

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Internet telah menjadi elemen krusial dalam masyarakat modern [1]. Penggunaan internet di Indonesia semakin bertambah setiap tahunnya sejalan dengan kemajuan teknologi dan infrastruktur telekomunikasi [1]. Pada tahun 2023, lebih dari 210 juta orang Indonesia sudah terhubung ke internet, dan jumlahnya terus bertambah setiap tahun [1]. Jumlah pengguna internet di Indonesia meningkat secara stabil dan signifikan yang mencapai 79,5% pada tahun 2024, naik 1,4% dari tahun sebelumnya [1]. Dari total populasi 278.696.200 orang, 221.563.479 memanfaatkan internet [1]. *Gen Z* (34,40%) dan *Milenial* (30,62%) merupakan mayoritas pengguna internet, dengan wilayah metropolitan merupakan yang terbanyak (69,5%) [1]. Kemajuan teknologi seperti *e-commerce* telah membawa perubahan substansial dalam berbagai industry, termasuk dunia bisnis [2].

Dalam lingkungan bisnis saat ini, persaingan tidak dapat dihindari, terutama antar organisasi dalam industri yang sama [3]. Untuk dapat bersaing, perusahaan harus mengoptimalkan sistem informasi akuntansi mereka, tujuannya supaya lebih efisien dan sesuai waktu [3]. Salah satu fungsi terpenting perusahaan adalah menghasilkan laba, yang dicapai melalui penjualan [3]. Setelah memproduksi barang, salah satu tujuan utama perusahaan adalah meningkatkan penjualan [3]. Untuk mendukung peningkatan penjualan, perusahaan harus memahami dinamika pasar dan memikirkan strategi baru untuk memenuhi kebutuhan konsumen [3].

Industri otomotif Indonesia adalah salah satu sub-sektor industri paling cepat berkembang [4]. Industri otomotif adalah usaha untuk mengubah bahan mentah atau komoditas setengah jadi menjadi barang atau jasa dengan menggunakan peralatan dan fasilitas tertentu [4]. Sektor otomotif di Indonesia telah tumbuh cukup stabil, meskipun terjadi penurunan pada tahun 2019 dan 2020 karena pandemi *Covid-19* [4]. Namun, tingkat pertumbuhan selama delapan tahun terakhir cukup konstan [4]. Industri otomotif tumbuh 17,82% pada tahun 2021 dan 7,35% pada triwulan kedua tahun 2022 [4]. Suku cadang memainkan peran penting dalam industri otomotif karena merupakan komponen penting yang menjamin kinerja dan keselamatan kendaraan [4]. Ketersediaan suku cadang pengganti berkualitas tinggi yang tepat waktu sangat penting untuk meningkatkan masa pakai kendaraan dan menurunkan risiko kecelakaan [4]. Sektor otomotif dapat menciptakan berbagai peluang bagi pelaku usaha untuk menyediakan layanan pendukung seperti suku cadang, perawatan mobil, dan layanan lain yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen [4].

Istilah UMKM adalah istilah yang merujuk pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, walaupun istilah ini mencakup lebih dari itu [5]. UMKM dideskripsikan sebagai usaha produktif atau perusahaan yang dikelola oleh perorangan, organisasi, rumah tangga, atau usaha kecil yang memenuhi standar usaha mikro [5]. UMKM mencakup hampir 99,99% (62,9 juta unit) dari seluruh perusahaan di Indonesia [6]. Sementara perusahaan besar hanya 0,01%, atau sekitar 5.400 unit [6]. Dalam studi kasus ini, fokus akan diberikan kepada salah satu UMKM otomotif yang menjual velg dan ban mobil, yaitu UMKM Velg Mobil DIRF Racing. Bapak Deden Sofyan memulai UMKM ini didirikan dari tahun 2003 yang berlokasi di Jalan Karapitan No. 86 A di Kota Bandung. UMKM ini memiliki surat izin usaha yang masih berlaku (Nomor: 01217/10-12/PK/XI/2015) dengan omzet bulanan sekitar 15 juta rupiah dengan hanya satu orang pegawai. Meskipun memiliki omzet yang cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, UMKM ini memiliki berbagai tantangan dalam pencatatan penjualan dan penyusunan laporan keuangan yang masih ditulis tangan serta berisiko kehilangan pencatatannya. Perbedaan dalam pencatatan sering terjadi, yang mengakibatkan ketidakakuratan pada laporan laba rugi.

Salah satu cara untuk mengatasi masalah ini, diperlukan solusi berbentuk aplikasi berbasis web yang dapat mendukung proses penjualan, pencatatan pembelian barang kepada *supplier*, dan penyusunan laporan laba rugi secara lebih cepat. Aplikasi ini memiliki menu penjualan barang seperti velg dan ban mobil, mencatat pengeluaran beban operasional, mencatat laporan jurnal umum, laporan buku besar, dan laporan laba rugi. Aplikasi ini juga dilengkapi dengan fitur melakukan pembelian barang, sehingga memudahkan UMKM Velg Mobil DIRF Racing dalam mengelola stok dan memastikan ketersediaan produk. Selain fitur-fitur tersebut, aplikasi ini juga dilengkapi dengan fungsi pencatatan setoran modal usaha yang dilakukan oleh pemilik untuk mencatat tambahan modal ke dalam sistem keuangan secara terstruktur. Selain itu, aplikasi ini mampu menyajikan laporan penjualan dan analisis barang terlaris setiap minggunya, yang dapat dimanfaatkan oleh aktor iklan sebagai dasar strategi promosi. Dengan begitu, aplikasi ini mendukung kebutuhan operasional dan pengambilan keputusan baik oleh pemilik usaha maupun pihak yang terlibat dalam pemasaran. Dengan memanfaatkan teknologi digital, UMKM dapat memperbaiki alur kerja operasional dan mengurangi risiko kesalahan pencatatan keuangan. Hal ini sejalan dengan tren global digitalisasi yang menjadi kunci pengembangan daya saing UMKM di era industri masa kini.

1.2 Rumusan Masalah

Merujuk pada latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, rumusan masalah dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang aplikasi berbasis web untuk mendukung proses transaksi penjualan pada UMKM Velg Mobil DIRF Racing?
2. Bagaimana merancang aplikasi berbasis web untuk mendukung proses transaksi pembelian pada UMKM Velg Mobil DIRF Racing?
3. Bagaimana merancang aplikasi berbasis web untuk membantu dalam pencatatan setoran modal usaha secara akuntabel pada UMKM Velg Mobil DIRF Racing?
4. Bagaimana merancang aplikasi berbasis web untuk membantu dalam pencatatan pengeluaran beban operasional pada UMKM Velg Mobil DIRF Racing?
5. Bagaimana aplikasi berbasis web tersebut dapat membantu dalam pencatatan jurnal, kartu stok, buku besar, dan laporan laba rugi secara *real-time*?
6. Bagaimana aplikasi berbasis web dapat menyajikan laporan penjualan dan informasi barang terlaris mingguan untuk mendukung strategi promosi?

1.3 Tujuan

Tujuan dari penyusunan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Merancang aplikasi berbasis web untuk mendukung proses transaksi penjualan pada UMKM Velg Mobil DIRF Racing.
2. Merancang aplikasi berbasis web untuk mendukung proses transaksi pembelian barang pada UMKM Velg Mobil DIRF Racing.
3. Merancang aplikasi berbasis web untuk membantu dalam pencatatan setoran modal usaha secara akuntabel untuk mendukung informasi keuangan.
4. Merancang aplikasi berbasis web untuk membantu dalam pencatatan pengeluaran beban operasional pada UMKM Velg Mobil DIRF Racing.
5. Merancang aplikasi berbasis web untuk membantu melakukan pencatatan jurnal, kartu stok, buku besar, dan laporan laba rugi secara *real-time*.
6. Merancang aplikasi berbasis web yang menyajikan laporan penjualan dan informasi barang terlaris mingguan untuk mendukung strategi promosi.

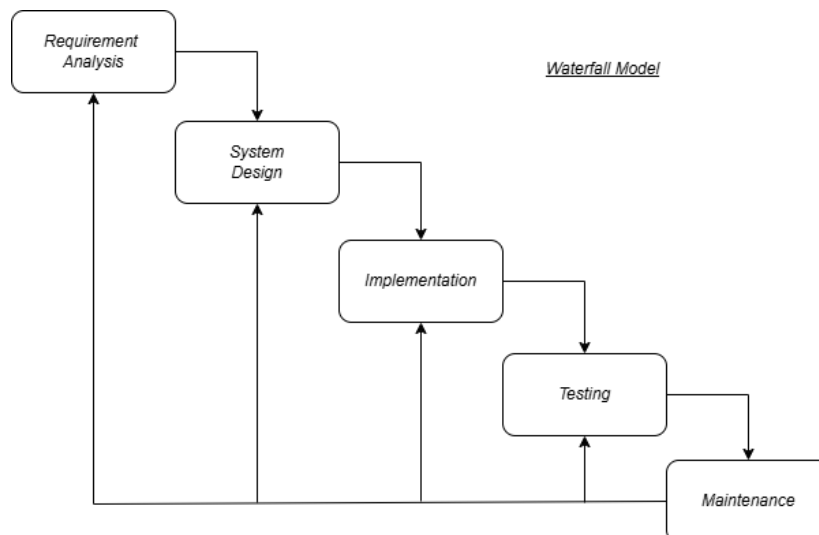
1.4 Batasan

Batasan dalam tugas akhir ini meliputi hal-hal berikut:

1. Aplikasi ini dirancang untuk mencatat transaksi penjualan, pembelian, setoran modal dan pengeluaran beban operasional menggunakan metode pencatatan persediaan perpetual.
2. Penilaian persediaan dalam aplikasi ini menggunakan metode *average* dan laporan laba rugi disusun dengan metode *multiple-step*.
3. Seluruh transaksi dalam aplikasi ini menggunakan metode pembayaran tunai, termasuk untuk setoran modal usaha, penjualan, pembelian, dan pengeluaran beban operasional.
4. Aplikasi ini tidak menangani proses retur barang, pengembalian dana, PPN, dan diskon penjualan.
5. Aplikasi ini tidak mendukung fitur *mobile app*.
6. *Framework* Laravel digunakan untuk merancang aplikasi ini, dengan PHP sebagai bahasa pemrograman utama.
7. Metode pengerjaan aplikasi menggunakan *Waterfall Method*.
8. Pengujian aplikasi ini dilakukan dengan menggunakan metode *Black Box Testing*.

1.5 Metodologi

Waterfall Method adalah metodologi pengembangan perangkat lunak yang berlangsung secara berurutan [7]. Karena metode ini praktis dan menggunakan model yang lengkap, maka prosedur pemeliharannya pun sederhana [7]. Metode ini memiliki 5 tahapan yaitu [7]:



Gambar 1.1 Metode *Waterfall*

1. *Requirement Analysis*

Di fase ini dapat mencari informasi mengenai semua kebutuhan sistem dan mendokumentasikannya dalam dokumen spesifikasi kebutuhan [7].

2. *System Design*

Tahap ini memeriksa persyaratan yang ditentukan dalam fase sebelumnya dan menyiapkan rancangan sistem [7]. Rancangan sistem ini berkontribusi pada penentuan perangkat keras dan persyaratan sistem, serta identifikasi arsitektur sistem keseluruhan [7].

3. *Implementation*

Berdasarkan desain sistem, awalnya sistem dibangun sebagai program diskrit yang dikenal sebagai unit, kemudian digabungkan pada tahap selanjutnya [7]. Pengujian unit merupakan tahap dalam pengembangan yang bertujuan untuk menguji setiap unit secara individual untuk memastikan bahwa fungsinya beroperasi dengan benar [7].

4. *Testing*

Setelah pengujian, semua unit yang dihasilkan selama fase implementasi dimasukkan ke dalam sistem [7]. Setelah integrasi, sistem lengkap akan diuji untuk kesalahan dan kegagalan [7].

5. *Maintenance*

Beberapa masalah muncul di lingkungan klien [7]. Untuk mengatasi kekurangan ini, perbaikan dibuat dengan versi yang lebih baik [7]. Pemeliharaan dilakukan untuk mengomunikasikan perubahan ini di lingkungan konsumen [7].

1.6 Jadwal Pengerjaan

Berikut adalah tabel rencana jadwal pengerjaan:

Tabel 1.1 Jadwal Pengerjaan

Kegiatan	2024												2025																							
	Okt				Nov				Des				Jan				Feb				Mar				Apr				Mei				Jun			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Requirement Analysis																																				
System Design																																				
Implementation																																				
Testing																																				
Maintenance																																				