

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu unit usaha yang menopang perekonomian Indonesia. Berdasarkan Undang-undang nomor 20 tahun 2008 Bab II Pasal 2 mengatakan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

UMKM adalah usaha kecil yang memiliki peran sangat penting dalam ekonomi bangsa. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) selalu tumbuh dan berkembang seiring membaiknya pertumbuhan ekonomi di suatu wilayah. Membuka sebuah UMKM merupakan usaha seseorang untuk mencari nafkah atau sumber penghasilan dengan keahlian dan modal usaha yang minim. UMKM merupakan pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia, data dari Kementerian Koperasi dan UKM menyatakan bahwa ada sekitar 64,2 juta pelaku UMKM di Indonesia pada tahun 2018 dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah(Limanseto, 2021).

Meskipun memberikan banyak keuntungan secara finansial, keterbatasan informasi mengenai manajemen penjualan menjadi suatu masalah untuk para pelaku usaha UMKM. Guna memenangkan persaingan, UMKM juga harus berkembang sesuai dengan perkembangan jaman. Menurut (Sagirani, 2018) Masalah yang sering dihadapi oleh UMKM di antaranya adalah kurang efisiennya pertumbuhan ekonomi yang dikarenakan oleh kurangnya implementasi teknologi informasi pada operasional UMKM. Hal ini berdampak kurangnya nilai persaingan pada UMKM dengan permasalahan tersebut. Pada dasarnya dengan bantuan Teknologi Informasi dan Komunikasi dapat meningkatkan kinerja sehingga lebih efektif dan efisien(Sudaryanto dkk., 2012).

Pencatatan penjualan dapat membantu UMKM untuk memahami tren pasar, ataupun membantu menjadi instrumen pembuat keputusan. Apabila sebuah bisnis ingin bertahan lama, maka pencatatan penjualan merupakan salah satu elemen yang tidak boleh diabaikan karena kegiatan bisnis tentunya memerlukan

pencatatan penjualan agar setiap transaksi yang terjadi dapat diketahui secara jelas. Kendala utama yang dihadapi usaha kecil dalam mengembangkan teknologi informasi di negara berkembang adalah kurangnya akses informasi, terutama informasi untuk pengambilan keputusan, dan kurangnya sumber daya dan akses ke informasi yang diperlukan (Antoni, 2021). Oleh karena itu Aplikasi Penjualan untuk UMKM dapat memberikan solusi untuk memecahkan masalah keterbatasan informasi tersebut. Sektor UMKM dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi sebesar dua persen dan diprediksi dapat memiliki pertumbuhan pendapatan antara 23 hingga 80 persen jika pemilik UMKM dapat mengoptimalkan penggunaan teknologi informasi (Hardum, 2016)

Solusi yang diusulkan untuk masalah ini adalah berupa Aplikasi Penjualan untuk UMKM. Namun tidak semua badan usaha UMKM ingin mengeluarkan *budget* untuk pengembangan teknologi dan mampu membuat Aplikasi Penjualan Untuk UMKM. Maka dari itu, Aplikasi Penjualan untuk UMKM menggunakan konsep *shared service*, di mana pihak-pihak UMKM dapat menggunakan aplikasi ini sebagai platform untuk mengelola unit penjualannya tanpa mengeluarkan *resource* atau biaya lebih untuk mendirikan aplikasi penjualan sendiri. *Shared Service* sendiri merupakan konsolidasi atau sebuah model bisnis yang memungkinkan sumber daya atau *resources* yang ada untuk membagi pemakaian dengan cara mengintegrasikan dan sentralisasi aktivitas operasional pada semua divisi, menghadirkan hingga 30 persen efisiensi produktivitas bagi organisasi yang mengadopsi model *shared service*. *Shared Service* pun turut memberikan nilai tambah lainnya berupa analisis data yang dapat membantu meningkatkan pendapatan dan mengurangi biaya (Iip, 2019)

Aplikasi penjualan untuk UMKM menggunakan *website* sebagai media aplikasi yang dapat menyediakan sarana untuk mempermudah transaksi penjualan dengan sistem *Point Of Sale* dan juga pengelolaan data penjualan, aplikasi ini juga dapat membantu dalam membuat laporan dengan data *realtime*. Aplikasi ini dibuat untuk pihak-pihak UMKM yang ingin mengoptimalkan unit penjualan dan juga membantu UMKM dalam membuat keputusan dengan informasi yang cepat dan tepat.

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dibahas, maka disimpulkan beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana membangun aplikasi penjualan untuk UMKM berkonsep *shared service* dengan metodologi *Waterfall* untuk membantu operasional penjualan pada UMKM?
2. Bagaimana hasil pengujian aplikasi penjualan UMKM berkonsep *shared service* dengan metodologi *Waterfall* melalui metode testing *Blackbox* dan *User Acceptance Testing*?
3. Apakah aplikasi penjualan UMKM berkonsep *shared service* dengan metodologi *Waterfall* dapat membantu pengambilan keputusan untuk UMKM?

I.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk membangun aplikasi penjualan untuk UMKM berkonsep *shared service* dengan metodologi *Waterfall* untuk menutupi kebutuhan penjualan pada UMKM.
2. Melakukan pengujian aplikasi penjualan UMKM berkonsep *shared service* dengan metodologi *Waterfall* melalui metode *Blackbox* dan *User Acceptance Testing*.
3. Untuk membuktikan jika aplikasi penjualan UMKM berkonsep *shared service* dengan metodologi *Waterfall* dapat membantu pengambilan keputusan untuk UMKM.

I.4 Batasan Penelitian

Adapun penelitian ini dibatasi pada hal-hal berikut:

1. Penelitian ini hanya mencakupi pembangunan sistem, tidak mencakup pemeliharaan sistem.
2. Implementasi sistem penjualan ini tidak membahas pengelolaan data produk dan mengasumsikan data untuk produk telah terintegrasikan.

3. Fitur Cetak nota pembelian hanya mencakup bentuk *soft-copy*.
4. Penggunaan modul penjualan pada aplikasi ini diutamakan untuk UMKM jenis retail.
5. Sistem yang di bangun berbasis *Website*.

I.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini, di antaranya:

- a. Bagi penulis penelitian ini bisa dijadikan sebagai wadah untuk mengimplementasikan ilmu yang didapatkan selama perkuliahan pada program studi Sistem Informasi dan hasil penelitian diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai topik penelitian yang berhubungan dengan studi kasus dalam membuat dan mengembangkan sebuah *website*.
- b. Bagi peneliti lainya dapat menjadi rujukan untuk mengimplementasikan sistem informasi penjualan pada UMKM
- c. Bagi UMKM dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kemudahan dan mengoptimalkan pada unit penjualan melalui teknologi informasi

I.6 Sistematika Penulisan

Penelitian ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini berisi uraian mengenai permasalahan, latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi acuan jurnal/*paper* yang sama dengan permasalahan yang diteliti dan dibahas juga hasil dari penelitian terdahulu. Pada akhir bab, analisis pemilihan metodologi/metode/kerangka kerja harus benar dalam menentukan metodologi/metode/kerangka kerja yang akan digunakan di penelitian ini.

Bab III Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian merupakan strategi dan langkah-langkah (*plan of attack*) yang akan dilakukan dalam rangka menjawab rumusan masalah yang telah disusun sebelumnya. Penyusunan metodologi penelitian dilakukan secara terstruktur dengan metode atau teknik yang dipilih yaitu *waterfall*. Bab ini menjelaskan langkah-langkah penelitian secara rinci meliputi: tahap *requirement*, desain, implementasi, dan pengujian.

Bab IV Analisis dan Perancangan

Pada bab ini, analisa dan perancangan disajikan untuk mengetahui kebutuhan aplikasi dengan melakukan observasi melalui wawancara dan kuesioner pada UMKM yang menghasilkan sebuah solusi untuk permasalahan yang ada.

Bab V Implementasi dan Pengujian

Pada bab ini, menyajikan hasil implementasi aplikasi dari rancangan, temuan, analisis dan pengolahan data. Bab ini juga berisi tentang validasi atau verifikasi hasil dari penelitian terhadap tujuan penelitian. Pengujian dan evaluasi akhir juga dapat digunakan di bab ini untuk lebih mengetahui hasil penelitian dapat diterapkan baik secara khusus di konteks penelitian maupun secara umum di konteks serupa (misal perusahaan di sektor serupa). Selain itu metode-metode evaluasi yang lain dapat di terapkan untuk memvalidasi hasil TA sesuai dengan kebutuhan.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini menjelaskan kesimpulan dari seluruh penelitian yang dilakukan serta jawaban dari pertanyaan penelitian yang disajikan pada pendahuluan. Saran penelitian dituliskan pada bab ini untuk kebutuhan penelitian selanjutnya.