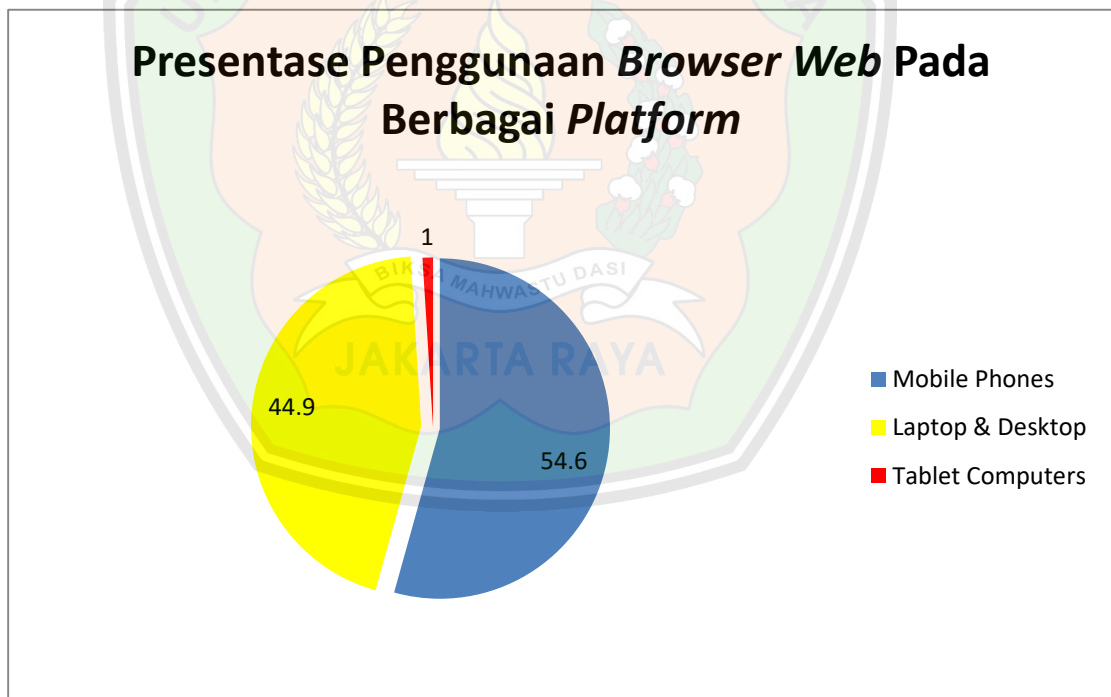


BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era perkembangan teknologi informasi saat ini tentunya semua orang dapat memanfaatkan segala kemudahan yang diberikan teknologi dalam membantu aktivitas dan menunjang kinerja dalam bidang apapun, Begitu juga yang terjadi pada dunia bisnis saat ini, dimana sistem informasi sangat membantu dalam hal pengolahan data dan perhitungan. Kebanyakan sistem informasi saat ini sudah menggunakan *smartphone* sebagai alat yang dapat membantu dalam kegiatan bisnis. Hal ini dilakukan agar dapat memberikan pelayanan yang baik kepada pelangganya, selain itu juga dilakukan untuk mempermudah karyawan agar dapat bekerja secara lebih efektif.



Gambar 1.1 Grafik Penggunaan *Browser Web* Berdasarkan *Platform*

(Sumber : www.wearesocial.com)

Penggunaan internet di Indonesia menurut data yang penulis dapatkan dari *web* databoks www.databoks.katadata.co.id, Indonesia merupakan jumlah pengguna internet terbanyak kelima di dunia setelah China, India, Amerika dan Brazil dengan jumlah pengguna aktif lebih dari 143,26 juta per maret 2019. Sedangkan menurut data dari *web We Are Social* www.wearesocial.com presentasi penggunaan *browser web* terbagi menjadi 3 perangkat yaitu, 54.6% *mobile phones* (mengalami penurunan - 3.1% dari 2018), 44,9% *laptop & desktop* (mengalami kenaikan +5.4% dari 2018) dan *tablet computers* 0,5% (mengalami penurunan -42% dari 2018).

Di dalam dunia bisnis, usaha kecil menengah yang dijalankan dengan melibatkan teknologi informasi dan komunikasi dalam menjalankan usahanya akan dapat mempermudah para pelaku usaha untuk menunjang aktivitas bisnisnya. Dengan keterlibatan teknologi informasi dan komunikasi dalam hal ini akan membuat usaha menjadi lebih mudah, lebih cepat dan lebih dapat diandalkan.

Salah satu usaha yang saat ini telah merambah pasaran adalah usaha kerajinan aluminium. Usaha penjualan aluminium semakin lama semakin diminati oleh banyak orang sebagai lahan bisnis utama karena pendapatan yang dihasilkan cukup memadai. Usaha kerajinan aluminium sebagai usaha yang berjalan dibidang penjualan seperti : lemari aluminium, gerobak Aluminium, etalase dan rak piring Aluminium. dirasa akan lebih mudah. Apabila memasukan unsur teknologi dan informasi didalamnya. Namun pada kenyataannya, masih banyak penjualan aluminium yang belum menggunakan teknologi komputer sebagai alat bantu pekerjaannya, seperti penjualan aluminium Putra Mandiri Aluminium yang saat ini saya jadikan studi kasus penelitian dalam pembuatan laporan skripsi ini.

Ecommerce atau pemasaran secara elektronik adalah salah satu strategi pemasaran yang menggunakan media elektronik seperti website untuk melakukan pemasaran produk atau jasa. E-commerce merupakan cara pemasaran yang tidak memerlukan biaya tinggi namun memiliki jangkauan pemasaran yang sangat luas.

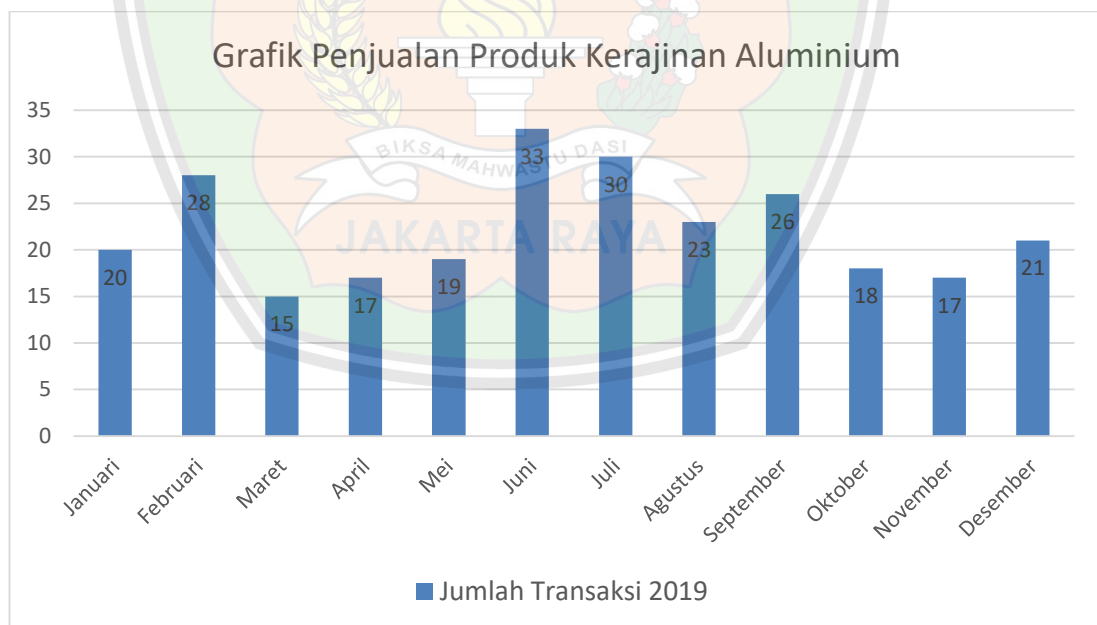
Putra Mandiri Aluminium merupakan salah satu tempat penjualan produk kerajinan aluminium seperti : lemari aluminium, gerobak aluminium, etalase dan rak piring aluminium yang memiliki banyak pelanggan setiap harinya mengingat lokasinya yang strategis, yaitu dekat dengan permukiman warga dan juga berada di

pinggir jalan umum. Untuk saat ini mengalami kesulitan dalam mengembangkan penjualan maupun promosi. Berikut data penjualan tahun 2019.

Tabel 1.1 Jumlah Penjualan pada UD. Putra Mandiri Aluminium

No	REKAPITULASI PENJUALAN PRODUK KERAJINAN ALUMINIUM	
	Bulan	Jumlah Penjualan
1	Januari	20 Unit
2	Februari	28 Unit
3	Maret	15 Unit
4	April	17 Unit
5	Mei	19 Unit
6	Juni	33 Unit
7	Juli	30 Unit
8	Agustus	23 Unit
9	September	26 Unit
10	Oktober	18 Unit
11	November	17 Unit
12	Desember	21 Unit

(Sumber : UD. Putra Mandiri Aluminium)



Gambar 1.2 Grafik Jumlah Penjualan pada UD. Putra Mandiri Aluminium

(Sumber : UD. Putra Mandiri Aluminium)

Putra Mandiri Aluminium pada proses pengerjaannya masih menggunakan cara manual belum menggunakan sistem terkomputerisasi sebagai alat bantu sehingga masih memiliki beberapa permasalahan.

Seperti dalam proses kegiatan pemasaran, pada UD. Putra Mandiri Aluminium masih menggunakan brosur, walaupun sudah berjalan baik di Bekasi tetapi ini tidak optimal untuk di zaman sekarang ini, karena tidak semua kalangan dapat menerima informasi mengenai penjualan UD. Putra Mandiri Aluminium ini, jelas ini sangat mempengaruhi penjualan produk UD. Putra Mandiri Aluminium.

Masalah selanjutnya pada sistem pendataan penjualan yang masih dicatat di buku di karenakan sering hilang, rusak dan bahkan data rangkap hal ini dapat mengakibatkan kesulitan dalam menghitung hasil kalkulasi penjualan selama beberapa waktu. Masalah selanjutnya yaitu keterbatasan waktu dan tempat pelayanan pembelian kerajinan aluminium.

Dari penelitian yang pernah dilakukan maka, penulis akan memberikan solusi dengan membuat sebuah aplikasi penjualan barang dan promosi yang berbasis web sebagai sarana untuk menjual produk dan promosi, dengan harapan UD. Putra Mandiri Aluminium lebih dikenal dan produknya lebih diminati oleh masyarakat Bekasi khususnya dan oleh para pengguna internet umumnya.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk membuat judul skripsi yaitu **“SISTEM INFORMASI PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE *EXTREME PROGRAMMING* (XP) BERBASIS WEB PADA USAHA DAGANG PUTRA MANDIRI ALUMINIUM”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi masalahnya sebagai berikut:

1. Data penjualan masih dicatat dalam buku sehingga terjadi hilang, rusak dan data rangkap.
2. Pemasaran produk yang masih sangat terbatas berupa brosur
3. Waktu pemesanan yang sangat terbatas pada jam kerja saja.

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah penulis membatasi masalah yaitu pada

1. Merancang aplikasi sistem informasi untuk membantu operasional UD. Putra Mandiri Aluminium mengenai sistem penjualan produk kerajinan aluminium.
2. Aplikasi sistem informasi penjualan ini menyajikan informasi mengenai produk-produk yang dijual, pemesanan produk, laporan pembayaran penjualan dan profil Putra Mandiri Aluminium.
3. Pada penelitian ini penulis menggunakan metode Extreme Programming (Xp) untuk pengembangan sistem.

1.4 Rumusan Masalah

Dari permasalahan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan dijadikan pokok penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana menentukan fitur – fitur yang akan digunakan agar mampu memudahkan admin dan pemilik sehingga sistem yang dibuat sesuai dengan kebutuhan?
2. Bagaimana membuat sebuah Aplikasi Sistem Informasi Penjualan menggunakan PHP , My SQL dan Freamwork Codeigniter yang mampu mempermudah pengolaan data informasi yang terstruktur dan sistematis?

1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.5.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini, sebagai berikut

1. Menciptakan/merancang sistem yang dapat menyimpan data penjualan secara terstruktur.
2. Menciptakan media yang dapat di gunakan sebagai sebagai alat bantu penjualan secara online.
3. Menciptakan sebuah media yang dapat mempermudah konsumen untuk melakukan transaksi.

1.5.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini, yaitu :

1. Mempermudah kepada pembeli untuk transaksi pembelian.
2. Pembeli dapat melakukan pemesanan setiap saat dan di manapun juga.
3. Memperluas layanan promosi di jangkauan daerah pemasaran.

1.6 Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini dilakukan di UD. Putra Mandiri Aluminium yang berlokasi di Kelurahan Ujung Harapan Bahagia, Kecamatan Babelan, Kota Bekasi, Jawa Barat. Pelaksanaan riset dimulai pada tanggal 10 Mei 2020.

1.7 Metode Penelitian dan Metode Konsep Pengembangan Software

Metodelogi penelitian dan metode pengembangan sistem yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan :

1.7.1 Metode Penelitian

a. Metode Observasi

Dilakukan dengan mengamati dan mempelajari secara langsung permasalahan dan prosedur-prosedur yang harus dilakukan.

b. Studi Pustaka

Dilakukan dengan mencari jurnal, buku-buku referensi dan literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas.

c. Wawancara

Penulis melakukan sesi wawancara kepada pemilik dan pegawai mengenai pelayanan dan pengolahan data laporan keuangan pada Putra Mandiri Aluminium.

d. Kuesioner

Kuisisioner dilakukan untuk medapat respon dan reaksi dari responden / user secara langsung terhadap sistem yang akan dibangun selama penelitian berlangsung. Jawaban responden sangat berpengaruh karena

sebuah sistem dilihat dari sisi apakah sistem ini dibutuhkan dan dapat menyelesaikan sebuah permasalahan.

1.7.2 Metode Konsep Pengembangan *Software*

Dalam perancangan sistem yang akan di buat penulis menggunakan metode *Extreme Programming* (XP) agar sistem yang di buat dapat di kembangkan sesuai dengan keperluan yang di butuhkan.

1.8 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dan memperjelas dalam pembahasan masalah skripsi ini, penulis menyusun skripsi ini dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I. PENDAHULUAN

Pada bab ini menerangkan tentang latar belakang dari judul permasalahan yang penulis angkat. Terdapat didalamnya mengenai identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, maksud dan tujuan, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II. LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi tentang landasan teori yang berhubungan dengan topik penelitian, meliputi hal-hal yang berhubungan dengan sistem, data, informasi, dan berbagai teori penunjang yang berhubungan dengan materi yang akan diangkat.

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang data-data yang ada dilapangan, analisa proses yang sedang diteliti, pokok permasalahan yang dihadapi, serta usulan perumusan masalah.

BAB IV. PERANCANGAN SISTEM DAN IMPLEMENTASI

Dalam bab ini menjelaskan alur dari penelitian yang dilakukan sebagai upaya pembuatan sistem informasi penjualan.

BAB V. PENUTUP

Dalam bab ini menjelaskan kesimpulan dan saran dari penulis selama menjalankan proses penelitian skripsi yang telah dibuat.

