

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 didunia 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.

Tujuan dibangunnya sistem informasi ini salah satunya ialah untuk memenuhi tujuan dari Studio Lestari Palembang. Studio Lestari Palembang merupakan suatu usaha yang bergerak pada penjualan foto dalam skala besar, yang mana pada Studio usaha yang menjual jasa foto dan video studio dan

foto pernikahan ini menyediakan jenis Paket foto *family & Graduation, paket photo shoot, paket group, paket prewedding session*.

Sedangkan kelemahan dari Studio Lestari salah satunya adalah sistem pemesanan, pencatatan dan pencatatan pembayaran yang masih secara manual, oleh karenanya timbul berbagai permasalahan seperti sulit mencari data konsumen dalam sebuah buku dan aplikasi Whatsapp, proses ini bisa mengakibatkan kesalahan penulisan data konsumen dan kehilangan bukti transaksi karna melalui aplikasi Whatsapp.

Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2019 yang bernama studio teman tepatnya pada tanggal 23 Agustus 2019, berlokasi di Jalan Radial No. 25 Warung Timur Lt.2. Palembang. Pada 23 Maret 2023 studio teman berubah nama menjadi studio Lestari Palembang. Metode penjualan yang dilakukan pada Studio Lestari ini bisa menggunakan cara konvensional yaitu dengan menunggu datangnya konsumen secara langsung ke Tempat Rumah Produksi Studio Lestari, bisa juga booking tanggal dengan uang muka pemesanan melalui media sosial Studio Lestari. Metode promosi yang telah dilakukan oleh Studio Lestari ini menggunakan yang di sebar dengan media sosial *Instagram, Fecebook, tiktok* pembeli yang datang ke Studio Lestari 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 Studio Lestari Palembang:

Tabel 1.1
Pendapatan Penjualan Pada Studio Lestari Palembang

No.	Tahun Penjualan	Target Penjualan (Tahun)	Pendapatan (Tahun)
1.	2018	Rp10.000.000	Rp9.000.000
2.	2019	Rp10.000.000	Rp7.500.000
3.	2020	Rp7.000.000	Rp6.000.000
4.	2021	Rp7.000.000	Rp6.500.000
5.	2022	Rp8.000.000	Rp7.000.000
6	2023	Rp8.000.000	Rp7.600.000

Sumber: Studio Lestari Palembang, 2024

Dari Tabel 1.1 tersebut menunjukkan bahwa jumlah pendapatan penjualan pada Studio Lestari turun naik dikarenakan sistem penjualan yang dilakukan belum optimal. 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.

Menurut Pratomo, A., Najwaini, E., Irawan, A., & Risa, M. (2018). Salah satu cara untuk meningkatkan penjualan serta melakukan promosi yaitu dengan berjualan pada situs website penjualan yang sudah cukup populer di Indonesia. Pada saat ini menggunakan situs website sebagai tempat untuk berjualan. 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 Studio Lestari 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 Studio Lestari Palembang. Dengan adanya aplikasi penjualan berbasis *website* ini diharapkan dapat memudahkan calon konsumen dalam mendapatkan informasi tentang produk yang ditawarkan pada Studio Lestari 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 Studio Lestari Palembang”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah yaitu “Bagaimana Perancangan Aplikasi Penjualan Berbasis *Website* Sebagai Media Penjualan pada Studio Lestari 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 Studio Lestari 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 Studio Lestari 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 Studio Lestari 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 bapak Angga 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 Studio Lestari 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 trianggulasi (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. Untuk lebih jelasnya, penulis membuat flowchart mengenai langkah-langkah pembuatan aplikasi penjualan berbasis *website*.

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 Studio Lestari 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 Studio Lestari Palembang.

3. Perancangan Aplikasi

Merancang tampilan aplikasi yang diinginkan oleh Pemilik Studio 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

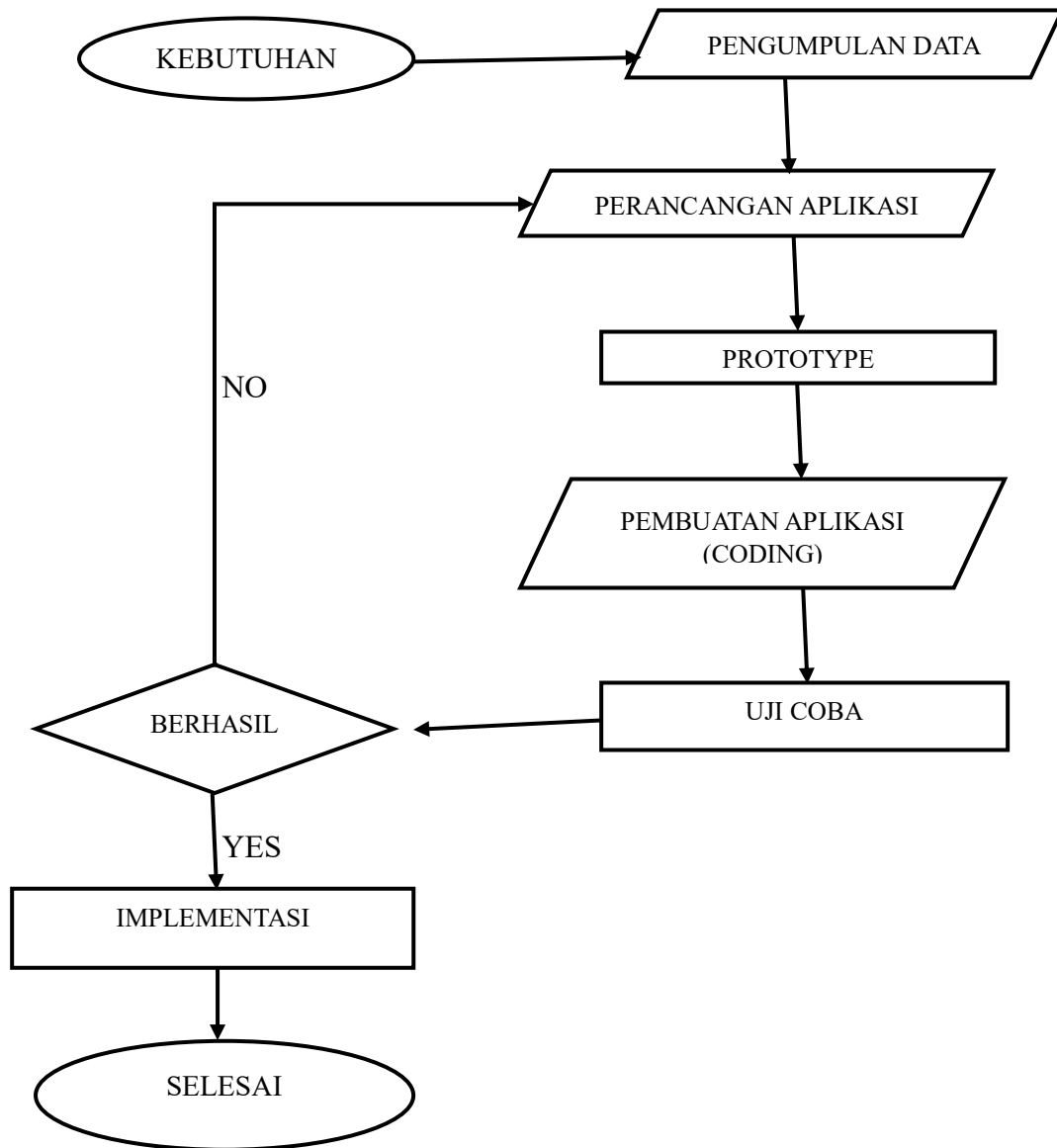
Pada tahap ini adalah tahap pembuatan aplikasi yaitu dengan melakukan pengkodean serta mendesain *website* sesuai dengan *Prototype* yang sudah dibuat.

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 Studio Lestari 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 Studio Lestari Palembang.

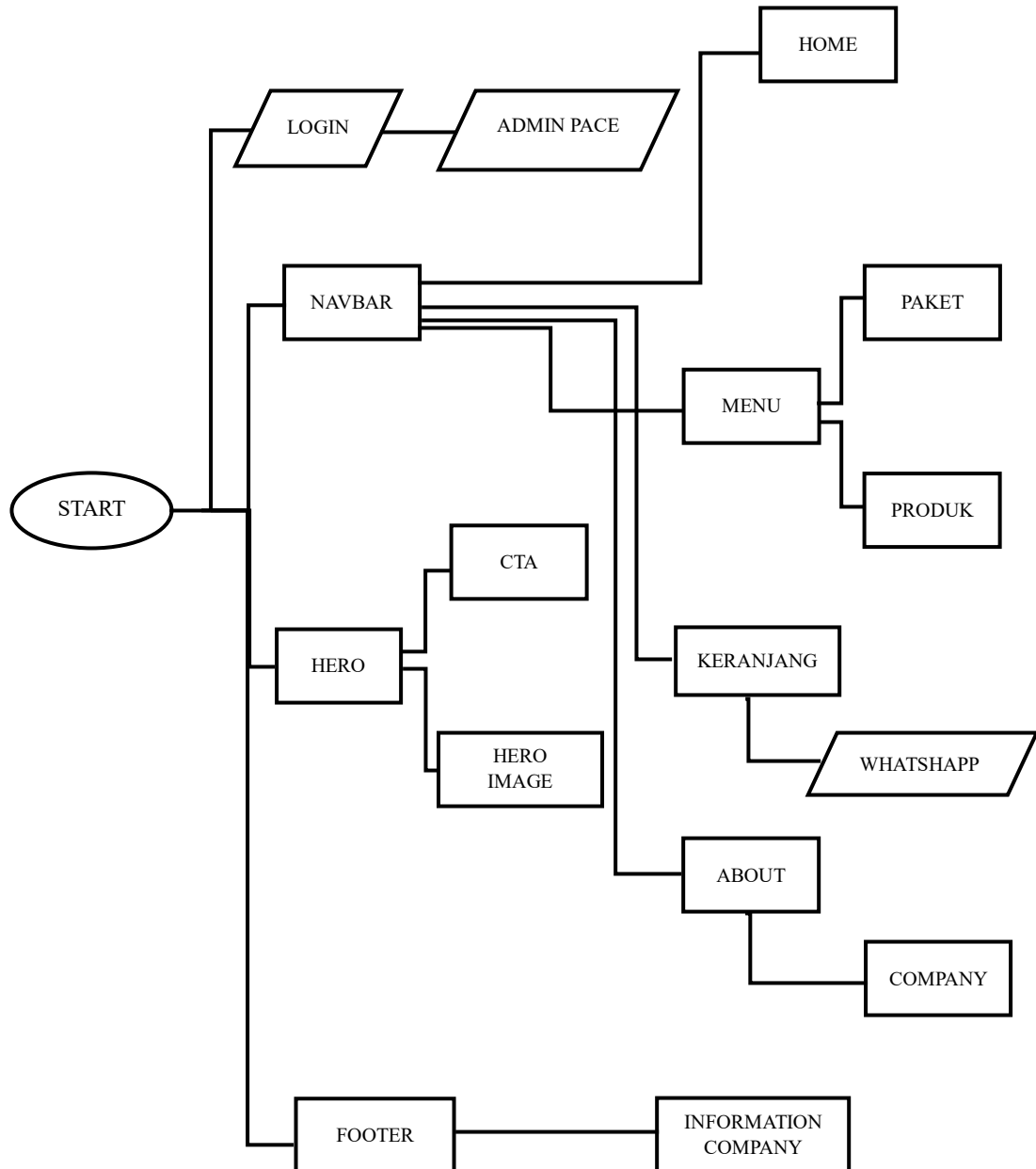


Gambar 1.1

Flowchart Pembuatan Aplikasi Berbasis *Website* pada Studio Lestari Palembang
Sumber: Data Olahan, 2024

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, 2024