

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi telah membawa dampak yang besar dalam berbagai aspek kehidupan di Indonesia. Teknologi kini berpengaruh pada perilaku masyarakat seperti cara berinteraksi, bekerja, dan menjalankan bisnis. Teknologi berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, meningkatkan efisiensi industri, serta memperbaiki kualitas hidup masyarakat. Selain itu, teknologi juga berkontribusi pada kemudahan akses informasi pada industri yang pada akhirnya mendukung kesejahteraan masyarakat. Perkembangan teknologi yang pesat telah mencakup berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam bidang UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di bidang penjualan. Dengan dukungan infrastruktur internet, kemajuan teknologi ini dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan produk, memperluas pasar, serta memudahkan akses informasi bagi pelanggan. Teknologi juga memungkinkan UMKM untuk mengelola operasional penjualan secara lebih teratur. Dengan adanya teknologi, pelaku UMKM harus beradaptasi untuk meningkatkan daya saing pasar dan memperluas jangkauan bisnis penjualan[1].

Teknologi tidak hanya meningkatkan efisiensi dan produktivitas, tetapi juga menciptakan peluang, dan inovasi baru di berbagai bidang bisnis. Seiring perkembangannya, teknologi semakin mempermudah dan menghubungkan aktivitas manusia. Penelitian ini mengambil UMKM Anto Tandoor Denpasar sebagai objek penelitian, sebuah usaha yang bergerak di bidang pembuatan alat masak khas India, yaitu Tandoor. Tandoor merupakan tungku tradisional yang digunakan untuk memasak hidangan seperti *Tandoori Chicken*, *Naan*, *Chicken Tikka*, dan *Paratha*. Produk Tandoor yang dihasilkan terbuat dari tanah liat dengan lapisan glasswool sebagai penahan panas, serta dilapisi dengan box berbahan stainless steel yang memperkuat daya tahan dan tampilan modern. Sumber panasnya berasal dari arang atau kayu bakar, sehingga menghasilkan suhu tinggi dan cita rasa khas berasap.

Dalam era kemajuan teknologi saat ini, efektivitas dan efisiensi menjadi faktor utama dalam mempertahankan berjalannya sebuah bisnis. Namun, UMKM Anto Tandoor Denpasar masih menghadapi kendala dalam proses pemesanan dan pencatatan penjualan. Transaksi dan negosiasi yang masih dilakukan secara tradisional seperti, melalui komunikasi langsung atau telepon, yang memerlukan Waktu yang cukup lama dan kurang efisien. Selain itu, pencatatan penjualan masih dilakukan secara tertulis di buku, yang rentan terhadap kesalahan, ketidaksesuaian data, serta risiko kehilangan data. Ketergantungan pada metode tradisional ini menunjukkan kurangnya adaptasi terhadap perkembangan teknologi. Sehingga pada penelitian ini mengusulkan dengan menerapkan teknologi berupa sistem informasi penjualan yang dapat meningkatkan efisiensi operasional, meminimalkan kesalahan, dan membuka peluang inovasi baru dalam pengelolaan usaha.

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi, penelitian ini bertujuan merancang sistem informasi penjualan berbasis website pada UMKM Anto Tandoor. Sistem ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan menggantikan pencatatan manual dengan proses digital yang lebih efektif. Melalui sistem ini, pelanggan dapat mengakses informasi produk secara langsung, sementara pelaku usaha dapat mengelola penjualan secara lebih terstruktur dan akurat. Perancangan sistem informasi penjualan dilakukan menggunakan metode Waterfall, yang terdiri dari tahapan analisis kelemahan sistem, analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, pengujian. Dengan metode ini, sistem diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas layanan yang terbaik[2].

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, rumusan masalah yang dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan berbasis website yang dapat membantu dan mempermudah dalam proses negosiasi penjualan daripada dilakukan secara tradisional?

1.3 Batasan Masalah

Dalam pembuatan sistem informasi penjualan Tandoor ini berjalan dengan lancar dan membantu kebutuhan utama UMKM Anto Tandoor, maka ditetapkan beberapa batasan masalah sebagai berikut:

1. Website dalam penelitian ini merupakan sebuah inovasi baru dalam memenuhi kebutuhan utama yaitu, penjualan dan pencatatan hasil transaksi penjualan yang sebelumnya masih dilakukan secara manual dan tradisional.
2. Penelitian ini menggunakan metode waterfall sebagai pendekatan utama dalam pembuatan sistem.
3. Website ini menggunakan bahasa pemrograman PHP, Javascript, CSS, HTML, dan sistem database MySQL.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, tujuan dari penelitian ini adalah menghasilkan satu aplikasi berupa sistem informasi penjualan berbasis website yang dimana aplikasi ini diharapkan dapat membantu kebutuhan utama dan produktivitas dalam proses penjualan pada UMKM Anto Tandoor Denpasar.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Memberikan kontribusi terhadap UMKM, yaitu berupa aplikasi sistem informasi penjualan.
2. Membantu meningkatkan efisiensi penjualan dengan adanya sistem informasi penjualan yang telah dibuat.
3. Mengurangi resiko kesalahan dalam pencatatan transaksi, dan mempermudah pengelolaan laporan hasil penjualan produk.

1.6 Sistematika Penulisan

Adanya sistematika penulisan ini untuk memberikan gambaran penelitian yang terstruktur, penelitian ini disusun dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, berisi Latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian terhadap UMKM Anto Tandoor Denpasar.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA, berisi tinjauan pustaka, dasar-dasar teori yang digunakan dalam pembuatan sistem informasi penjualan.

BAB III METODE PENELITIAN, berisi tinjauan umum tentang UMKM Anto Tandoor, alur berjalannya penelitian, serta alat dan bahan dalam pembuatan sistem informasi penjualan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN, berisi tahapan tahapan sebelum merancang sebuah aplikasi sistem informasi, dimulai dari analisis kelemahan sistem, analisis kebutuhan pengguna, hingga hasil akhir dari pembuatan sistem informasi.

BAB V PENUTUP, berisi kesimpulan dan saran dari hasil pembuatan sistem informasi penjualan.