pangsa pasar. Ketatnya persaingan antar toko menjadikan pelaku usaha harus mampu berpikir selangkah ke depan salah satunya mempermudah transaksi jual beli antara pembeli dan penjual yakni melalui perantara *marketplace*.

Apabila suatu usaha tersebut merintis secara mandiri dan berdiri tanpa sokongan modal pemerintah ataupun mitra lain, *marketplace* merupakan andalan usaha tersebut untuk tetap beroperasi. Salah satu usaha berkembang secara mandiri di wilayah

Bantul yakni sebuah Toko Pakan dan Sarana peternakan dan pertanian “Sido Subur”. Toko ini telah memiliki *e-commerce* sederhana yang berisikan katalog produk yang disediakan. Akan tetapi, belum *ter-upgrade* pada informasi barang dan beberapa fitur pendukung.

Toko Sido Subur merupakan toko yang menjual sarana peternakan hingga pertanian yang berada di Jalan Parangtritis Km. 17, Derso, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta. Toko Sido Subur yang telah berdiri kurang lebih 2,5 tahun beroperasi secara *offline* dan mampu mempertahankan citra yang baik. Adapun cara menawarkan produk terbilang masih melalui cara konvensional, dimana pelanggan datang dan memilih produk di toko. Berdasarkan observasi yang dilakukan secara langsung oleh peneliti ke Toko Sido Subur, likuiditas penyebaran informasi mengenai komoditas barang menjadi aspek utama dalam penjualan toko Sido Subur selain kemampuan komunikasi yang baik oleh penjual. Maka dari itu, diperlukan suatu sistem web yang menunjang kegiatan promosi, transaksi, dan menginformasikan mengenai detail produk yang disediakan toko Sido Subur. Bahkan tidak hanya memanfaatkan teknologi sebagai media pemasaran, dan penjualan akan tetapi hingga distribusi produk. Oleh sebab itu, dengan adanya penelitian ini akan dihasilkan sebuah rancangan sistem web *e-commerce* dengan *framework Codeigniter 3* yang memiliki fitur yang membantu efisiensi dan efektifitas transaksi toko Sido Subur.

Aplikasi *e-commerce* berbasis web ini akan menghasilkan *output* yang dapat mengelola data tentang pemesanan produk secara *online* hingga produk sampai kepada pelanggan yang nantinya sangat berguna untuk menunjang target keuntungan dari Toko Sido Subur dan tentunya memudahkan pembeli untuk melakukan pembelian tanpa harus datang langsung ke toko. Dengan adanya pengenalan sistem pemasaran digital ini diharapkan dapat mengoptimalkan dan meningkatkan pengetahuan mengenai sistem pemasaran digital, sebab melalui sistem pemasaran digital produk-produk akan dapat lebih dikenal oleh masyarakat, pemesanan bisa dilakukan secara *online*, sehingga dapat memudahkan transaksi antara pembeli dan pelaku.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasar pada latar belakang seperti disebutkan diatas, dapat dibuat rumusan masalah adalah Bagaimana cara membangun sistem informasi penjualan yang secara efektif dapat membantu penjualan pada toko Sido Subur dengan menggunakan *framework Codeigniter* berbasis *website*?

1.3 Batasan Masalah

Agar naskah ini terfokus dan pembahasan tidak melebar maka terdapat batasan masalah sebagai berikut:

- a. Sistem informasi penjualan ini berbasis *website*.
- b. Sistem informasi ini ditulis menggunakan bahasa pemrograman PHP versi 7.4.33 dengan *framework* Codeigniter versi 3.1.11.
- c. Desain *web* menggunakan Bootstrap 5.2.2 yang sudah mendukung HTML5.
- d. *Database* menggunakan *phpMyAdmin* versi 5.2.0.
- e. *Website* menggunakan teknologi *AJAX* dan *JavaScript* agar lebih interaktif.
- f. Pengguna *website* ditujukan kepada pelanggan dan admin Toko Sido Subur dengan menggunakan *username* dan *password* untuk masuk ke dalam sistem.
- g. Penelitian hanya dibatasi pada penjualan dan manajemen toko menggunakan *e-commerce* yang efektif dan efisien.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai oleh peneliti dalam penelitiannya adalah menghasilkan sistem *e-commerce* dengan *framework* Codeigniter 3 yang berfokus pada penjualan barang dagangan toko Sido Subur. *E-commerce* tersebut memuat berbagai fitur yang mempermudah transaksi jual beli dan menginformasikan detail produk.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai sistem informasi berbasis web dengan *framework* Codeigniter 3 yang diaplikasikan pada *e-commerce* Toko Sido Subur.

b. Manfaat Praktis

Secara umum penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan evaluasi capaian target penjualan Toko Sido Subur. Jika dibagi menjadi beberapa sudut pandang dari Toko Sido Subur, penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan evaluasi komoditi prioritas dan kontrol penjualan barang dagangan serta jangkauan sasaran pembeli. Bagi pelanggan, dapat menjadi media untuk meng-

update info secara fleksibel melalui *gadget* dan berbelanja keperluan peternakan dan pertanian secara mudah dan praktis.

1.0 Sistematika Penulisan

Secara keseluruhan laporan skripsi ini terdiri dari 5 (lima) bab sesuai dengan petunjuk laporan skripsi yang berlaku di Universitas Amikom Yogyakarta, sistematika penulisan laporan skripsi ini sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, Batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA, studi literatur, dasar teori pengembangan sistem, dan dasar teori pengujian sistem.

BAB III METODE PENELITIAN, di dalamnya terdapat tinjauan umum tentang objek penelitian, alur penelitian, analisis kebutuhan sistem, analisis data dan perhitungan pada sistem (transaksi, stok, dan ongkos kirim), dan perancangan sistem.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN, bab ini merupakan tahapan implementasi pengembangan sistem mulai dari implementasi *database*, implementasi program, dan pengujian sistem.

BAB V PENUTUP, berisi kesimpulan dan saran yang dapat peneliti rangkum selama proses penelitian.