

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul**

Dalam sebuah usaha, pengusaha selalu dihadapkan pada kondisi persaingan yang semakin luas atau situasi yang mengglobal. Persaingan di dunia bisnis semakin ketat seiring dengan tumbuhnya perekonomian. Kondisi ini menuntut pengusaha harus lebih kreatif dan inovatif dengan menawarkan barang atau jasa yang lebih baik kualitasnya, harga dan pelayanannya, dibandingkan yang dilakukan pesaing lainnya. Inilah yang dituntut oleh pasar yang menjadi fokus atau sasaran yang bersaing. Pada umumnya perusahaan berupaya untuk memenuhi harapan konsumen, dengan membangun kepercayaan dalam suatu hubungan jangka panjang antara pengusaha dan pelanggannya. Hubungan ini harus dapat ditingkatkan dari waktu ke waktu diantaranya pelayanan dan kualitas barang.

Setiap pengusaha, baik yang bergerak dibidang produk atau jasa, mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang. Tujuan tersebut dapat dicapai melalui upaya untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba operasional perusahaan. Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang mereka produksi. Jika tujuan pengusaha itu tercapai maka kelangsungan hidup usahanya dimasa yang akan datang tetap mampu dipertahankan dan mampu bersaing dengan usaha lain.

Dalam perkembangan dunia bisnis yang semakin pesat seperti sekarang ini menimbulkan persaingan antar pelaku bisnis menjadi sangat ketat dan kompetitif dalam menarik perhatian calon pelanggan, oleh karena itu pelaku bisnis harus dapat menciptakan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan, hasil dan keuntungan yang maksimal. Seiring dengan perkembangan dunia bisnis, perkembangan teknologi juga semakin pesat pada era modern saat ini, salah satunya teknologi informasi yang ditandai dengan majunya beberapa media informasi yang digunakan untuk

memenuhi kebutuhan manusia terhadap informasi. Dalam dunia bisnis, informasi sangat berguna untuk pengambilan keputusan dalam pembelian, serta dapat digunakan sebagai sarana komunikasi penjualan dalam dunia bisnis.

Teknologi informasi ini dapat diakses melalui komunikasi dalam jaringan atau online, komunikasi online dilakukan melalui internet sehingga bisa mendapatkan akses dengan jangkauan yang luas. Teknologi informasi melalui komunikasi dalam jaringan internet membentuk suatu sistem disebut dengan sistem informasi yang mana sistem ini mengolah beberapa data yang digunakan sebagai informasi, dalam dunia bisnis informasi ini dapat berupa informasi produk, harga, pembelian dan lain sebagainya yang dapat diakses dengan mudah kapan dan dimana saja oleh calon pelanggan sehingga penjualan melalui internet cenderung lebih luas karena dapat menembus berbagai pasang pasar. Adapun dalam bisnis secara online sendiri salah satu media yang digunakan dalam melaksanakan aktivitasnya yaitu dengan menggunakan aplikasi penjualan berbasis *website*. Aplikasi penjualan berbasis *website* ini memiliki beberapa keuntungan antara lain minimnya biaya instalasi, semua transaksi tersimpan dengan baik serta akses secara menyeluruh dari semua perangkat yang terhubung dengan internet, hal ini lah yang menjadikan *website* dapat menjadi salah satu media dalam meluaskan pasang pasar serta menunjang peningkatan volume penjualan.

Aplikasi Penjualan berbasis *Website* adalah sebuah aplikasi yang digunakan untuk memudahkan dalam transaksi penjualan dan pembelian barang. Aplikasi ini dilengkapi dengan fitur seperti login admin, data barang, data konsumen, transaksi penjualan dan pembelian yang disertai dengan laporannya.

Catering Sugeng Rawuh Palembang merupakan suatu usaha yang bergerak pada penjualan makanan dalam skala besar, yang mana pada Catering ini menyediakan makanan jenis Paket nasi kotak mulai dari jumlah kecil sampai besar, Aneka Nasi Tumpeng yang terbagi menjadi beberapa jenis paket, Aneka Jenis Kue kering, dan juga tersedia paket Prasmanan gelar

Liwet. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2017 tepatnya pada tanggal 15 Februari 2017, berlokasi di jalan Ksatria, Palembang. Namun sekarang Catering Sugeng Rawuh beralamatkan di Lorong Bilal I, Sukaraya, Kec. Sukarami, Palembang. Metode penjualan yang dilakukan pada Catering Sugeng Rawuh ini menggunakan cara yaitu dengan menunggu datangnya konsumen secara langsung ke Tempat Rumah Produksi Catering Sugeng Rawuh. Sistem penjualan dengan cara seperti ini cakupannya cenderung sempit karena harus menunggu konsumen datang, sedangkan di era sekarang konsumen sudah banyak yang melakukan pembelian atau transaksi makanan itu melalui media online dan itu membuat Catering Sugeng Rawuh sulit untuk menyentuh pasang pasar yang lebih luas disebabkan oleh kurang menyebarnya informasi atas usaha tersebut, selain itu dalam pencatatan serta perhitungan pun tidak terorganisir dengan baik. Metode promosi yang telah dilakukan oleh Catering Sugeng Rawuh ini menggunakan brosur yang di sebar dengan pembeli yang datang ke cabang rumah makan Sugeng Rawuh Palembang. Promosi yang dilakukan masih sangat kurang untuk mencapai target penjualan dan menyebabkan kurangnya informasi yang di dapat oleh calon pembeli. Berikut Tabel 1.1 pendapatan penjualan pada Catering Sugeng Rawuh Palembang:

Tabel 1.1  
Pendapatan Penjualan Pada Catering Sugeng Rawuh Palembang

No.	Tahun Penjualan	Target Penjualan (Tahun)	Pendapatan (Tahun)
1.	2018	Rp500.000.000	Rp420.000.000
2.	2019	Rp500.000.000	Rp315.000.000
3.	2020	Rp200.000.000	Rp108.000.000
4.	2021	Rp200.000.000	Rp132.000.000
5.	2022	Rp300.000.000	Rp276.000.000

Sumber: Catering Sugeng Rawuh Palembang, 2023

Dari Tabel 1.1 tersebut menunjukkan bahwa jumlah pendapatan penjualan pada Catering Sugeng Rawuh Palembang tidak stabil dikarenakan sistem penjualan yang dilakukan belum optimal apalagi masuk pada tahun 2020 yang jumlah pendapatan penjualannya turun cukup signifikan dikarenakan wabah *covid-19* yang membuat pesanan pembelian itu menurun hingga pendapatan pada tahun 2021 dan 2022 belum bisa mencapai kembali hasil pendapatan penjualan pada tahun sebelum *covid-19*. Oleh karena itu penulis tertarik untuk membantu mengoptimalkan pendapatan penjualan tersebut berupa meluaskan pemasaran dari usaha tersebut agar memiliki kesempatan yang lebih luas untuk mendapatkan keuntungan dengan cara membangun *website*, toko online atau aplikasi penjualan sendiri. Dalam membuat toko online atau aplikasi penjualan sendiri itu memiliki banyak keuntungan salah satunya adalah toko online akan terlihat profesional dan lebih terpercaya, serta pemilik toko juga dapat menentukan nama domain untuk toko onlinenya sendiri karena nama setiap toko pada *website* akan berbeda antara satu dengan lainnya, selain itu keuntungan lainnya yang didapat adalah pimpinan Catering Sugeng Rawuh dapat memiliki kontrol sepenuhnya terhadap penjualan produk dan setiap orang dapat mengunjungi serta bertransaksi kapan saja dan dimana saja tanpa terikat oleh ruang dan waktu serta keamanan dan kenyamanan akan lebih terjamin.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis tertarik untuk membuat rancangan aplikasi penjualan berbasis *website* untuk penjualan pada Catering Sugeng Rawuh Palembang. Dengan adanya aplikasi penjualan berbasis *website* ini diharapkan dapat memudahkan calon konsumen dalam mendapatkan informasi tentang produk yang ditawarkan pada Catering Sugeng Rawuh Palembang sehingga dapat meningkatkan penjualan serta dapat mencapai target penjualan. Penulis menyajikan rancangan aplikasi penjualan ini dalam bentuk Laporan Akhir yang berjudul “Perancangan Aplikasi Penjualan Berbasis *Website* pada Catering Sugeng Rawuh Palembang”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah yaitu “Bagaimana Perancangan Aplikasi Penjualan Berbasis *Website* Sebagai Media Penjualan pada Catering Sugeng Rawuh Palembang?”.

## 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar pembahasan pada laporan akhir ini lebih terarah dan tidak terjadi penyimpangan, maka penulis memberikan batasan pembahasan hanya pada rancangan aplikasi pada aspek tampilan serta cara pengoperasian penjualan berbasis *website* pada Catering Sugeng Rawuh Palembang.

## 1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

### 1.4.1. Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dari penulisan laporan ini adalah untuk mengetahui perencanaan aplikasi penjualan berbasis *website* sebagai media penjualan pada Catering Sugeng Rawuh Palembang.

### 1.4.2. Manfaat Penulisan

Adapun manfaat dari penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Bagi Penulis

Penulis dapat menambah ilmu pengetahuan pada mata kuliah Perancangan Web, khususnya pada pengembangan penjualan secara online dalam hal ini melalui *website*.

#### 2. Bagi Perusahaan

Dapat memberikan informasi dan referensi bagi pemilik usaha untuk memperluas jangkauan penjualan dengan menggunakan *website*.

#### 3. Bagi Akademik

Sebagai bahan bacaan ataupun referensi untuk penelitian lain yang berkaitan dengan bidang ilmu penelitian dan administrasi penjualan.

## **1.5 Metode Penelitian**

### **1.5.1 Pendekatan Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik bersifat ilmiah maupun rekayasa manusia, yang lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan. Selain itu, penelitian deskriptif tidak memberikan perlakuan, manipulasi atau perubahan pada data yang diteliti, melainkan menggambarkan suatu kondisi yang apa adanya. Satu-satunya perlakuan yang diberikan hanyalah penelitian itu sendiri, yang dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

### **1.5.2 Jenis dan Sumber Data**

#### **a. Data Primer**

Menurut Sugiyono (2018:456), data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik wawancara langsung dengan Pimpinan Catering Sugeng Rawuh Palembang.

#### **b. Data Sekunder**

Menurut Sugiyono (2018:456), data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen". Data sekunder dalam penelitian ini didapat dari Studi Kepustakaan, penulis mengumpulkan beberapa sumber data yang terkait melalui internet maupun literatur-literatur yang ada dan sesuai dengan laporan yang penulis buat.

### **1.5.3 Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **1. Riset Lapangan**

Yaitu teknik mengumpulkan data yang dapat diperoleh secara langsung dengan mendatangi tempat penelitian untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan. Teknik yang digunakan yaitu:

### a. Wawancara

Menurut Sujarweni (2021:31) wawancara adalah proses memperoleh penjelasan untuk mengumpulkan informasi dengan menggunakan cara tanya jawab bisa sambil bertatap muka ataupun tanpa tatap muka yaitu melalui media telekomunikasi antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman

Dalam hal ini, penulis menggunakan metode wawancara mendalam untuk menggali data maupun informasi sebanyak-banyaknya dari responden yaitu data-data tentang penjualan produk, sistem promosi yang digunakan, serta minat pembeli terhadap produk yang ditawarkan.

Dalam penelitian ini penulis membutuhkan sumber data atau informasi yang disebut sebagai *informan* dan *key informan*.

Menurut Gora (2019:279) *key informan* adalah individu yang memiliki pengetahuan khusus mengenai suatu hal atau suatu bidang, *key informan* tidak harus memiliki kedudukan khusus dengan jabatan tertinggi di perusahaan seperti manajer umum (*General Manager*), Direktur dan wakil direktur dan lain sebagai yang lebih dari sekedar kedudukan staf biasa seperti manajer dan memiliki peran kedudukan sebagai *opinion leader* atau pimpinan sekaligus penentu kebijakan serta pengambilan keputusan secara otonomi.

Penulis melakukan wawancara dengan bagian internal perusahaan. Penulis melakukan wawancara dengan Ibu Puput Yulianti sebagai pimpinan cabang (*key informan*). Penulis memilih ibu Puput karena beliau memiliki pengetahuan mengenai tempat yang diteliti secara lebih detail dan juga ikut turun kelapangan untuk melakukan strateginya.

### b. Studi Dokumentasi

Menurut Sujarweni (2021:32-33) studi dokumentasi merupakan sebagian besar data berbentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, cinderamata, jurnal kegiatan dan sebagainya.

## 2. Riset Kepustakaan

Riset kepustakaan yaitu teknik mengumpulkan data yang didapat dari buku-buku, jurnal-jurnal, catatan-catatan dan laporan yang berhubungan dengan Perancangan Aplikasi berbasis *Website* dari berbagai sumber guna untuk menunjang penyusunan laporan akhir ini.

### 1.5.4 Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah analisis kualitatif deskriptif, dimana peneliti selain mengolah dan menyajikan data yang didapat dari hasil observasi dan wawancara, juga melakukan analisis data kualitatifnya. Hal ini dimaksudkan agar dapat mensinergikan antara beberapa data yang telah didapatkan dengan berbagai literatur maupun data-data lain yang telah dipersiapkan. Kemudian penulis merancang aplikasi berbasis *website* berdasarkan kebutuhan Catering Sugeng Rawuh Palembang.

Menurut Anggito (2018:8) penelitian kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar alaiiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi.

### 1.5.5 Metodologi Perancangan Sistem Informasi

Dalam pembuatan aplikasi tentunya dibutuhkan suatu alur perancangan dari aplikasi tersebut. Berikut ini merupakan langkah-langkah dalam pembuatan aplikasi:

#### 1. Kebutuhan

Hal pertama yang dilakukan penulis sebelum pembuatan aplikasi yaitu meyakini bahwa aplikasi tersebut dibuat berdasarkan kebutuhan untuk Catering Sugeng Rawuh Palembang.

## 2. Pengumpulan data

Setelah menganalisis kebutuhan maka penulis dapat mengetahui data apa saja yang dibutuhkan untuk pembuatan *website*. Dalam pembuatan *website* ini penulis mengumpulkan data apa saja yang dibutuhkan pada Catering Sugeng Rawuh Palembang.

## 3. Perancangan Aplikasi

Merancang tampilan aplikasi yang diinginkan oleh Pimpinan Catering dan disesuaikan dengan data yang sudah dikumpulkan.

## 4. *Prototype*

Gambaran atau contoh tampilan awal yang akan diterapkan pada aplikasi berbasis *website*. Contohnya membuat *form login*, *Navbar*, *Hero* dan lainnya.

## 5. Pembuatan Aplikasi

Pada tahap ini adalah tahap pembuatan aplikasi yaitu dengan melakukan pengkodean serta mendesain *website* sesuai dengan *Prototype* yang sudah dibuat.

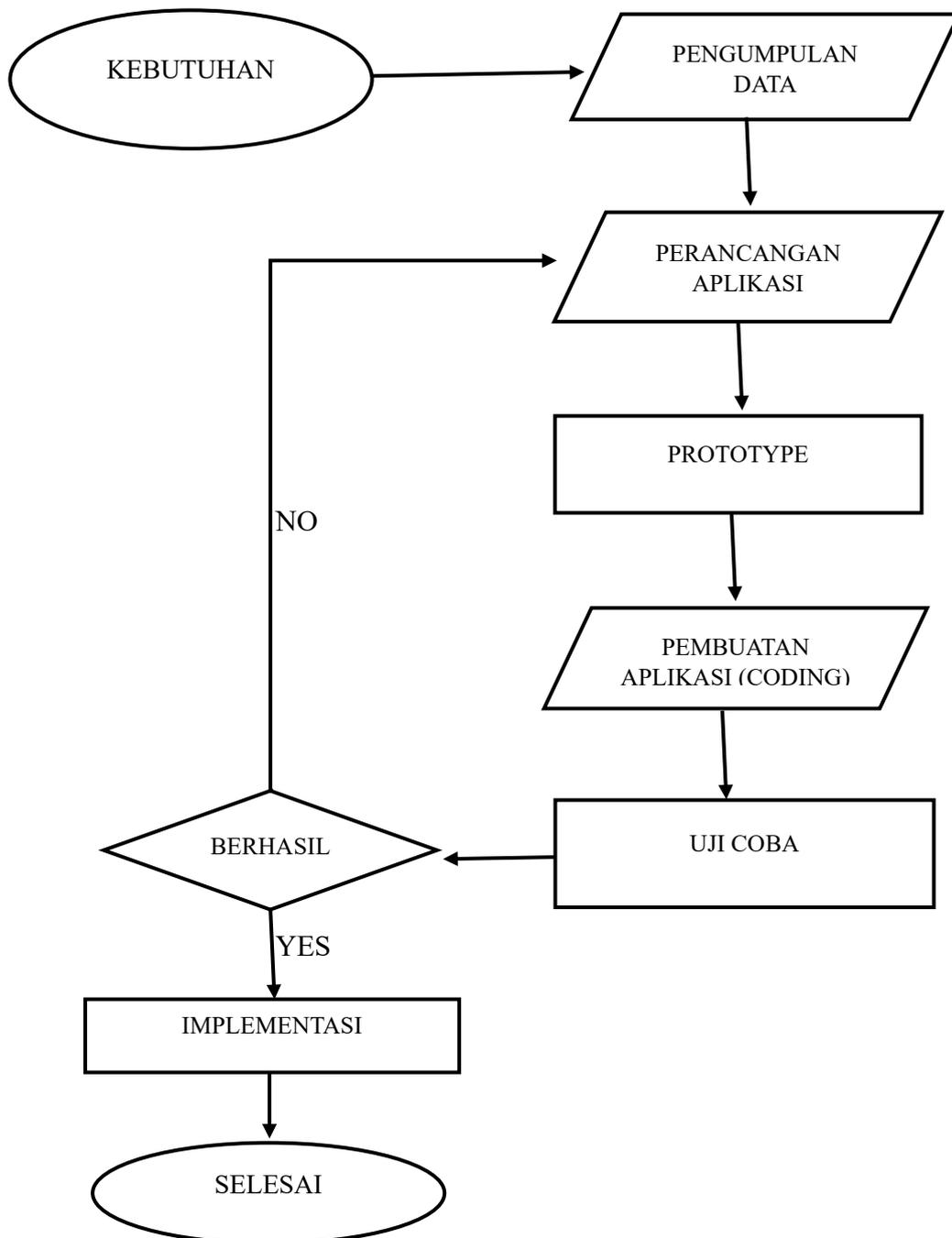
## 6. Uji Coba

Setelah pembuatan aplikasi, maka dilakukan uji coba guna untuk mengetahui apakah aplikasi yang telah dirancang tersebut berjalan dengan lancar dan berguna bagi pihak Catering Sugeng Rawuh Palembang. Apabila dapat berguna dengan baik maka dapat dinyatakan berhasil, akan tetapi sebaliknya apabila aplikasi dinyatakan masih sulit untuk digunakan maka aplikasi dinyatakan gagal dan harus dilakukan pemeriksaan ulang.

## 7. Implementasi

Tahap ini merupakan tahap penyesuaian dimana admin harus dapat benar-benar menguasai aplikasi baru dan pengunjung juga dapat lebih mudah untuk mengakses dan mendapatkan informasi mengenai paket atau menu apa saja yang ada pada Catering Sugeng Rawuh Palembang.

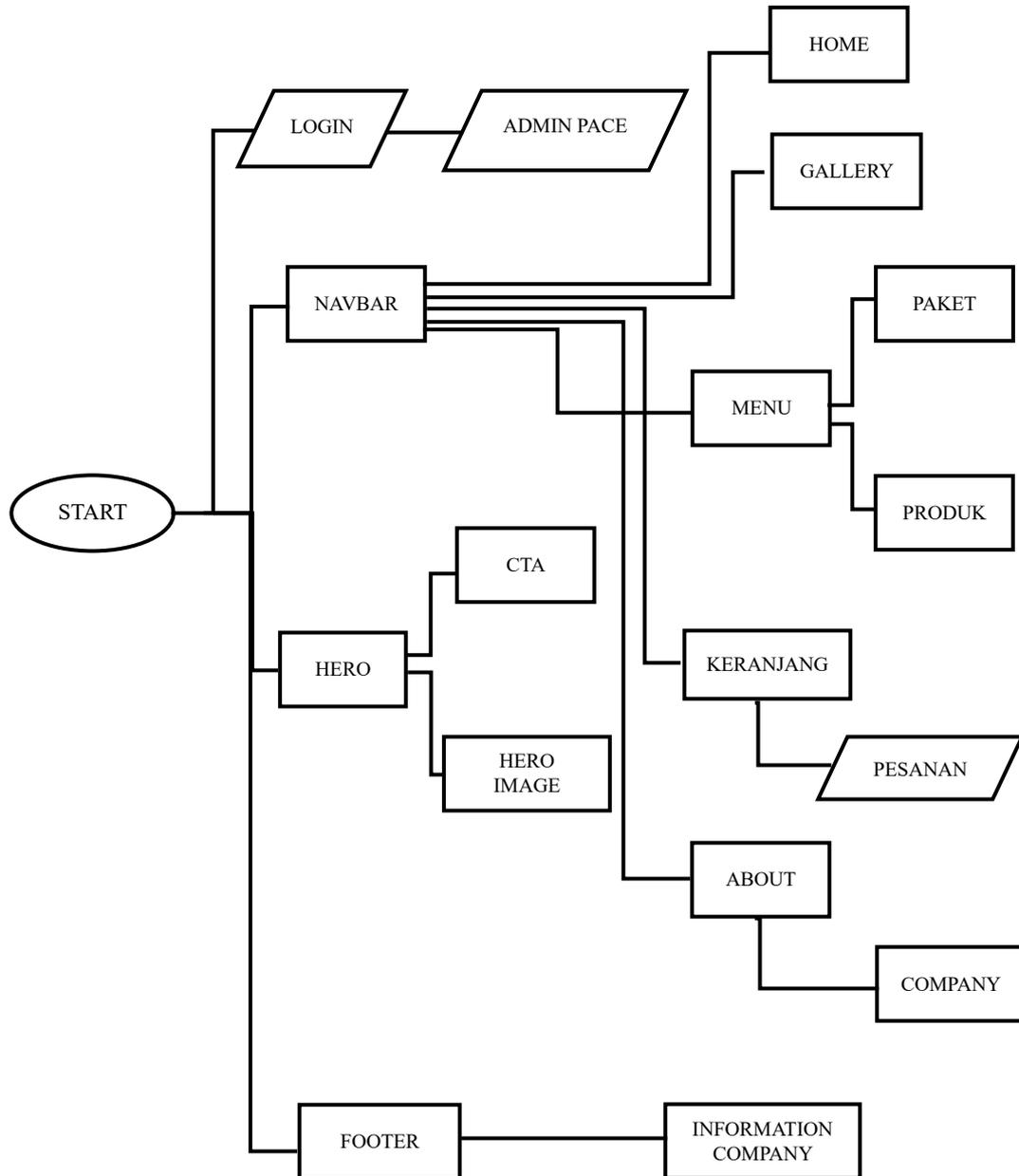
Untuk lebih jelasnya, penulis membuat flowchart mengenai langkah-langkah pembuatan aplikasi penjualan berbasis *website*.



Gambar 1.1  
*Flowchart* Pembuatan Aplikasi Berbasis *Website* pada Catering Sugeng Rawuh Palembang  
Sumber: Data Olahan, 2023

### 1.5.6 Alur Perancangan Aplikasi Penjualan Berbasis *website*

Berikut ini adalah *flowchart* aplikasi penjualan berbasis *website*:



Gambar 1.2  
*Flowchart* Aplikasi Penjualan Berbasis *Website*  
 Sumber: Data Olahan, 2023