

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang sangat cepat memberikan pengaruh dari cara kerja secara personal maupun secara organisasi, terlebih dalam dunia bisnis, teknologi dapat membantu perkembangan bisnis sebab teknologi dapat memangkas pengeluaran yang cukup signifikan. Dalam dunia bisnis, teknologi dapat digunakan sebagai alat untuk memonitor kegiatan – kegiatan yang terjadi dalam bisnis seperti transaksi penjualan dan manajemen untuk stok barang dagangan yang tersedia [1].

Dalam upaya mencapai bisnis penjualan yang menguntungkan, perlu adanya manajemen penjualan yang baik dan tertata, agar menghindari ketidaktepatan dalam penjualan, proses pemesanan barang, hingga manajemen stok. Permasalahan ini sering terjadi pada bisnis kecil hingga menengah yang biasanya jarang menggunakan teknologi sebagai alat bantu penjualan. Hal ini tentu saja menghambat pertumbuhan sebuah bisnis kecil dan menengah tersebut. Umumnya hal ini dapat terjadi karna kurangnya pengetahuan tentang teknologi sebagai alat berbisnis [2].

Dalam kasus UD. Hamid II, salah satu distributor genteng yang berlokasi di Karang pilang, Surabaya, hal yang terkait penjelasan seperti di atas kurang di perhatikan. Berdasarkan *survey* dan wawancara dengan salah satu pendiri UD. Hamid II, M. Room Fitroni, permintaan dan pesanan genteng yang semakin meningkat seiring waktu membuat pihak administrasi perusahaan menjadi kewalahan. Setiap pembelian yang di catat dalam nota kertas dan buku penjualan selalu menumpuk setiap tahunnya. Masalah ini sebenarnya sudah berusaha untuk diatasi dengan membuat sistem penataan nota penjualan tiap minggu dan bulan, namun masih terjadi beberapa masalah lain seperti nota hilang atau salah peletakan nota. Pihak manajemen stok Gudang juga kesulitan dalam mencatat setiap unit genteng yang datang dan keluar dari gudang. Masalah tersebut bisa terjadi karna metode pencatatan stok gudang masih menggunakan buku gudang yang sering salah perhitungan dan lambat dalam penanganan stok genteng yang datang maupun keluar.

Dari hasil wawancara tersebut, penulis menemukan beberapa kelemahan dari sistem penjualan UD. Hamid II, salah satunya adalah sistem penjualan yang belum digital dan masih konvensional dengan pencatatan di buku untuk setiap pembelian serta manajemen stok gudang. Hal ini tentu saja dapat menjadi masalah di kemudian hari mengingat setiap transaksi yang dilakukan dengan pelanggan menjadi kurang efisien, sering mengalami masalah, dan dapat disalahgunakan, serta tingginya risiko kesalahan pencatatan dan rekapitulasi biaya.

Berdasarkan permasalahan yang telah disebutkan, maka penulis mengusulkan aplikasi sistem manajemen penjualan berbasis web yang dipergunakan dalam kegiatan usaha pada UD. Hamid II diharapkan dapat mempermudah dalam proses pendataan pesanan serta mempercepat pengelolaan stok barang gudang yang lebih optimal dengan sistem yang telah dibangun.

Ada beberapa metode pengembangan perangkat lunak yang dapat dipertimbangkan sebagai metode pengembangan sistem aplikasi manajemen penjualan di UD. Hamid II contohnya seperti *prototyping* dan *extreme programming*. Metode *prototyping* menekankan pada pembuatan model awal yang dapat diuji oleh pengguna, memungkinkan mereka memberikan umpan balik yang dapat diintegrasikan ke dalam pengembangan selanjutnya. Namun, kelemahan pada metode ini adalah pengujian dan dokumentasi hanya sampai pada tahap aplikasi buatan tanpa sistem yang benar-benar berjalan [3]. Sementara itu, *extreme programming* (XP) menekankan pada fleksibilitas dan responsivitas terhadap perubahan kebutuhan pengguna, dengan pengembangan dilakukan dalam iterasi pendek dan sering [3].

Namun, dalam konteks UD. Hamid II, metode pengembangan yang dipilih adalah metode Waterfall. Waterfall dipilih karena metode ini menawarkan pendekatan yang lebih terstruktur dan linier [3]. Waterfall memungkinkan perencanaan yang matang, yang sangat penting untuk mengatasi permasalahan yang spesifik yang dihadapi perusahaan [4]. Dengan metode ini, tahapan pengembangan dapat dilakukan secara berurutan dan menyeluruh, meminimalkan risiko kesalahan dan meningkatkan efisiensi dalam mencapai tujuan perusahaan. Oleh karena itu, Waterfall dianggap sebagai pilihan yang paling sesuai untuk

membangun sistem manajemen penjualan berbasis web yang diinginkan oleh UD. Hamid II.

1.2 Rumusan Masalah

Sehubungan dengan masalah yang telah dijelaskan di atas, dapat disimpulkan beberapa pokok permasalahan yang dihadapi oleh UD. Hamid II, yaitu:

1. Bagaimana cara membangun sistem manajemen penjualan genteng berbasis web di UD. Hamid II?
2. Apakah sistem manajemen penjualan genteng berbasis web pada UD. Hamid II bisa digunakan oleh UD. Hamid II?

1.3 Tujuan

Dalam penyusunan tugas akhir ini, maka penulis melakukan penelitian yang menyangkut masalah yang dihadapi, di mana tujuan dari penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. membangun sistem manajemen penjualan genteng berbasis web di UD. Hamid II.
2. Menguji aplikasi sistem manajemen penjualan genteng berbasis web pada UD. Hamid II agar dapat digunakan.

1.4 Manfaat

Hasil dari pengerjaan tugas akhir ini memiliki manfaat yaitu:

1. Agar menghindari ke tidak telitian dalam penjualan, proses pemesanan barang, hingga manajemen stok genteng dari sistem manual di UD. Hamid II.
2. Untuk manajemen penjualan, proses pemesanan barang, hingga manajemen stok genteng secara lebih detail dan teratur di UD. Hamid II.
3. Memberikan solusi dan kemudahan bagi pengelola/karyawan dalam menangani penjualan dan mengelola stok gudang di UD. Hamid II.

1.5 Batasan Masalah

Agar perancangan aplikasi ini dapat mencapai sasaran dan tujuan yang diharapkan, maka ditetapkan batasan permasalahan sebagai berikut:

1. Sistem aplikasi ini hanya menangani masalah data pembeli, data pemesanan, dan stok gudang untuk penjualan genteng yang ada di UD. Hamid II.
2. Sistem pada aplikasi ini tidak dapat menangani data bukti pembayaran dari pembeli.
3. Sistem tidak dapat mencetak surat jalan untuk pengiriman secara otomatis.
4. Aplikasi web hanya dapat berjalan pada platform web dengan menggunakan koneksi internet.