

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan usaha kecil saat ini memang sedang berada pada puncaknya, banyak unit usaha kecil yang mulai banyak tumbuh di Indonesia. Pada perjalanan sejarah perekonomian Indonesia, usaha kecil dan menengah (ukm) merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar yang dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional dan sudah terbukti mampu menjadi penyangga (*buffer*) dalam perekonomian. Pemerintah meyakini bahwa keberhasilan dalam pembinaan ukm akan mampu memperkuat pondasi ekonomi rakyat, karena apa yang selama ini dilakukan oleh ukm pada umumnya berbasis pada sumber daya lokal, tidak bergantung pada impor.

Justru karena berbasis pada sumber daya lokal, maka produk unggulan ukm yang ada di daerah-daerah mempunyai peluang ekspor yang sangat besar karena mempunyai keunikan tersendiri yang menjadi ciri khas dari produk-produk tersebut. Namun demikian, pesatnya pertumbuhan ukm tidak di iringi dengan inovasi dari sisi teknologi, peran ukm yang signifikan dan terbukti sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi rakyat tentunya perlu ditingkatkan agar dapat berkembang secara lebih luas dan mempunyai daya saing.

Daya saing ukm dapat diwujudkan salah satunya dengan penggunaan teknologi untuk meningkatkan transformasi bisnis, sarana teknologi yang bisa

dimanfaatkan sebagai salah satu cara untuk inovasi pada bisnis ukm dengan menerapkan teknologi internet, teknologi internet sudah terbukti merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Teknologi internet mempunyai efek yang sangat besar pada perdagangan atau bisnis. Hanya dari rumah atau ruang kantor, calon pembeli dapat melihat produk-produk pada layar komputer, mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia.

Calon pembeli dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi sehingga dari tempat duduk mereka dapat mengambil keputusan dengan cepat. Transaksi secara *online* dapat menghubungkan antara penjual dan calon pembeli secara langsung tanpa dibatasi oleh suatu ruang dan waktu, hal ini berarti bahwa potensi penjualan secara online berpotensi mempunyai calon pembeli dari seluruh wilayah, atau bahkan dunia, dalam perkembangannya transaksi penjualan melalui portal online ini juga sering disebut dengan *e-commerce*.

Sistem yang digunakan oleh ukm the banana chips masih menggunakan cara konvensional, pembeli membeli produk ukm dengan cara langsung datang ke rumah atau dapat mengakses melalui telpon dan sms, sistem penjualan yang digunakan saat ini tidak jarang membutuhkan waktu yang lama dalam pelayanannya, dengan jumlah sdm yang sedikit kadang mengganggu proses produksi produk ukm sendiri, karena konsumen yang membeli produk melalui telpon / sms tidak jarang membutuhkan perhatian waktu yang lebih, hal ini

dikarenakan konsumen selain memesan, tidak jarang menanyakan diskripsi dan macam produk, sehingga pihak ukm harus meluangkan waktu kusus untuk pelayanan dari segi ini, hal inilah yang dirasa kurang efektif dan efisien, jika hanya menggunakan sistem penjualan dengan cara tersebut maka volume penjualan ukm sedikit banyak tidak akan mengalami peningkatan yang signifikan, selain itu dilihat dari segi promosi produk yang digunakan ukm saat ini, yaitu hanya dengan mengandalkan promosi dari konsumen yang telah membeli untuk membagikan informasi kepada calon konsumen lain, juga menjadi salah satu penyebab lambatnya perkembangan ukm ini.

Oleh sebab itu dirancanglah sistem penjualan secara *online* dengan menggunakan media *web* yang nantinya dapat di akses melalui jaringan internet, dengan tujuan meminimalkan waktu pesan dan meningkatkan mutu pelayanan terhadap konsumen, sehingga diharapkan memiliki dampak pada meningkatnya volume penjualan produk ukm the banana chips.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, maka penulis mempersempit pokok permasalahan. "Bagaimana cara membuat media penjualan menggunakan media web pada ukm the banana chips sebagai sarana meningkatkan volume penjualan produk ukm the banana chips dan sebagai langkah meningkatkan mutu pelayanan bagi konsumen?"

### 1.3 Batasan Masalah

Dari perumusan masalah diatas maka perlu adanya pembatasan masalah supaya tidak terjadi penyimpangan dari perumusan masalah yang diambil. Penulis membatasi masalah dalam pembuatan media penjualan berbasis *web* dengan :

- 1) Perusahaan yang menjadi obyek penelitian dalam pembuatan skripsi ini adalah ukm The Banana Chips di Argorejo Sedayu Bantul
- 2) Pembahasan terfokus pada sistem pemesanan secara online melalui media web.
- 3) Informasi penjualan produk dan pemesanan produk melalui web.
- 4) Pembuatan web sistem penjualan dibatasi hingga tahapan *prototype* di *localhost*.
- 5) Pembuatan database web .
- 6) Cakupan media gambar dan teks sebagai media dan sarana menyajikan informasi yang lengkap .
- 7) Fitur yang akan di tampilkan :
 

a) Branda	g) Kantong Belanja
b) Katalog Produk	h) Katagori Produk
c) Cek Order	i) Detail Selamat Datang
d) Biaya Pengiriman	j) Tentang Kami Cara Belanja
e) Rekening	k) Tentang Kami
f) Testimonial	l) Konfirmasi Pembayaran
- 8) Dalam penerapannya sistem penjualan berbasis web The Banana chips

dibuat menggunakan software Adobe Dreamweaver, Adobe Photoshop, Corel Draw, Adobe Firework, XAMPP dengan PHP, HTML, JAVA, CSS, MySQL sebagai *script* yang digunakan.

- 9) Produk yang di tampilkan dan di jual adalah produk pangan produksi UKM the banana chip.

#### **1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Adapun maksud dan tujuan yang ingin di capai dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk menghasilkan sistem penjualan menggunakan media web yang dapat membantu ukm the banana chips dalam memasarkan produk kripik pisangnya, sehingga transaksi penjualan dapat dilakukan dengan cepat, dimana saja dan kapan saja oleh semua kalangan masyarakat pengguna internet.
- 2) Untuk mempermudah akses konsumen terhadap informasi produk ukm, sehingga konsumen pengguna web penjualan ukm the banana chips mendapatkan informasi yang dibutuhkan sebagai bentuk peningkatan mutu pelayanan terhadap konsumen.

#### **1.5 Metode Penelitian**

Dalam mengadakan pembahasan mengenai suatu permasalahan yang di angkat kedalam sebuah skripsi, serta nantinya data dan informasi yang terkandung di dalamnya dapat di pertanggung jawabkan, maka sebuah pembahasan tersebut

haruslah memiliki dasar-dasar data dan bukti serta informasi yang akurat mengenai permasalahan yang sedang di angkat untuk di jadikan sebuah pembahasan, maka dari itu, agar lebih akurat maka metode ilmiah di gunakan dalam pengerjaan dan pengumpulan data dari skripsi, sehingga dapat diperoleh jalan keluar yang baik, efektif serta mudah dilaksanakan. Dalam penulisan skripsi berjudul perancangan sistem penjualan berbasis web pada ukm the banana chips di kecamatan argorejo sedayu bantul.

### **1.5.1 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data di lapangan digunakan dengan maksud untuk memperoleh informasi secara langsung dari konsumen maupun dari pihak ukm / pengusaha mengenai bagaimana kegiatan pemesanan dan pembelian berlangsung, adapun metode pengumpulan data yang digunakan adalah :

1) Metode Wawancara,

Melakukan pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pihak-pihak yang berkompeten dan mengerti mengenai berbagai macam produk, dan *price list* dari *item* yang tersedia, dan kepada knsumen yang berkunjung ke tempat usaha ukm the banana chips mengenai kekurangan pelayanan dari ukm the banana chips

2) Metode Observasi,

Melakukan pengumpulan data dengan melakukan pengamatan di objek penelitian, mengenai sistem apa yang sedang berjalan di usaha ini, dengan metode ini, penulis dapat mengetahui kegiatan apa saja yang berlangsung.

### 1.5.2 Metode Pengembangan

Model pengembangan sistem yang digunakan adalah dengan model pengembangan SDLC ( *system development life cycle* ) berupa analisis, perancangan dan implementasi merupakan sebuah kerangka kerja yang berisi proses-proses skensial dimana sistem informasi dikembangkan

Analisis sistem dilakukan untuk mengidentifikasi apa yang harus dikerjakan oleh perangkat lunak untuk memenuhi kebutuhan user, analisis juga bertujuan untuk memahami masalah yang akan di bahas dalam proses perancangan perangkat lunak, hal-hal yang akan dibahas adalah Analisis PIECES, analisis kebutuhan sistem dan analisis kelayakan sistem.

Sebagai hasil dari analisis yang didapat, maka perancangan sistem dapat dilakukan sebagai berikut

- 1) Perancangan Proses

Perancangan proses menggunakan DFD (data Flow Diagram) sebagai gambaran alur data didalam perangkat lunak dan obyek-obyek yang terlihat di dalamnya sebagai masukan dan keluaran dari sebuah sistem.

- 2) Perancangan dan pembuatan basis data

Membuat daftar atribut dan entitas yang berhubungan dengan sistem untuk kemudian dimodelkan untuk menjelaskan hubungan antar data dalam database berdasarkan obyek-obyek yang mempunyai relasi antar obyek

- 3) Tahapan Design Logis

Tahapan ini merupakan tahapan penjelasan fungsional mengenai data

dan proses yang ada dalam sebuah sistem, deskripsi yang detail dari spesifikasi sistem, meliputi :

- a) Input ( data apa saja yang menjadi input )
  - b) Outout ( data apa saja yang menjadi output)
  - c) Process ( prosedur apa saja yang harus di eksekusi untuk mengubah input menjadi output )
- 4) Tahapan Design Fisik

Pada bagian ini spesifikasi logis diubah kedalam detail teknologi dimana pemrograman dan pengembangan sistem diselesaikan, pada tahapan nilai aktifitas coding dilakukan yaitu :

- a) Merancang arsitektur web penjualan
- b) Mendesign antarmuka pengguna
- c) Mendesign dan mengintegrasikan databases
- d) Mendesign dan mengintegrasikan kendali system

Mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan-permasalahan apa sajakah yang ada dan mungkin terjadi dan merumuskan solusi pemecahan masalah, penulis pada bagian analisis ini menggunakan metode PIECES ( *Performance, Information, Economy, Control, Efeciency, Service* ) untuk menganalisa masalah yang ada.

### 1.5.3 Perangkat Pendukung

Adalah perangkat keras serta software yang diperlukan dalam proses

perancangan dan pembuatan, dalam hal ini seperti komputer / laptop, aplikasi design grafis., text editor, pembuatan model proses, pengolah kata, dan web browser

#### **1.5.4 Metode Uji Coba**

Uji coba program untuk mencari kesalahan yang mungkin dapat muncul sebelum sistem benar-benar diterapkan, dalam ini penulis menggunakan 2 model uji coba, dengan *black box testing* dan *white box testing*.

#### **1.6 Sistematika Penulisan**

Pengerjaan skripsi ini menggunakan sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab secara berurutan sebagai berikut:

##### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisi latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, maksud dan tujuan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

##### **BAB II LANDASAN TEORI**

Landasan teori berisi tentang tinjauan pustaka, dasar-dasar teori baik secara umum, maupun khusus yang digunakan sebagai dasar penulisan skripsi ini.

##### **BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM**

Bab ini membahas tentang bagaimana perancangan sistem media penjualan berbasis *web* yang akan di buat dan menganalisa kelebihan

serta kekurangan dan bagaimana cara kerja sistem dengan menggunakan flowchart program dan flowchart diagram.

#### **BAB IV IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN**

Pada bab sebelumnya, bab ini akan menjelaskan implementasinya, hasil uji coba dari sistem yang dibuat, dan kebutuhan perangkat keras serta lunak apa saja yang menjadi kebutuhan sistem.

#### **BAB V PENUTUP**

Pada bab ini berisikan kesimpulan dan saran. Kesimpulan berisi garis besar dari keseluruhan hasil penelitian dan saran yang perlu diambil untuk tindakan pengembang selanjutnya.

