

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Indonesia telah mencatat pertumbuhan ekonomi yang stabil selama beberapa tahun terakhir. Meskipun berdampak oleh pandemi *Covid-19* pada tahun 2020, perekonomian Indonesia telah menunjukkan tanda-tanda pemulihan pada tahun-tahun berikutnya. Selain menghidupkan kembali mesin konvensional seperti produktivitas, daya saing, hingga infrastruktur, pemerintah juga ingin membangun mesin pertumbuhan ekonomi baru mulai dari industrialisasi dan digitalisasi. Pada tahun 2024, peningkatan *teknologi digital* di berbagai sektor ekonomi di Indonesia diperkirakan semakin meningkat. Perusahaan dan pelaku bisnis mulai memanfaatkan *teknologi digital* dalam berbagai aspek bisnis mereka termasuk pemasaran, penjualan, manufaktur, logistik dan layanan pelanggan.

Penelitian mengemukakan di era digital ini terjadi sebuah evolusi pada teknologi new media atau dikenal dengan teknologi yang berbasis internet (Hamzah dan Putri, 2020). Hal ini sejalan dengan penelitian lain yang mengungkapkan bahwa bisnis di setiap industri perlu memanfaatkan kemajuan teknologi untuk tidak hanya kompetitif, tetapi juga untuk bertahan hidup karena saat ini sudah banyak perusahaan telah kehilangan pangsa pasar mereka akibat tidak mampu mengembangkan strategi digital untuk perusahaan mereka (Supriyanto dan Hana, 2020).

Seperti di banyak negara lain, teknologi memainkan peran penting dalam mengubah lanskap bisnis di Indonesia. Tujuan yang paling utama mendirikan suatu bisnis ialah untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal Pelaku usaha harus melakukan menciptakan strategi pemasaran yang tepat dan efektif.

Pasar terus berubah dan berkembang seiring dengan perubahan tren konsumen, teknologi, dan lingkungan bisnis. Perusahaan atau pelaku bisnis harus responsif terhadap perubahan ini dan mengadaptasi strategi pemasaran

mereka agar tetap relevan dan bersaing di pasar yang dinamis. Perkembangan *teknologi* dan digitalisasi telah mengubah lanskap pemasaran secara fundamental. Pemasaran digital, media sosial, sistem informasi penjualan, dan kecerdasan buatan (*Artificial Intelligence/AI*) menjadi bagian penting dari strategi pemasaran modern. Perusahaan atau pelaku bisnis harus memanfaatkan *teknologi* ini untuk mencapai target pasar mereka secara efektif dan efisien.

Menurut (Mulyanto dalam Kuswara dan Kusmana, 2017) Sistem informasi adalah suatu sistem yang terdiri dari kumpulan komponen sistem, yaitu *software*, *hardware*, dan *brainware* yang memproses informasi menjadi sebuah output yang berguna untuk mencapai suatu tujuan tertentu dalam suatu organisasi. Dalam era *digital* yang cepat berubah, perusahaan atau pelaku bisnis perlu menjadi responsif terhadap perubahan pasar dan tren. Sistem informasi yang terintegritas dapat membantu perusahaan untuk menyesuaikan strategi mereka dengan cepat, memperkenalkan produk baru atau memodifikasi yang sudah ada, dan menanggapi perubahan kebutuhan pelanggan dengan lebih fleksibel. Dengan menggunakan sistem informasi yang canggih, perusahaan atau pelaku bisnis bisa meningkatkan penjualan dan laba secara signifikan. Adapun dalam bisnis secara online sendiri salah satu media yang digunakan dalam melakukan aktivitasnya yaitu dengan menggunakan sistem informasi berbasis *website*. Sistem informasi berbasis *website* ini memiliki keuntungannya yaitu untuk memudahkan konsumen dalam melihat beberapa produk yang dipasarkan oleh si penjual secara detail.

Sistem informasi berbasis *website* adalah sebuah bentuk informasi yang digunakan untuk mempermudah konsumen dalam melihat beberapa produk secara detail dan terperinci.

CV Jaya Raya Palembang termasuk kategori CV yang dimana usaha yang dijalankan sudah resmi dan legal hukum, dan dilengkapi dengan surat izin usaha serta sudah didaftarkan melalui notaris. CV Jaya Raya merupakan salah satu CV yang bergerak di bidang jasa konveksi pakaian juga bordir yang berlokasi di Jalan Kebun Bunga, Kecamatan Sukarami, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30961 yang sudah berdiri selama 11 tahun mulai dari tahun 2013 hingga

sekarang. CV Jaya Raya Palembang sendiri memiliki beberapa produk yang biasa diproduksi, yaitu antara lain: kemeja angkatan dari berbagai kampus, jaket, baju umum, seragam sekolah, dan kaos. Metode penjualan yang dilakukan pada CV Jaya Raya Palembang ini menggunakan cara yaitu melalui *Word Of Mouth* (mulut ke mulut) dan juga telah melakukan metode penjualan menggunakan media sosial *Instagram* tetapi pada akun media sosial itu belum optimal karena tidak mencantumkan detail tentang produk yang dipasarkan. Berikut Tabel 1.1 pendapatan penjualan pada CV Jaya Raya Palembang:

Tabel 1.1
Pendapatan Penjualan pada CV Jaya Raya Palembang
Tahun 2019 s.d 2023

| No. | Tahun | Target Penjualan/Tahun | Pendapatan/Tahun |
|-----|-------|------------------------|------------------|
| 1. | 2019 | Rp 250.000.000 | Rp 255.500.000 |
| 2. | 2020 | Rp 200.000.000 | Rp 176.670.000 |
| 3. | 2021 | Rp 200.000.000 | Rp 129.000.000 |
| 4. | 2022 | Rp 200.000.000 | Rp 140.900.000 |
| 5. | 2023 | Rp 250.000.000 | Rp 235.000.000 |

Sumber: CV Jaya Raya Palembang, 2024

Berdasarkan Tabel 1.1 tersebut menunjukkan bahwa jumlah pendapatan penjualan pada CV Jaya Raya Palembang dalam periode 5 tahun terakhir relatif tidak stabil dikarenakan sistem penjualan yang dilakukan belum optimal apalagi masuk pada tahun 2020-2023 yang jumlah pendapatannya menurun cukup signifikan dikarenakan wabah *covid-19* yang membuat pesanan pembelian itu menurun. 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 sistem informasi penjualan sendiri. Dalam membuat sistem informasi penjualan ini memiliki banyak keuntungan salah satunya adalah toko *online* akan terlihat profesional dan lebih terpercaya serta sangat membantu para calon konsumen untuk melihat berbagai produk pada CV Jaya Raya Palembang secara menarik, detail dan terperinci.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis tertarik untuk membuat perancangan sistem informasi penjualan berbasis web untuk dapat menunjang dan memperlancar jalannya kegiatan bisnis yang akan dilakukan pada CV Jaya Raya Palembang. Penulis menyajikan perancangan sistem informasi penjualan ini dalam bentuk laporan akhir yang berjudul **“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS *WEB GOOGLE SITES* PADA CV JAYA RAYA PALEMBANG”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis dapat merumuskan masalah yaitu:

1. Bagaimana Sistem Informasi Penjualan (SIP) yang digunakan pada CV Jaya Raya Palembang?
2. Bagaimana Perancangan Sistem Informasi Penjualan (SIP) Berbasis *Web Google Sites* pada CV Jaya Raya Palembang?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Pembahasan pada laporan akhir ini lebih terarah dan tidak terjadi penyimpangan, maka penulis memberi batasan pembahasan hanya pada sistem informasi penjualan yang digunakan pada CV Jaya Raya Palembang dan perancangan sistem informasi penjualan pada aspek tampilan serta cara pengoperasian sistem informasi penjualan berbasis *Web Google Sites* pada CV Jaya Raya Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penulisan laporan ini yaitu:

1. Untuk Mengetahui Sistem Informasi Penjualan (SIP) yang digunakan pada CV Jaya Raya Palembang
2. Untuk Mengetahui Perancangan Sistem Informasi Penjualan (SIP) Berbasis *Web Google Sites* pada CV Jaya Raya Palembang.

1.4.2 Manfaat Penelitian

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 perancangan *web*.

1.5 Metode Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup dalam penulisan Laporan Akhir ini akan mengambil objek pada CV Jaya Raya Palembang yang beralamat di Jl. Kebun Bunga, Kecamatan Sukarami, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30961.

1.5.2 Pendekatan Penelitian

Menurut Sugiyono (2020), metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme atau enterpretif, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, di mana peneliti dilakukan secara triangulasi (gabungan observasi, wawancara, dokumentasi), data yang diperoleh cenderung data kualitatif, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif dapat bersifat temuan potensi dan masalah, keunikan obyek, makna suatu peristiwa, proses dan interaksi sosial, kepastian kebenaran data, konstruksi fenomena, temuan hipotesis.

Menurut Hikmawati (2020), penelitian deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi tentang status gejala saat ini, atau kondisi gejala saat penelitian dilakukan. Penelitian ini tidak bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa metode penelitian yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah dengan menggunakan metode pendekatan penelitian deskriptif kualitatif dimana penelitian ini dilakukan untuk meneliti objek, suatu kondisi atau fenomena dengan kondisi alamiah dan data kualitatif yang dilakukan dalam penulisan laporan akhir ini berupa observasi, wawancara, dan riset kepustakaan.

1.5.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penyusunan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2020), data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam hal ini data yang diperoleh oleh penulis yaitu melalui hasil observasi dan wawancara dengan pemilik Usaha CV Jaya Raya Palembang dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan sistem informasi penjualan yang mereka gunakan dalam menjual produk dari bisnisnya tersebut dan menggali data maupun informasi mengenai pendapatan penjualan selama 5 tahun terakhir.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2020), data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Semua data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek yang diteliti, studi kepustakaan dan data yang telah diolah dari CV Jaya Raya Palembang. Data sekunder ini digunakan oleh peneliti untuk proses lebih lanjut, seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, data penjualan, dan daftar harga barang.

1.5.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam pelaksanaan penelitian ini sebagai berikut:

1. Riset Lapangan

Riset lapangan adalah Teknik pengumpulan data yang diperoleh secara langsung dengan mendatangi tempat yang menjadi objek pembahasan untuk memperoleh data-data yang penulis butuhkan tersebut yaitu pada CV Jaya Raya Palembang. Adapun teknik yang digunakan sebagai berikut:

a. Observasi

Menurut Ismail dan Ilyas (2023), observasi atau pengamatan adalah kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra mata sebagai alat bantu utamanya selain pancaindra lainnya, seperti telinga, penciuman, mulut dan kulit. Oleh karena itu, observasi merupakan kemampuan manusia menggunakan seluruh pancaindranya dan memperoleh hasil dari fungsi pancaindra utama, yaitu mata untuk memperoleh data atau informasi.

Teknik observasi yang dilakukan penulis dalam penyusunan laporan ini adalah dengan melakukan pengamatan pada media promosi yang dilakukan oleh CV Jaya Raya Palembang untuk memperoleh data.

b. Wawancara

Menurut Hikmawati (2020), wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

Dalam penelitian ini penulis membutuhkan sumber data atau informasi yang disebut sebagai *informan*. Menurut Bungin (2021), informan adalah orang yang diwawancarai, diminta informasi oleh peneliti. Informan adalah orang yang diperkirakan menguasai dan memahami data, informasi, ataupun fakta dari suatu objek penelitian.

Pada penulisan laporan akhir ini penulis melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik pada tanggal 31 Mei

2024 untuk menggali data maupun informasi dari pemilik usaha CV Jaya Raya Palembang mengenai data-data tentang penjualan produk, serta sistem promosi yang dilakukan.

c. Dokumentasi

Menurut Hikmawati (2020), dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.

Pada penelitian ini penulis mendokumentasikan hal-hal yang berkaitan dengan penulisan laporan ini pada CV Jaya Raya Palembang.

2. Riset Kepustakaan

Sugiyono (2020), mengatakan bahwa studi kepustakaan berkaitan dengan kajian secara teori melalui referensi-referensi terkait dengan nilai, budaya, dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti.

Pada penulisan Laporan Akhir ini penulis mencari bahan dengan membaca referensi-referensi dan literatur-literatur, serta melakukan browsing di internet yang berhubungan dengan Perancangan Sistem Informasi Penjualan berbasis *Web*.

1.5.5 Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah analisis kualitatif deskriptif, penulis selain mengolah dan menyajikan data yang didapat dari hasil wawancara, juga melakukan analisis data kualitatifnya. Hal ini dimaksudkan supaya dapat menghubungkan antara beberapa data yang telah didapatkan dengan berbagai literatur maupun data-data lain yang telah dipersiapkan. Kemudian penulis merancang sistem informasi penjualan berbasis *web google sites* berdasarkan kebutuhan CV Jaya Raya Palembang.

Menurut Sugiyono (2020), metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme atau enterpretif, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah,

di mana peneliti dilakukan secara triangulasi (gabungan observasi, wawancara, dokumentasi), data yang diperoleh cenderung data kualitatif, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif dapat bersifat temuan potensi dan masalah, keunikan obyek, makna suatu peristiwa, proses dan interaksi sosial, kepastian kebenaran data, konstruksi fenomena, temuan hipotesis.

Menurut Hikmawati (2020), penelitian deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi tentang status gejala saat ini, atau kondisi gejala saat penelitian dilakukan. Penelitian ini tidak bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

1.5.6 Metodologi Perancangan Sistem Informasi

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

1. Kebutuhan

Hal pertama yang dilakukan penulis sebelum pembuatan *website* yaitu meyakini bahwa *website* tersebut dibuat berdasarkan kebutuhan untuk CV Jaya Raya 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 CV Jaya Raya Palembang.

3. Perancangan *Website*

Merancang tampilan *website* yang diinginkan oleh Pimpinan CV Jaya Raya Palembang dan disesuaikan dengan data yang sudah dikumpulkan.

4. *Prototype*

Gambaran atau contoh tampilan awal yang akan diterapkan pada *website*. Contohnya membuat profil perusahaan, produk apa saja yang dipasarkan dan lainnya.

5. Pembuatan *Website*

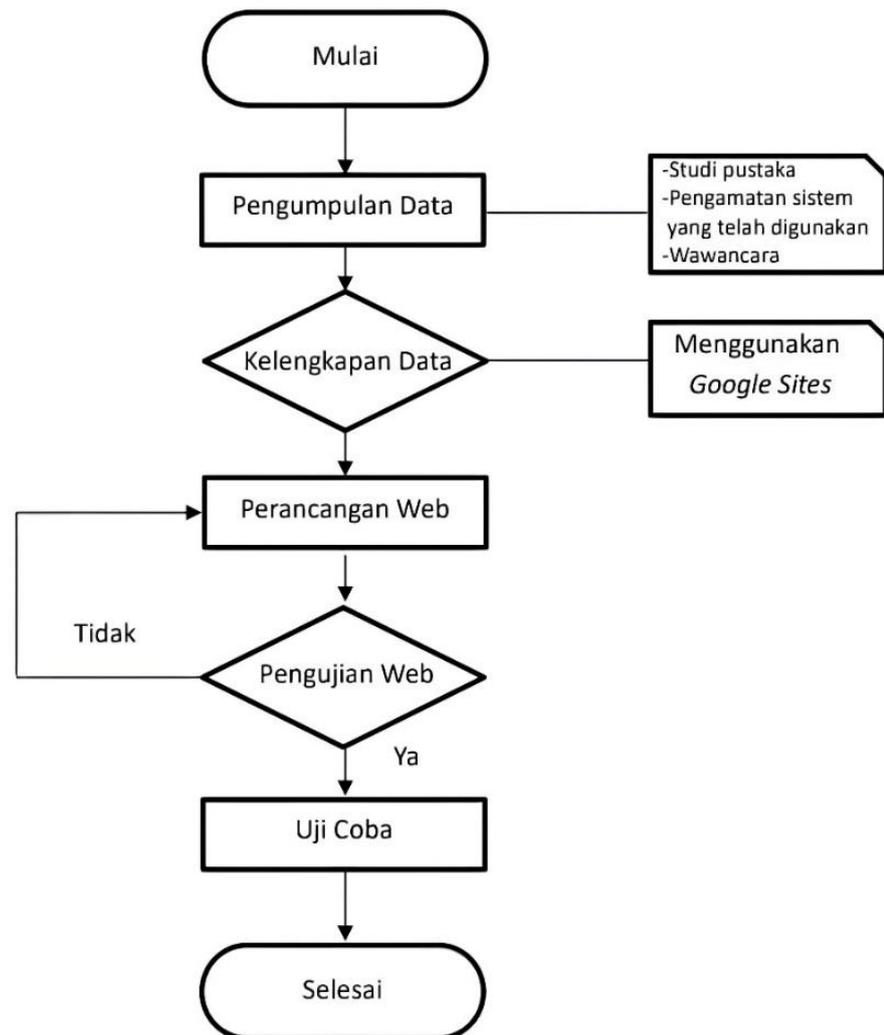
Pada tahap ini adalah tahap pembuatan website menggunakan *website Google Sites* serta mendesain *website* sesuai dengan *Prototype* yang sudah dibuat.

6. Uji Coba

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

7. Implementasi

Tahap ini merupakan tahap penyesuaian dimana admin harus dapat benar-benar menguasai *website* baru dan pengunjung juga dapat lebih mudah untuk mengakses dan mendapatkan informasi mengenai produk apa saja yang dijual pada CV Jaya Raya Palembang.



Gambar 1.1 *Flowchart* Perancangan Sistem Informasi Penjualan (SIP) berbasis *website* pada CV Jaya Raya Palembang

Sumber: Data Diolah, 2024

1.5.7 Alur Perncangan Sistem Informasi Penjualan (SIP) berbasis *website* *Google Sites*

Berikut ini adalah *flowchart* Sistem Informasi Penjualan (SIP) berbasis *website* *Google Sites*:

2. Menampilkan Laman Situs

Setelah user membuka situs/*website*, lalu sistem akan menampilkan laman *website*.

3. Navigasi ke Bagian Profil

Pada tahap ini *user* akan disajikan pada halaman utama yaitu profil perusahaan.

4. Menampilkan Bagian Profil

Tahap ini sistem akan menampilkan bagian dari profil perusahaan mulai dari gambaran perusahaan, visi, misi dan alamat perusahaan.

5. Navigasi ke Bagian Katalog

Setelah *user* mengunjungi profil perusahaan, langkah selanjutnya yaitu membuka halaman pada bagian katalog. Pada bagian katalog ini menampilkan semua produk yang dipasarkan oleh CV Jaya Raya Palembang.

6. Menampilkan Bagian Katalog

Sistem otomatis menampilkan bagian halaman katalog yang telah di klik oleh *user*.

7. Membeli/Memesan Produk

Pada bagian katalog tersebut, akan ditampilkan spesifikasi produk, mulai dari harga produk, ukuran, dan bahan yang digunakan. Jika *user* ingin memesan produk, pada halaman katalog tersebut di setiap produknya telah diberikan tombol untuk memesan produk, *user* bisa langsung mengklik tombol tersebut, nantinya pemesanan akan di alihkan ke aplikasi *Whatsapp*.

8. Menutup Laman Situs

Jika *user* telah memesan produk, langkah selanjutnya yaitu *website* bisa langsung ditutup dan untuk pemesanan akan dilanjutkan pada aplikasi *Whatsapp*.