BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi telah memberikan kemudahan bagi pelaku bisnis dalam mengakses dan mengelola informasi [1]. Namun, Toko Best Motor yang berlokasi di Jalan Taduan, Komplek Mentari Abadi A1, Medan, dengan titik koordinat geografis 3.6060926, 98.6981135, masih menggunakan sistem pencatatan manual dalam operasionalnya. Toko ini bergerak di bidang distribusi *sparepart* motor dan melayani pelanggan baik di dalam maupun luar kota. Pemesanan dilakukan melalui kunjungan sales dan komunikasi via WhatsApp, yang menyebabkan kesulitan dalam pencatatan transaksi dan pemantauan stok secara online.

Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Toko Best Motor berkaitan dengan sistem penjualan yang belum terstruktur dengan baik. Saat ini, pencatatan transaksi masih dilakukan secara manual menggunakan buku atau kertas, sehingga data rentan hilang dan sulit ditelusuri. Kondisi ini menghambat proses pelacakan riwayat penjualan yang berperan penting dalam pengambilan keputusan, termasuk dalam hal penyesuaian harga. Tanpa sistem yang memadai, penetapan harga berpotensi tidak konsisten dari waktu ke waktu karena tidak adanya acuan historis yang terdokumentasi dengan baik. Selain itu, pencatatan transaksi yang tidak terstruktur dan rentan hilang, serta pengelolaan stok barang yang tidak akurat, menyebabkan ketidaksesuaian antara kondisi stok fisik dengan catatan yang tersedia. Kesulitan lainnya adalah dalam menghitung bonus untuk tim Sales, karena bonus dihitung berdasarkan persentase dari merek yang berhasil dijual. Setiap merek memiliki nilai persentase bonus yang berbeda, seperti 1% atau hanya 0,5%, sehingga proses perhitungan menjadi lebih rumit jika dilakukan secara manual. Disisi lain, ketiadaan sistem yang dapat mengelola variasi harga berdasarkan jumlah pembelian juga menjadi hambatan dalam memberikan penawaran yang fleksibel kepada pelanggan. Di sisi lain, keterbatasan media promosi menyebabkan pelanggan kesulitan mendapatkan informasi produk, dan kurangnya pemanfaatan teknologi digital turut menyulitkan pengelolaan pesanan dari tim sales secara efisien.

Berdasarkan studi terkait, penggunaan sistem informasi penjualan berbasis *website* dapat membantu toko dalam mengelola transaksi, memantau stok, serta meningkatkan efisiensi operasional. Penelitian Ketut [2] mengembangkan sistem informasi penjualan

© Karya Dilindungi UU Hak Cipta
1. Dilarang menyebarluaskan dokumen tanpa izin.
2. Dilarang melakukan plagiasi.
3. Pelanggaran diberlakukan sanksi sesuai peraturan UU Hak Cipta.

berbasis *web* yang hanya melibatkan admin sebagai pengguna. Sistem ini mencakup fitur seperti halaman *login*, *dashboard*, data produk, data penjualan, data pembelian, data beban, dan laporan laba rugi. Dengan sistem ini, admin dapat mencatat dan mengelola seluruh proses penjualan secara terstruktur dan efisien, mulai dari transaksi hingga laporan keuangan, sehingga mendukung operasional toko secara menyeluruh. Penelitian Sandi [3] mengembangkan sistem informasi penjualan berbasis *website* dengan fitur-fitur seperti halaman menu *login*, mengelola barang, mengelola penjualan, dan cetak laporan penjualan. Sistem ini memungkinkan perusahaan mencatat penjualan, memantau stok, dan menghasilkan laporan penjualan terperinci. Informasi yang terkumpul dapat digunakan untuk menganalisis tren penjualan, memprediksi permintaan, dan merencanakan produksi serta manajemen persediaan.

Beberapa aplikasi yang sudah ada, seperti InFlow dan Zoho Inventory, telah digunakan untuk mendukung operasional bisnis. InFlow berbasis *desktop* dan *mobile* memiliki keterbatasan dalam mendukung variasi harga berdasarkan kuantitas pembelian. Sementara itu, Zoho Inventory yang berbasis *mobile* dan *website* sudah mendukung variasi harga berdasarkan kuantitas pembelian dan menyediakan notifikasi untuk stok yang menipis, namun belum memiliki notifikasi khusus untuk piutang dan tidak menyediakan fitur katalog digital yang dapat diakses langsung oleh pelanggan, sehingga kurang optimal untuk kebutuhan pemasaran produk secara visual. Zoho Inventory dan InFlow dipilih karena keduanya banyak digunakan oleh UMKM dan menawarkan solusi yang mudah diterapkan. Keduanya memiliki fitur penting seperti manajemen stok, pengaturan harga bertingkat, serta pemantauan penjualan yang efisien, yang sangat relevan untuk kebutuhan UMKM. Selain itu, keduanya menyediakan dokumentasi lengkap, dan mendukung fleksibilitas penggunaan. Dengan mempertimbangkan hal ini, pemilihan aplikasi ini memungkinkan analisis yang lebih dalam untuk merancang sistem informasi penjualan yang lebih optimal bagi UMKM.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra serta studi yang telah dilakukan, penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem informasi penjualan berbasis *web* pada Toko Best Motor. Sistem ini akan dilengkapi dengan fitur pengelolaan stok barang secara *online*, katalog *online* yang dapat diperbarui dan dibagikan melalui *link*, serta pengaturan variasi harga berdasarkan jumlah pembelian. Selain itu, sistem akan mencakup pengaturan akses untuk akun sales, pencatatan riwayat transaksi secara terstruktur, serta verifikasi transaksi oleh akun utama sebelum diproses. Dengan adanya sistem ini, diharapkan pengelolaan operasional toko menjadi lebih efisien dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih akurat.

© Karya Dilindungi UU Hak Cipta
1. Dilarang menyebarluaskan dokumen tanpa izin.
2. Dilarang melakukan plagiasi.
3. Pelanggaran diberlakukan sanksi sesuai peraturan UU Hak Cipta.

Berdasarkan uraian diatas, maka dibuatlah sistem informasi penjualan berbasis *website* untuk Toko Best Motor. Penelitian ini akan diberi judul **"Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada Toko Best Motor"**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka permasalahan yang dihadapi adalah sebagai berikut:

1. Pengelolaan stok barang secara manual menyulitkan pemilik toko untuk memantau ketersediaan barang, terutama saat berada di luar kota.
2. Penyesuaian harga berdasarkan jumlah pembelian pelanggan dilakukan secara manual, sehingga mudah terjadi kesalahan.
3. Penghitungan bonus untuk Sales masih dilakukan secara manual, padahal setiap merek memiliki persentase bonus yang berbeda, seperti 0,5% atau 1%, sehingga prosesnya rumit dan mudah terjadi kesalahan.
4. Sales yang berkunjung ke toko seringkali tidak melakukan pemesanan langsung, sehingga diperlukan katalog dalam bentuk *link* untuk ditinggalkan, agar toko dapat melihat produk lagi dan berpotensi memesan di kemudian hari.

1.3 Tujuan

Tujuan dari tugas akhir ini adalah:

1. Mengembangkan sistem informasi penjualan berbasis *website* yang dapat mengelola stok barang secara *online*, memudahkan pemantauan ketersediaan barang, dan menyimpan riwayat penjualan secara terstruktur.
2. Mengembangkan fitur pengaturan variasi harga berdasarkan jumlah pembelian untuk memastikan penyesuaian harga yang akurat dan konsisten.
3. Mengembangkan sistem informasi yang mampu menghitung bonus sales secara otomatis berdasarkan persentase yang berbeda tiap merek, guna meningkatkan akurasi dan efisiensi dalam proses pengelolaan bonus penjualan.
4. Membuat fitur katalog online yang fleksibel dan dapat dibagikan melalui *link* untuk mendukung pemasaran yang lebih efisien dan menjangkau pelanggan potensial secara luas.

© Karya Dilindungi UU Hak Cipta
1. Dilarang menyebarluaskan dokumen tanpa izin.
2. Dilarang melakukan plagiasi.
3. Pelanggaran diberlakukan sanksi sesuai peraturan UU Hak Cipta.

1.4 Manfaat

Manfaat yang dapat diperoleh dari tugas akhir ini berdasarkan peran pengguna sistem adalah:

1. Untuk Pemilik Toko/Admin:
   a. Mempermudah pengelolaan stok barang secara efisien melalui sistem yang dapat diakses secara online, bahkan saat berada di luar kota.
   b. Meningkatkan akurasi dan konsistensi harga produk dengan sistem otomatis yang menyesuaikan harga berdasarkan jumlah pembelian pelanggan.
   c. Meningkatkan efisiensi kerja dalam mengelola data bonus Sales.
   d. Mempermudah pemantauan aktivitas penjualan dan pencatatan pesanan yang dilakukan oleh sales secara online.
2. Untuk Sales:
   a. Memudahkan pencatatan dan penginputan pesanan pelanggan langsung ke dalam sistem tanpa harus menulis manual.
   b. Memberikan transparansi terkait jumlah bonus yang diterima.
   c. Membantu menjelaskan detail produk melalui katalog digital.
3. Untuk Pembeli:
   a. Memperoleh informasi produk yang lebih jelas dan terstruktur melalui katalog online yang dapat diakses kapan saja.

1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup pada tugas akhir ini adalah:

1. Sistem dapat digunakan oleh dua tipe pengguna yaitu *Admin* (toko) dan Sales.
2. Sistem yang digunakan *Admin* (toko) mencakup:
   a. Pengelolaan data barang.
   b. Pengelolaan harga barang yang bervariasi berdasarkan kuantitas pembelian.
   c. Pengelolaan data *supplier*.
   d. Pengelolaan data *customer*.
   e. Pengelolaan sales.
   f. Pengelolaan transaksi penjualan/faktur.
   g. Pengelolaan transaksi pembelian/invoice.
   h. Pengelolaan transaksi masuk.

© Karya Dilindungi UU Hak Cipta
1. Dilarang menyebarluaskan dokumen tanpa izin.
2. Dilarang melakukan plagiasi.
3. Pelanggaran diberlakukan sanksi sesuai peraturan UU Hak Cipta.

i. Pengelolaan transaksi keluar.
j. Pengelolaan utang.
k. Pengelolaan piutang.
l. Pengelolaan retur penjualan.
m. Pengelolaan retur pembelian.
n. Pengelolaan katalog produk.
o. Mendapatkan notifikasi untuk stok yang hampir habis.
p. Pelaporan mengenai produk yang paling laku dan kurang laku.

3. Sistem yang digunakan Sales mencakup:
   a. Melihat bonus yang telah didapatkan dari penjualan.
   b. Melihat data barang.
   c. Melakukan input penjualan agar dapat langsung di proses *Admin* (toko).
   d. Setiap sales hanya dapat melihat data pelanggan yang pernah mereka kunjungi.
   e. Mengakses katalog produk.
   f. Mendapatkan notifikasi untuk piutang yang mendekati tanggal jatuh tempo

© Karya Dilindungi UU Hak Cipta
1. Dilarang menyebarluaskan dokumen tanpa izin.
2. Dilarang melakukan plagiasi.
3. Pelanggaran diberlakukan sanksi sesuai peraturan UU Hak Cipta.