

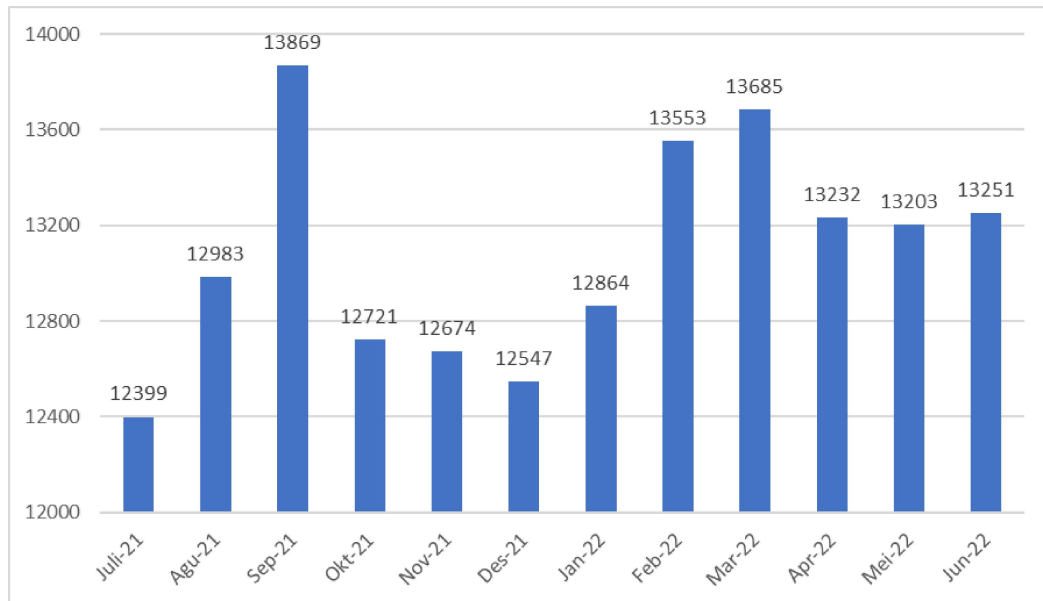
BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Niaga Subur Sejahtera merupakan perusahaan distributor *frozen food* yang dirintis oleh Budi Supriadi sejak awal 2019. Perusahaan distributor adalah perusahaan yang membantu menampilkan, menjual atau mengirimkan produk atau layanan kepada pembeli atau pengguna (Kotler & Keller, 2016). NSS memiliki 3 cabang dengan cabang pertama berada di Bekasi yang merupakan *dedicated* distributor dari “Beelfoods”. Cabang di Bekasi hanya menerapkan satu *principal* yaitu “Beelfoods”. Cabang kedua berada di Bogor dengan jarak sepuluh bulan dari perilisian cabang pertama dan menerapkan *multi principal*, dengan luas jangkauan seluruh wilayah Kabupaten dan Kota Bogor. Pada tahun 2020 di bulan November, NSS membangun cabang di Kota Cikarang dengan luas jangkauan di wilayah Karawang, sebagian Kabupaten Subang dan Kota Bekasi, serta sebagian Jakarta Timur. Cabang ketiga ini menerapkan sistem *multi principal*. Terdapat total *principal* sebanyak 17 yang bergabung dengan ketiga cabang NSS, dengan cabang Bekasi merupakan *exclusive* distributor dari “Beelfoods”. Dari segi *costumer based* di daerah NSS Bogor, terdapat 280-an *outlet* yang bekerjasama dengan NSS Bogor, demikian juga dengan NSS Cikarang, terdapat 280-300 *outlet* yang aktif, dengan rata-rata pengirim 50 hingga 60 *outlet* setiap harinya.

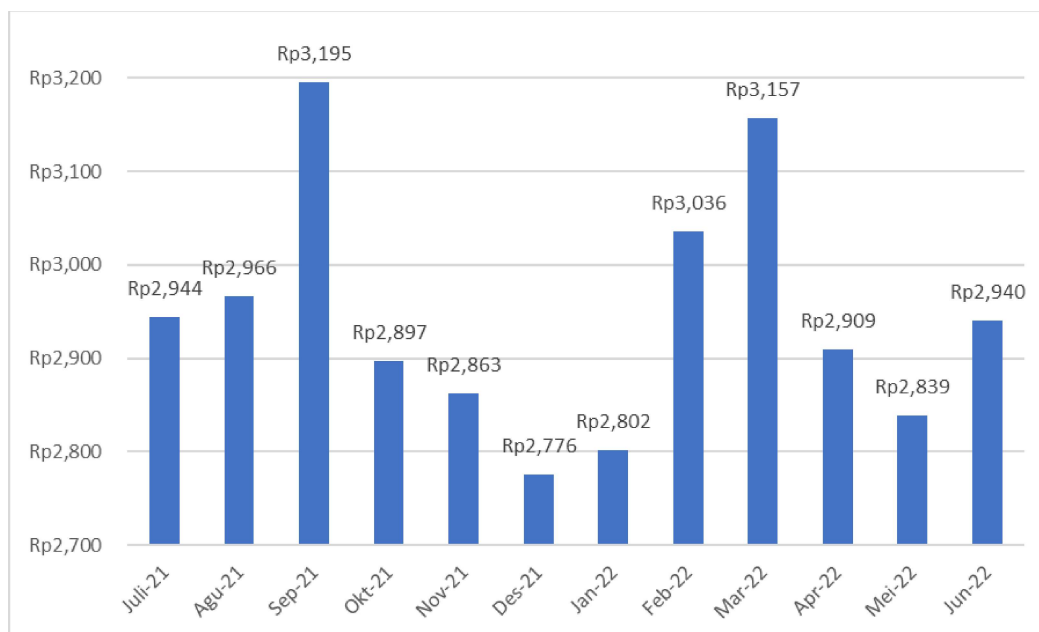
Salah satu aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan adalah melakukan proses penjualan. Dalam melakukan proses penjualan perusahaan masih menggunakan metode konvensional, dimana pelanggan datang langsung ke perusahaan untuk melakukan pemesanan *item* dan memeriksa ketersediaan *item*. Perusahaan masih mengandalkan toko fisik dalam melakukan penjualan *item*. Proses ini membutuhkan waktu hingga berhari-hari karena pelanggan menunggu konfirmasi dari admin penjualan untuk melakukan pemesanan termasuk konfirmasi ketersediaan stok. Perusahaan memiliki 1600 *item* dari berbagai merek dagang *frozen food* untuk diperjualbelikan. Hanya saja, tidak ada akses informasi mengenai *item* apa saja yang dijual oleh perusahaan menyebabkan adanya ketidakseimbangan antara penjualan tiap-tiap *item*. Gambar I.1 merupakan

gambaran dari penjumlahan *item* yang terjual dari bulan Juli 2021 hingga Juni 2022 pada NSS *Frozen Food* yang divisualisasikan melalui grafik.



Gambar I. 1 Grafik Jumlah *Item* yang Terjual
Sumber: NSS *Frozen Food* (2022)

NSS *Frozen Food* menyadari bahwa pola penjualan dan kondisi pasar akan terus berubah seiring berkembangnya teknologi, sehingga perusahaan dituntut untuk memiliki kemampuan berkompetensi untuk dapat mengembangkan dan mempertahankan bisnisnya di masa depan (Kotler & Keller, 2016). Pentingnya pengawasan dan evaluasi dalam proses bisnis penjualan dilakukan untuk mengetahui progress penjualan dan mengukur tingkat keberhasilan penjualan. Pengawasan dan evaluasi ini dapat dilakukan melalui melihat rekapitulasi data penjualan yang telah dilakukan dalam periode tertentu (Walker & Mullins, 2014). Gambar I.2 memvisualisasikan laporan pendapatan penjualan yang telah direkapitulasi oleh admin penjualan setiap bulannya dari bulan Juli 2021 hingga Juni 2022 yang digambarkan melalui grafik.



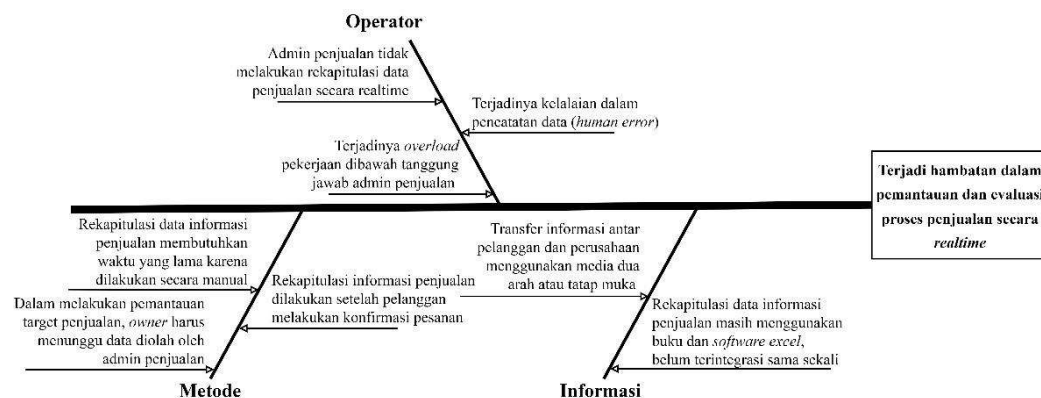
Gambar I. 2 Grafik Penjualan (dalam miliar)
 Sumber: NSS *Frozen Food* (2022)

Admin penjualan memiliki peranan yang besar dalam melakukan proses penjualan. Admin penjualan bertugas dalam melakukan pencatatan transaksi, merekapitulasi data penjualan, melakukan pengecekan stok, melakukan pendataan informasi produk, memproses dan mengirim pesanan, serta berhubungan langsung dengan pelanggan. Admin penjualan juga berperan dalam memberikan *invoice* kepada pelanggan yang melakukan pemesanan. Rekapitulasi data penjualan dilakukan setiap bulan, dan dilaporkan kepada pemilik perusahaan.

Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan, pelaporan penjualan memiliki permasalahan berupa keterlambatan dalam melakukan rekapitulasi data. Terdapat rekapitulasi data yang belum selesai untuk dimasukkan melebihi periode yang ditetapkan. Terutama apabila terdapat peningkatan frekuensi penjualan pada bulan tertentu, menyebabkan pencatatan data dan rekapitulasi menjadi kurang optimal (Suharyanto, 2022). Perusahaan melakukan rekapitulasi data penjualan menggunakan *software excel* dengan memasukkan data penjualan secara satu persatu. Proses ini diketahui membutuhkan waktu yang cukup lama dan *human error* dapat terjadi sewaktu-waktu, terlebih pada saat terjadi proses penjualan dengan frekuensi tinggi di suatu periode (Putra & Lolly, 2021).

Gambar I.3 merupakan visualisasi hubungan antara sebab dan akibat permasalahan proses bisnis penjualan yang terjadi di NSS *Frozen Food* yang digambarkan melalui diagram *fishbone* (tulang ikan) . Dalam melakukan proses penjualan, perusahaan memanfaatkan penyampaian informasi secara langsung atau tatap muka. Sedangkan untuk pengolahan data penjualan masih menggunakan buku dan *software excel* dengan membebankan kepada dua admin penjualan. Hal ini menimbulkan kendala seperti:

1. Kesulitan untuk melakukan pencarian data apabila terjadi kesalahan. Pelacakan kesalahan data pun sulit dilakukan terutama ketika perusahaan melakukan transaksi dengan frekuensi tinggi. Kesalahan ini tidak dapat diabaikan karena akan mempengaruhi proses pengawasan dan evaluasi penjualan yang menggunakan laporan.
2. Proses jual beli dan pencatatan membutuhkan waktu yang lama, dikarenakan menunggu konfirmasi dari kedua belah pihak. Pelanggan membutuhkan konfirmasi ketersediaan stok *item* ketika ingin melakukan pemesanan dan menerima *invoice*. Admin penjualan pun membutuhkan konfirmasi terkait penerimaan pesanan oleh pelanggan agar dapat memasukkan data penjualan. Sehingga laporan penjualan membutuhkan waktu yang cukup lama untuk sampai ditangan pemilik untuk melakukan pengawasan dan evaluasi penjualan.



Gambar I. 3 *Fishbone Diagram* permasalahan NSS *Frozen Food*

Dilihat dari diagram tersebut bahwa dampak dari permasalahan yang terjadi di perusahaan dapat mengakibatkan terjadi hambatan dalam pengawasan dan evaluasi proses penjualan secara *realtime*. Pendokumentasian data yang dilakukan

tidak terintegrasi, serta informasi yang dibutuhkan kurang tersampaikan dengan baik. Proses jual beli dilakukan secara tatap muka atau langsung, sehingga membutuhkan waktu yang lama melakukan transaksi. Oleh karena itu, dibutuhkan usulan solusi untuk mengatasi permasalahan pada proses penjualan perusahaan, agar proses bisnis lain yang terjadi di perusahaan dapat berjalan secara optimal.

I.2 Alternatif Solusi

Ditinjau dari analisis diagram *fishbone* pada latar belakang ditemukan beberapa akar permasalahan yang dapat meminimalkan kinerja penjualan. Berdasarkan akar permasalahan tersebut, dapat diidentifikasi beberapa alternatif solusi dari permasalahan yang terjadi pada NSS *Frozen Food*. Tabel I. 1 merupakan identifikasi potensi solusi yang ditawarkan berdasarkan akar permasalahan yang dijelaskan pada latar belakang sesuai dengan aspek pada diagram *fishbone*.

Tabel I. 1 Alternatif Solusi

| Aspek | Akar masalah | Potensi Solusi | Studi Terdahulu |
|-----------|--|--|---|
| Operator | <ol style="list-style-type: none"> Admin penjualan tidak melakukan rekapitulasi secara <i>realtime</i>; Terjadinya kelalaian dalam pencatatan data (<i>human error</i>); Terjadinya <i>overload</i> pekerjaan dibawah tanggung jawab admin penjualan. | <ol style="list-style-type: none"> Perancangan sistem yang dapat menyimpan data dan dapat diakses dengan mudah; Perancangan sistem informasi penjualan berbasis <i>website</i>. | <ol style="list-style-type: none"> (Putra & Lolly, 2021); (Suharyanto, 2022); (Ramadhan & Purwandari, 2018); (Irwandi dkk, 2018). |
| Informasi | <ol style="list-style-type: none"> Transfer informasi antar pelanggan dan perusahaan menggunakan media dua arah atau tatap muka; Rekapitulasi data informasi penjualan masih menggunakan buku dan <i>software excel</i>, belum terintegrasi sama sekali. | <ol style="list-style-type: none"> Perancangan sistem yang dapat diakses dengan mudah dan dimana saja; Perancangan sistem yang dapat mencakup dan menyampaikan informasi penjualan; Perancangan sistem informasi penjualan berbasis <i>website</i>. | <ol style="list-style-type: none"> (Putra & Lolly, 2021); (Awabin & Surtikanti, 2022); (Suharyanto, 2022); (Irwandi dkk, 2018). |
| Metode | <ol style="list-style-type: none"> Rekapiulasi data informasi penjualan membutuhkan waktu yang lama karena dilakukan secara manual; | <ol style="list-style-type: none"> Perancangan jadwal dan timeline untuk menghindari keterlambatan; | <ol style="list-style-type: none"> (Putra & Lolly, 2021); (Suharyanto, 2022); |

Tabel I. 1 Alternatif Solusi

| Aspek | Akar masalah | Potensi Solusi | Studi Terdahulu |
|--------|---|---|---|
| Metode | <p>2. Perekapan informasi penjualan dilakukan setelah pelanggan melakukan konfirmasi pesanan;</p> <p>3. Dalam melakukan pemantauan target penjualan, Pemilik harus menunggu data diolah oleh admin penjualan.</p> | <p>2. Perancangan SOP untuk pemasukan data penjualan;</p> <p>3. Usulan perbaikan manajemen penjualan.</p> | <p>3. (Ramadhan & Purwandari, 2018);</p> <p>4. (Awabin & Surtikanti, 2022).</p> |

Dilihat dari hasil identifikasi potensi solusi yang dipaparkan, dapat disimpulkan bahwa permasalahan yang dipaparkan berpotensi untuk dapat diselesaikan dengan merancang sistem informasi penjualan. Sistem informasi penjualan ini dapat digunakan untuk mempermudah perusahaan melakukan rekapitulasi laporan penjualan dan melakukan pengawasan serta evaluasi dari proses penjualan (Awabin & Surtikanti, 2022). Sistem informasi dirancang dengan *website* sebagai basis agar rekapitulasi dapat dilakukan secara integrasi efisien dan akurat (Putra & Lolly, 2021). Admin penjualan dapat melakukan CRUD (*create, review, update* dan *delete*) pada data penjualan dan melakukan pencarian informasi data penjualan dengan mudah menggunakan sistem (Ramadhan & Purwandari, 2018). Sedangkan pelanggan dapat melakukan mengetahui ketersediaan stok dan melakukan pemesanan menggunakan sistem (Awabin & Surtikanti, 2022).

I.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang dipaparkan, diperoleh rumusan masalah yaitu bagaimana rancangan sistem informasi penjualan untuk perusahaan distributor NSS *Frozen Food*?

I.4 Tujuan Tugas Akhir

Adapun tujuan dari tugas akhir ini dilihat dari rumusan masalah yang telah ditetapkan adalah menghasilkan rancangan sistem informasi penjualan untuk perusahaan distributor NSS *Frozen Food*.

I.5 Manfaat Tugas Akhir

Berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya, diharapkan tugas akhir ini memberikan manfaat, yaitu:

1. Membantu perusahaan distributor NSS *Frozen Food* dalam melakukan pengawasan dan evaluasi terhadap proses penjualan secara *realtime*;
2. Mempermudah perusahaan dalam melakukan rekapitulasi laporan penjualan dengan sistem yang terintegrasi;
3. Dapat mengurangi aktivitas *human error* dalam melakukan rekapitulasi laporan penjualan.

I.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir diuraikan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini terdapat pembahasan mengenai uraian latar belakang permasalahan objek yang dijadikan sebagai topik dari tugas akhir ini. Terdapat pembahasan mengenai alternatif solusi permasalahan, rumusan masalah, tujuan tugas akhir, manfaat tugas akhir dan sistematika penulisan yang mendeskripsikan tugas akhir ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini, terdapat pembahasan mengenai literatur atau teori yang digunakan dalam tugas akhir. Literatur yang digunakan relevan dengan kondisi permasalahan yang dibahas tugas akhir ini. Terdapat pembahasan mengenai pemilihan teori yang digunakan dalam perancangan solusi dan penyelesaian masalah pada tugas akhir.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini membahas mengenai sistematika perancangan yang merupakan tahapan perencanaan perancangan solusi permasalahan yang tersusun secara terstruktur, sistematis dan rinci. Terdapat pembahasan mengenai batasan dan asumsi tugas akhir.

BAB IV PERANCANGAN SISTEM TERINTEGRASI

Pada bab ini terdapat pembahasan pada setiap tahap perancangan sistem informasi penjualan perusahaan distributor NSS *Frozen Food* berbasis *website*. Bab ini berisi deskripsi data yang dikumpulkan, spesifikasi dan standar rancangan, proses perancangan menggunakan metode yang dipilih, hasil rancangan dan verifikasi hasil.

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini terdapat analisis dari hasil perancangan sistem informasi penjualan perusahaan distributor NSS *Frozen Food* berbasis *website*. Bab ini menjelaskan mengenai validasi dan evaluasi hasil rancangan serta analisis dan rencana implementasi.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan jawaban dari tujuan penelitian serta saran dan rekomendasi dari analisis hasil rancangan.