

Bab 1

Pendahuluan

1.1 Latar belakang masalah

Perkembangan ilmu pengetahuan teknologi informasi dan komunikasi di setiap aspek kehidupan menjadikan komoditas penting, dengan berkembangnya dapat membuat informasi menjadi lebih mudah dijangkau dan penyebarannya pun menjadi lebih luas. Perusahaan atau badan usaha dapat memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meningkatkan diberbagai aspek usahanya yang menjadikan perusahaan berada dilevel kompetitif, dengan adanya sistem informasi yang baik, juga dapat membantu perusahaan untuk mengambil langkah konkrit dalam permasalahan yang dihadapinya, salah satunya dalam pengambilan keputusan.

Penjualan merupakan kegiatan yang penting bagi setiap perusahaan, dimana pendapatan yang tinggi ditentukan pada aspek ini, jika dalam proses transaksi penjualannya baik maka sistem laporan dan evaluasi penjualan dapat dilakukan dengan mudah, cepat, dan akurat, untuk itu perlu adanya suatu sistem informasi yang mendukung dalam proses penjualan, khususnya dalam transaksi penjualan untuk mengambil keputusan, selain itu sistem informasi ini berguna untuk menghasilkan, menyebarkan, menganalisis dan menyimpan data seputar penjualan yang berguna bagi perusahaan untuk meningkatkan kinerjanya.

UKM Hegar merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa yang menghasilkan produk yaitu Bordir dan Digital *printing* (stiker), yang beralamatkan di Garut, tepatnya di jalan raya Bandung-Kadungora No. 36, Garut, Jawa Barat. Pada tahun 2008 perusahaan ini merupakan sebuah konveksi dengan skala mikro, namun seiring dengan permintaan konsumen yang meningkat pada tahun 2019 akhir UKM Hegar mulai mengajukan diri untuk menjadikan Hegar berbadan hukum Cv, perusahaan ini mulai meningkat kinerjanya, maka perlu adanya penebangan dari berbagai sektor, mulai dari sektor pelayanan penjualan yang

meliputi penentuan harga jual produk, sektor penentuan penjadwalan dan sektor laporan, yang nantinya berguna untuk bahan evaluasi, baik evaluasi pendapatan maupun yang lainnya. Pengembangan sektor-sektor ini bukan tanpa alasan, permasalahan yang akan terjadi pada sektor penjualan yaitu saat penentuan harga, terkadang tidak akurat di karenakan cara yang masih manual, sedangkan setiap konsumen yang memesan produk mempunyai keinginan-keinginan yang berbeda-beda, mulai dari ukuran, warna serta tingkat kesulitan, sektor pencatatan penjadwalan yang belum ada juga menjadi masalah yang ada saat ini Hegar, dimana para pelanggan menginginkan waktu yang cepat padahal jadwal pengerjaan banyak, situasi ini memungkinkan akan berakibat pada proses produksi yang mungkin akan terjadi kesalahan dalam pengerjaan produk, produk yang seharusnya dikerjakan di awal namun diakhirkan bahkan tidak dikerjakan, Selain itu masalah yang muncul juga terjadi di sekor laporan penjualan, dalam laporan penjualan UKM Hegar yaitu dengan melihat susunan kertas-kertas nota, penyusunan ini terkadang tidak akurat karena memungkinkan adanya nota-nota yang rusak bahkan hilang, padahal laporan-laporan ini sangat diperlukan oleh UKM Hegar untuk bisa meningkatkan lagi kinerjanya. Untuk itu diperlukan adaptasi atau penyesuaian sumberdaya teknologi salah satunya pelibatan sistem informasi penjualan.

Perkembangan sistem informasi yang begitu cepat dan menjangkau ke berbagai lini kehidupan sudah tidak bisa dihindari lagi, misalnya perkembangan sistem informasi dibidang bisnis, dengan adanya sistem informasi membantu para pelaku usaha lebih mudah untuk mengiklankan dan menjual produknya, dengan bantuan sistem informasi juga bisa memudahkan para konsumen, para konsumen akan lebih mudah untuk membandingkan harga, membandingkan kualitas dan lainnya. Pengolahan data yang nantinya menjadi informasi yang berguna untuk pemakainya merupakan tujuan dari sistem informasi, untuk mengembangkan sistem informasi di berbagai lini kehidupan maka diperlukan suatu metode, salah satu metode yang bisa digunakan adalah metode Fast (*Framework for The Applications of System Thinking*), metode yang fleksibel untuk berbagai tipe proyek yang akan dikembangkan yang bisa disesuaikan dengan standar serta dapat dikembangkan dengan metode lainnya, merupakan keunggulan yang dimiliki dari metode ini. Jurnal

internasional maupun jurnal nasional menggunakan metode ini dalam pemecahan masalahnya, contoh:”Integrated Information System Teaching Plan in College Using FAST Method and Twitter Bootstrap” (Vol. 3, No. 2, May 2018, Pp. 163-170, ISSN : 2503-2259, E-ISSN : 2503-2267) [1, p. 1] “Perancangan Aplikasi Antrean Pasien Di Rumah Sakit dengan Menggunakan Metode Fast” (Seminar Nasional Industri dan Teknologi (SNIT), Politeknik Negeri Bangkalis, hlm. 49-55, 2018) [2, p. 1] dan “*Designing of Information System for Stock Management using the FAST (FRAMEWORK FOR THE APPLICATIONS) Method*” (journal-ISI (1) hlm. 79-88, 2020) [3, p. 1] merupakan jurnal yang menggunakan metode Fast dalam pemecahan masalahnya.

Sistem informasi penjualan merupakan solusi yang dapat diambil oleh UKM Hegar, dimana sistem informasi ini hadir sebagai harapan agar bisa menjawab permasalahan-permasalahan tersebut, sistem informasi ini dirancang untuk bisa menentukan harga jual produk, menyusun jadwal yang baik serta membuat laporan yang akurat. Maka dari itu peneliti akan membuat “Perancangan Sistem Informasi Penjualan di UKM Hegar dengan Menggunakan Metode FAST”.

1.2 Identifikasi dan rumusan masalah

1.2.1 dentifikasi masalah

Dari pemaparan yang ada di latar belakang masalah maka dapat diidentifikasi permasalahannya yaitu:

- a) Dalam proses penentuan harga jual di UKM Hegar masih menggunakan perhitungan manual, baik untuk produk bordir maupun stiker, sedangkan pesanan dari konsumen untuk produk bordir dan stiker mempunyai ukuran, warna dan bentuk serta kesulitan yang berbeda-beda, alat yang digunakan dalam proses penentuan harga yaitu kalkulator.
- b) Tidak adanya pencatatan penjadwalan untuk produksi produk bordir maupun digital stiker. Ini akan menjadikan suatu masalah karena dapat berakibat pada produksi, terkadang produk untuk pemesan yang lebih awal di akhir kan dalam pengerjaanya, bahkan ada juga yang tidak dikerjakan karena tidak terjadwalkan.

- c) Tidak adanya laporan penjualan khusus, dalam laporan penjualan UMK Hegar hanya menggunakan kertas nota, laporan ini ini kurang efektif bahkan tidak akurat karena bisa saja kertas nota yang akan digunakan dalam penyusunan laporan rusak bahkan hilang.

1.2.2 Rumusan masalah

Adapun rumusan masalah dari hasil pemaparan identifikasi masalah adalah sebagai berikut:

- a) Bagaimana sistem penjualan di UKM Hegar?
- b) Bagaimana merancang sistem informasi penjualan di UKM Hegar?
- c) Bagaimana pengimplentasian sistem informasi penjualan di UKM Hegar?

1.3 Tujuan penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini berdasarkan rumusan masalah adalah sebagai berikut:

- a) Untuk mengetahui sistem penjualan.
- b) Untuk merancang sistem informasi penjualan.
- c) Untuk mengimplementasikan sistem informasi penjualan.

1.4 Batasan masalah

Adapun batasan yang ada pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a) Peneliti hanya membuat perancangan sistem informasi penjualan di UKM Hegar dengan menggunakan metode FAST dengan *platform Microsoft Acces* untuk *prototype* nya.
- b) Sistem informasi ini tidak dirancang untuk pengembalian produk atau pembatalan pemesanan.

1.5. Sistematika penulisan

Berikut adalah sistematika penulisan proposal metodologi penelitian ini:

Bab 1 Pendahuluan

Berisikan latar belakang penelitian, identifikasi masalah dan rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah dan sistematika penulisan.

Bab 2 Tinjauan Pustaka

Berisikan teori yang berhubungan dan mendukung penelitian yang akan dilakukan.

Bab 3 Metodologi Penelitian

Berisikan *flowchart* dan langkah-langkah metodologi penelitian yang akan dilakukan.

Bab 4 Analisis sistem

Berisikan tentang pengumpulan dan pengolahan data dengan menggunakan metode fast.

Bab 5 Analisis

Berisikan tentang analisis dari pengolahan data

Bab 6 Kesimpulan dan Saran

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dari hasil analisis serta saran.