

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan pada era 4.0 atau yang biasanya disebut dengan era globalisasi turut mempengaruhi perkembangan transaksi jual beli, hubungan terjalin antara penjual dengan pembeli. Dalam memasuki dunia sebuah globalisasi, manusia sudah sangat mengenali teknologi yang semakin maju untuk mempermudah berbagai kegiatan dalam kehidupan menyebabkan munculnya *e-commerce* yang berbasis teknologi internet. Kegiatan tersebut dilakukan di era globalisasi. Pemasangan iklan dalam sebuah penjualan dan pelayanan dapat menggunakan sebuah web, menyebabkan adanya peningkatan kemampuan dan kecanggihan dalam organisasi dan usaha kecil menengah dalam hal berkomunikasi bisnis. Komunikasi bisnis ini merupakan kegiatan yang sangat penting terutama untuk organisasi dan usaha menengah telah menjadikan sistem penjualan online sebagai sarana promosi, karena murah dan terjangkau. Pada saat ini sistem penjualan barang tersebut melalui online atau *Purchase order* (PO) sedang berkembang pesat. Banyak sekali organisasi yang memanfaatkan teknologi yang berbasis web sebagai suatu strategi organisasi dalam menawarkan barang mereka kepada seluruh pelanggan yang di Indonesia tanpa dibatasi suatu ruang dan waktu. Mulai dari organisasi besar hingga usaha kecil dan menengah telah menjadikan sistem penjualan secara *online* sebagai sarana promosi yang murah dan terjangkau. Barang tersebut dapat ditawarkan oleh setiap situs penjualan barang[1].

Sistem adalah salah satu keterampilan berpikir tingkat tinggi yang sangat diperlukan untuk memenuhi tuntutan kemajuan sosial, lingkungan teknologi, serta saintifik. Informasi merupakan kebutuhan utama dalam kehidupan manusia. Sistem Informasi merupakan bagian penting dalam penyebaran informasi dengan adanya sistem informasi maka akan mendukung proses pembuatan keputusan yang lebih tepat. Sistem yang berkualitas, maka diperlukan untuk mendapatkan informasi. Kemajuan teknologi informasi pada saat ini, sangat cepat dan berpengaruh besar terhadap kegiatan masyarakat, terutama dalam kegiatan bisnis. Dunia bisnis harus dipacu untuk menggunakan persaingan yang kian hari kian terasa ketat dan keras. Manusia dan perusahaan harus melakukan sesuatu agar dapat bersaing.

UKM mempunyai peran dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja. Dalam persaingan global yang ketat, pelaku UKM harus semakin kreatif dalam memasarkan produknya. Kegiatan pemasaran adalah membangun hubungan antara perusahaan dengan konsumen. Hubungan baik pelaku UKM dan konsumen, kesuksesan bisnis di sektor UKM sangat bergantung pada suatu komunikasi yang dibangun[2].

Yoona Florist merupakan sebuah UKM yang didirikan pada tahun 2020 yang terletak di Jl. Kp. Lubang Buaya, RT.003/RW005, Lubangbuaya, Kec. Setu, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat 17322. UKM ini membuat sebuah kerajinan tangan yang disebut dengan bucket dan Yoona Florist menyediakan berbagai macam bucket) seperti bucket bunga, bucket snack, bucket uang, bucket foto polaraoid dan lain-lain. Bucket ini biasanya digunakan dalam momen special seperti acara pernikahan, wisuda, ulang tahun, merayakan hari jadian dengan pasangan, dan sebagainya. Yoona Florist biasanya memproduksi sekitar 60 bucket/bulan paling sedikit bucket/bulan dengan berbagai macam bucket. Pemesanan bucket di toko ini melalui media social seperti konten (tiktok), WhatsApp, Instagram, maupun Facebook dan pemesanan tersebut sesuai permintaan pelanggan.

Permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha bucket Yoona Florist diantaranya, kesulitan dialami dalam memberikan sebuah informasi ketersediaan produk kepada pelanggan. Kemudian kesulitan dialami dalam menghitung berapa jumlah pelanggan yang memesan bucket di toko Yoona Florist selama sebulan. Terakhir laporan penjualan yang dimiliki oleh pemilik bucket tersebut masih dihitung menggunakan buku dan pulpen yang tersedia atau note yang ada di handphone pemilik toko sehingga pemilik toko sangat kesulitan mengetahui kondisi keuangan yang didapat di toko ini. Untuk mempermudah dalam membuat sebuah sistem informasi penjualan yang ditujukan oleh bucket Yoona Florist maka digunakan sebuah algoritma yaitu *User-Based Collaborative Filtering* untuk mempermudah sistem informasi penjualan. Penelitian ini menggunakan algoritma *User-Based Collaborative Filtering*, algoritma *User-Based Collaborative Filtering* dapat

menganalisis preferensi dan Riwayat pembelian pengguna lain dengan profil yang serupa. Dengan memanfaatkan data dari pengguna lain yang dimiliki oleh peminat dan preferensi serupa, algoritma tersebut dapat memberikan rekomendasi bucket. Pelanggan melakukan pemesanan bucket ditoko Yoona Florist. Tahapan-tahapan pada algoritma meliputi, pengumpulan data, pembentukan matriks, perhitungan similaritas. pemilihan tetangga, prediksi preferensi, serta rekomendasi yang dilakukan oleh pelanggan untuk memesan sebuah bucket ditoko Yoona Florist.

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam sistem informasi penjualan *bucket*, banyak sekali masalah yang bisa kita atas termasuk pada judul di atas, berikut adalah beberapa identifikasi masalah yaitu sebagai berikut :

- a. Pemilik kesulitan memberikan informasi yang akurat dan real-time mengenai ketersediaan produk produk (Bucket Bunga) kepada pelanggan.
- b. Pemilik kesulitan menghitung secara akurat yang masuk pada data laporan penjualan dalam satu bulan.

1.3 Rumusan Masalah

Ada beberapa rumusan masalah pada “ Sistem Informasi Pembelian Bucket “, yaitu sebagai berikut :

- a. Bagaimana Yoona Florist dapat memberikan informasi yang akurat dan real-time mengenai ketersediaan produk (Bucket Bunga) kepada pelanggan secara efisien?
- b. Bagaimana cara meningkatkan efisien proses pencatatan dan pelaporan data penjualan?

1.4 Batasan Masalah

Pada batasan masalah pada kasus “ Sistem Informasi Penjualan Bucket “ yaitu sebagai berikut :

- a. Fokus Pada Produk Yoona Florist dan hanya memberikan informasi seputar “ Bucket”.
- b. Sistem informasi penjualan bucket pada waktu tertentu.

1.5 Tujuan Penelitian

tujuan merupakan sasaran utama yang ingin dicapai melalui penelitian yang dilakukan. Berikut adalah tujuan penelitian :

- a. Membuat sistem informasi yang akurat dan real-time kepada pelanggan mengenai ketersediaan produk, sehingga pelanggan merasa puas dan loyal.
- b. Meyakinkan pembaca bahwa ada cara yang lebih baik dan efisien untuk mengelola data penjualan.
- c. Mendorong pengguna untuk melakukan backup data secara teratur ke media penyimpanan yang lebih aman.

1.6 Manfaat Penelitian

Ada beberapa manfaat dari penelitian pada kasus “ Sistem Informasi Penjualan Bucket” tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Pelanggan dapat dengan mudah mengetahui apakah produk yang mereka inginkan tersedia atau tidak, sehingga menghindari kekecewaan karena produk habis.
- b. Pembaca akan termotivasi untuk mencari solusi yang dapat menghemat waktu dan tenaga dalam mengelola data penjualan. Ini berarti mereka akan lebih produktif dan dapat fokus pada tugas-tugas yang lebih strategis.
- c. Jika terjadi insiden kehilangan data, backup yang baik memungkinkan pengguna untuk memulihkan data dengan cepat dan melanjutkan aktivitas mereka.

1.7 Sistematika Penulisan

Secara sistematis pembahasan penelitian dalam penulisan proposal skripsi ini dapat kita uraikan sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan

Dalam bab ini peneliti menguraikan tentang latar belakang dari permasalahan proposal skripsi ini, identifikasi masalah, rumusan masalah, Batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini akan membahas tentang teori yang akan mendukung semua materi dalam proposal skripsi seperti algoritma collaborative filtering.

Bab III Metodologi Penelitian

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan metode pengumpulan data dan metode perencanaan Sistem Informasi Penjualan bucket “ Yoona Florist “ menggunakan algoritma User-Based Collaborative Filtering berbasis website

Bab IV Hasil dan Pembahasan

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan mengenai Langkah- langkah yang dilakukan dalam perancangan sistem informasi penjualan bucket dengan algoritma user-based collaborative filtering.

Bab V Penutup

Dalam bab ini penulis menyajikan kesimpulan dan saran yang terkait pembahasan yang sudah dibahas yang ada pada skripsi tersebut.