

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Salah satu jenis usaha yang banyak digeluti penduduk Indonesia adalah dalam bentuk ritel (Soliha, 2008). Di Indonesia ritel dibagi menjadi dua yaitu ritel tradisional dan ritel modern. Ritel tradisional sendiri masuk dalam kategori Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Ritel tradisional memiliki peran yang strategis dalam mendukung perekonomian nasional dan membuka lapangan kerja di sektor informal. Populasi ritel di Indonesia tumbuh subur menyebar di masyarakat. Namun ketatnya persaingan terutama dalam menghadapi ritel modern besar, menjadikan ritel tradisional berada dalam posisi yang kurang menguntungkan.

Sebagian besar ritel tradisional masih menggunakan cara-cara tradisional dan manual dalam menjalankan usahanya, terutama dalam aspek operasi usaha, manajemen pemasaran dan keuangan. Karakteristik ritel tradisional dalam menjalankan usahanya antara lain : (1) mengandalkan insting bisnis tanpa melakukan riset terlebih dahulu; (2) dalam kegiatan transaksinya hanya mengandalkan teknik pencatatan penjualan yang sederhana tanpa memikirkan pentingnya pencatatan penjualan secara berkelanjutan; (3) sering tidak melakukan evaluasi terhadap keuntungan produk; (4) memanfaatkan kalkulator dan pencatatan manual atau mesin kasir atau cash register; (5) kurang dalam melakukan kegiatan promosi (Sujana, 2013)

Karakteristik pengelolaan ritel secara tradisional mengakibatkan; (1) pemilik tidak dapat mengetahui tren penjualan yang diperlukan untuk mengetahui lifetime sebuah produk dan menentukan jumlah pemesanan kepada supplier pada periode berikutnya; (2) jenis barang dagangan yang menjadi tidak terarah dan menyebabkan kerugian karena membeli barang yang sudah tidak laku dalam jumlah banyak; (3) kesulitan mengetahui stok yang tersedia karena harus menghitung terlebih dahulu; (4) mengalami kehabisan stok atau penumpukan stok karena kesalahan perkiraan waktu saat reoder ke supplier; (5) tidak memiliki data *history* transaksi penjualan per periode baik minggu, bulan atau tahun. Data *history* tersebut dapat dimanfaatkan untuk mengetahui barang yang paling sering dibeli, menentukan target penjualan di periode selanjutnya, dan mengevaluasi produk yang selama ini dijual; (6) sering kali mengalami kendala biaya dalam pengadaan perangkat teknologi informasi yang dapat menunjang proses bisnis dari usaha yang dijalankan seperti biaya maintenance yang cukup tinggi untuk perangkat teknologi informasi serta SDM (Sumber Daya Manusia) yang melakukan maintenance. Informasi juga tidak dapat diakses kapanpun dan dimanapun serta banyak ancaman bagi keamanan data dan ketersediaan sistem.

Sistem informasi penjualan untuk UMKM ini sebelumnya telah dibuat oleh saudara Stevanus Chritopel M. A.H, Sarjana Sistem Informasi Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya, tahun 2013. Sistem informasi penjualan tersebut berguna untuk mencatat transaksi penjualan dan menghasilkan laporan penjualan yang dibutuhkan oleh manajemen. Sistem informasi penjualan ini menggunakan teknologi cloud computing sehingga pengoperasian sistem ini dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja dengan mengandalkan koneksi internet.

Permasalahannya sistem informasi penjualan yang dibuat tidak kompatibel jika diakses melalui *mobile device* seperti smartphone atau tablet. Selain itu sistem juga tidak terintegrasi dengan web yang dapat digunakan oleh UMKM atau dalam penelitian ini adalah ritel tradisional untuk memasarkan produknya melalui internet.

Solusi dari permasalahan di atas ialah sebuah sistem informasi penjualan ritel berbasis web yang dapat digunakan mengelola stok barang, mencatat transaksi penjualan, dan menangani retur penjualan maupun pembelian, Sistem ini juga menghasilkan informasi-informasi yang dibutuhkan pemilik secara *up to date* seperti omset penjualan, barang yang paling sering dibeli oleh pelanggan, barang kurang laku yang harus dipromosikan, keuntungan yang diperoleh dalam sehari dan dapat mempromosikan barang yang dijual ke dalam bentuk web katalog produk. Semua informasi tersebut dapat digunakan pemilik usaha sebagai dasar dalam mengambil keputusan untuk manajemen barang dagangan secara cepat karena dapat diakses kapanpun dan dimanapun melalui jaringan internet.

Penggunaan teknologi web dikarenakan ritel tradisional lokasi penjualannya berpindah-pindah tempat dan kecenderungan pemilik ritel tradisional tidak menetap di lokasi usahanya dikarenakan mengelola lokasi usaha lebih dari satu. Data dan sistem yang tersimpan di server memungkinkan ritel tradisional untuk mengaksesnya kapanpun dan dimanapun dengan menggunakan komputer, laptop, tablet atau smartphone yang terhubung dengan internet. Alasan lain dipilihnya teknologi web karena biaya langganan yang terjangkau oleh peritel tradisional dan jumlah pengguna internet di Indonesia cukup banyak yang mencapai angka 72,8 juta pengguna pada tahun 2013 (eMarketer, 2014). Dengan

jumlah pengguna internet yang banyak maka dapat membantu ritel tradisional untuk menjangkau pasar yang lebih luas dengan memanfaatkan internet. Sistem sistem informasi penjualan dibangun sebagai *software as a service* sehingga ritel tradisional tidak perlu melakukan maintenance infrastrukturnya sendiri.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana merancang bangun sistem informasi penjualan ritel berbasis web yang mampu mengelola stok barang, mencatat transaksi penjualan, menangani retur, menghasilkan informasi yang dapat dijadikan pemilik sebagai dasar untuk mengambil keputusan dalam manajemen barang dagangan?
2. Bagaimana merancang bangun sistem informasi penjualan ritel berbasis web yang dapat digunakan untuk mempromosikan barang yang tidak laku atau barang yang dijual dengan menggunakan web katalog produk?
3. Bagaimana merancang bangun sistem informasi penjualan ritel berbasis web yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun melalui jaringan internet?

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan perumusan masalah di atas, adapun batasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sistem informasi ini dapat digunakan jika tersedia koneksi internet.
2. Sistem informasi ini menangani pengelolaan stok barang, retur penjualan, retur pembelian, transaksi penjualan, dan omset penjualan.

3. Barang yang dipromosikan dengan menggunakan web katalog produk dapat dipilih berdasarkan barang yang tidak laku atau pemilihan barang tertentu.
4. Web katalog produk tidak menangani transaksi seperti *e-commerce* melainkan hanya menampilkan barang yang dijual.
5. Jumlah barang yang digunakan dalam sistem adalah bilangan bulat.
6. Aplikasi tidak menangani multi gudang dan multi harga.
7. Studi kasus dilakukan pada UMKM yang dikategorikan sebagai toko ritel dengan jumlah barang tidak lebih dari dua puluh item dan berada di wilayah sekitar kota Surabaya.

1.4 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penyusunan tugas akhir ini adalah merancang dan membangun sistem informasi penjualan ritel berbasis web sesuai dengan kebutuhan ritel tradisional antara lain :

1. Membuat sistem informasi penjualan ritel berbasis web yang mampu mengelola stok barang, mencatat transaksi penjualan, menangani retur, menghasilkan informasi yang dapat dijadikan pemilik sebagai dasar untuk mengambil keputusan dalam manajemen barang dagangan.
2. Membuat sistem informasi penjualan ritel berbasis web yang dapat digunakan untuk mempromosikan barang yang tidak laku atau barang yang dijual dengan menggunakan web katalog produk.
3. Membuat sistem informasi penjualan ritel berbasis web yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun melalui jaringan internet.

1.5 Manfaat

Adapun manfaat dari sistem yang akan dibangun nantinya adalah:

1. Pelaku usaha ritel tradisional dapat mengelola stok barang, retur penjualan maupun retur pembelian, transaksi penjualan, dan omset penjualan yang dapat digunakan pihak manajemen sebagai dasar dalam mengambil keputusan untuk mengembangkan usahanya.
2. Membantu ritel tradisional dalam mengelola usaha yang memiliki lebih dari satu lokasi usaha.
3. Membantu ritel tradisional dalam menjual dan mempromosikan barang yang kurang laku dengan memanfaatkan web katalog produk.
4. Mempermudah manajemen dalam mengelola usaha yang dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun dengan memanfaatkan jaringan internet.

1.6 Sistematika Penulisan

Di dalam penyusunan laporan tugas akhir ini secara sistematis diatur dan disusun dalam lima bab, yang masing-masing terdiri dari beberapa sub bab. Adapun urutan dari bab pertama sampai bab terakhir adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan pembuatan sistem, manfaat bagi penggunaannya, serta sistematika penulisan laporan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas mengenai berbagai macam teori yang mendukung dalam pembuatan rancang bangun Sistem Informasi Penjualan Ritel Untuk Usaha Mikro dan Kecil Berbasis Web.

BAB III ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM

Bab ini membahas analisa dan perancangan sistem. Analisa berisi penjelasan dari timbulnya masalah beserta penyelesaiannya, sedangkan perancangan sistem berisi *Use Case Business Diagram*, *Use Case Diagram*, *Activity Diagram*, *Flow of Events*, *Sequence Diagram*, *Class Diagram*, *Entity Relationship Diagram*, *Conceptual Data Model*, *Physical Data Model*, *Desain User Interface*, *Desain Input / Output* dan Rancangan Pengujian dan Evaluasi Sistem.

BAB IV IMPLEMENTASI DAN EVALUASI SISTEM

Bab ini membahas tentang kebutuhan sistem, pembuatan program, langkah-langkah implementasi, penggunaan sistem dalam proses bisnis serta pengujian untuk mengetahui apakah sistem yang dibangun dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi sesuai dengan yang diharapkan. Sedangkan evaluasi sistem berisi validasi dan uji coba sistem agar terhindar dari *error* serta berjalan sesuai yang diharapkan.

BAB V PENUTUP

Bab ini membahas tentang kesimpulan yang diperoleh dari pembuatan sistem ini serta saran yang bertujuan untuk pengembangan sistem dimasa yang akan datang.