

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Keberadaan internet dan teknologi informasi yang berkembang dengan pesat sangat berpengaruh terhadap berbagai bidang kehidupan manusia termasuk dalam pengembangan bisnis khususnya usaha, mikro, kecil, dan menengah (UMKM) [1]. Penggunaan teknologi mengharuskan para pelaku usaha untuk tidak memasarkan produknya secara konvensional, tetapi dilakukan dengan pemasaran *online* menggunakan teknologi digital. Komunikasi dengan pembeli nantinya dapat dilakukan secara *real time*, kapan saja dengan jangkauan yang lebih luas [2].

Saat ini banyak pengguna ponsel cerdas yang memanfaatkan peluang bisnis dengan cara iklan dan memasarkan produknya melalui media sosial seperti *WhatsApp*, *TikTok*, *Instagram* dan *Facebook*. Tidak hanya media sosial, *website* juga cocok digunakan untuk memasarkan dan mengenalkan keunggulan suatu produk kepada masyarakat luas [3]. Dengan menerapkan *website* sebagai media promosi, pelaku UMKM bisa mendapatkan keuntungan yang lebih baik karena mengurangi biaya promosi dan pemasaran [4].

Data UMKM 2018-2023					
Tahun	2018	2019	2020	2021	2023
Jumlah UMKM (Juta)	64.19	65.47	64	65.46	66
Pertumbuhan (%)		1.98%	-2.24%	2.28%	1,52%

*Diolah dari berbagai sumber

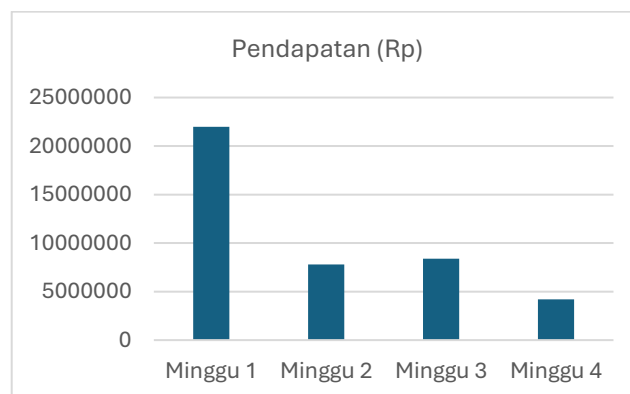
Gambar 1. 1 Data UMKM 2018-2023

Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah atau UMKM memiliki peran yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian Indonesia [5]. Berdasarkan Gambar 1.1 dapat kita lihat bahwa pelaku UMKM Indonesia pada tahun 2023 mencapai 66 juta dengan nilai pertumbuhan 1,52% dari tahun sebelumnya [6]. UMKM menjadi salah satu faktor yang dapat mengurangi angka pengangguran

di Indonesia dengan menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Selain itu, UMKM juga memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah [7].

Sepanjang tahun 2022, Provinsi Jawa Tengah menempati urutan kedua dengan jumlah UMKM terbanyak di Indonesia [8]. Kabupaten di Jawa Tengah yang memiliki UMKM dengan jumlah banyak dan beranekaragam adalah Purbalingga sebanyak 96.000 pelaku usaha UMKM yang tersebar. Salah satu jenis UMKM yang diproduksi di Kabupaten Purbalingga adalah dalam bidang kuliner seperti telur asin, sriping pisang, peyek, susu kedelai, kacang bandung, dan berbagai olahan nanas [9].

Desa Siwarak merupakan pusat produksi nanas yang terletak di daerah pegunungan Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga, dimana sekitar 1.507 penduduknya bekerja sebagai petani nanas. Kebanyakan petani pada musim panen hanya menjual buah nanas segar, namun kondisi tersebut sangat merugikan petani nanas karena harga jualnya rendah sehingga beberapa petani dan pelaku usaha berinovasi untuk menjual nanas dalam bentuk olahan seperti buah nanas, selai nanas, dodol nanas dan berbagai olahan nanas lainnya [10]. Rumah Olahan Nanas Pinne menjadi salah satu sumber olahan nanas yang sudah didirikan sejak 2018.



Gambar 1. 2 Data Pendapatan Penjualan 4 Minggu Terakhir

Berdasarkan Gambar 1.2 yang diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Tri Wahyuningsih selaku pemilik usaha pada tanggal 10 Juni 2024, data pendapatan penjualan selama empat minggu terakhir tidak

konsisten, penjualan mengalami peningkatan drastis pada minggu pertama kemudian menurun di minggu berikutnya. Hasil wawancara menunjukkan pemasaran Rumah Olahan Nanas Pinne yang dimiliki masih dilakukan secara konvensional yaitu melalui penjualan di toko yang terletak di depan rumah serta menawarkan produk kepada toko oleh-oleh daerah setempat. Selain itu, pemilik usaha juga memasarkan produknya dengan memanfaatkan media sosial yang ada seperti *WhatsApp*, *Facebook*, *Instagram*, dan *TikTok*, namun dari pemilik usaha belum maksimal dalam menggunakan media sosial sebagai media penjualannya karena belum dapat mengupdate konten secara konsisten pada setiap media sosial yang digunakan, sehingga dapat menyebabkan penurunan kesadaran pelanggan akan produk yang dipromosikan dan mengurangi interaksi dengan pelanggan, akibatnya produk yang diperjual belikan akan tenggelam oleh pasar yang semakin berkembang. Pernyataan yang disampaikan pemilik toko yang menjadi penyebab belum maksimalnya penggunaan media sosial sebagai media promosi dikarenakan padatnya kegiatan yang harus diselesaikan dan tidak terdapat admin khusus yang bertugas mengelola media sosial tersebut.

Hasil wawancara juga menunjukkan dalam proses pembukuan penjualan setiap harinya, pemilik toko masih melakukan pencatatan dengan tulis tangan menggunakan beberapa buku yang menyebabkan penumpukan data. Penumpukan data tersebut menyebabkan pemilik toko kesulitan dalam merekap laporan penjualan. Beberapa keadaan juga disampaikan oleh pemilik toko yaitu pada proses pencatatan penjualan tersebut terkadang tidak dilakukan karena keterbatasan waktu dan pemilik toko harus melakukannya sendiri. Akibatnya laporan penjualan tidak tercatat dengan baik dan tidak terdokumentasi secara konsisten.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka dilakukan sebuah penelitian yang berjudul “*Rancang Bangun Website UMKM Olahan Nanas Purbalingga Menggunakan Metode Extreme Programming Studi Kasus: Rumah Olahan Nanas Pinne*”. Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat membantu Rumah Olahan Nanas Pinne dalam memasarkan produknya secara luas, meningkatkan

pelayanan konsumen, serta dapat membantu dalam pembukuan penjualan. Pada penelitian ini menggunakan metode *Extreme Programming* sebagai metode pengembangan perangkat lunak. Metode ini digunakan karena adanya proses iterasi dalam pengembangan sistem serta keterlibatan klien sehingga memudahkan apabila terdapat perubahan pada saat pengembangan [11]. Sistem pengujian yang digunakan adalah *blackbox testing* yang fokus pada pengujian fungsionalitas sistem. Tujuan dari pengujian ini yaitu untuk mengetahui bahwa setiap proses yang dilakukan sistem dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan [12].

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan terdapat rumusan masalah yaitu sistem penjualan Rumah Olahan Nanas Pinne masih dilakukan melalui penjualan di toko yang terletak di depan rumah serta menawarkan produk kepada toko oleh-oleh setempat dan penggunaan media sosial yang belum optimal karena belum dapat update konten secara konsisten sehingga menghambat jangkauan promosi dan menyulitkan proses pemesanan. Selain itu, proses pembukuan masih dilakukan dengan tulis tangan yang menyebabkan penumpukan data dan kesulitan dalam rekap laporan penjualan.

1.3. Tujuan dan Manfaat

Penelitian ini bertujuan merancang dan mengembangkan sistem penjualan berbasis website untuk mengatasi keterbatasan penjualan konvensional yang dilakukan secara fisik di depan rumah serta penawaran langsung ke toko oleh-oleh daerah setempat serta menyediakan media promosi yang lebih optimal. Sistem ini juga bertujuan menggantikan proses pembukuan yang dilakukan dengan tulis tangan agar tidak terjadi penumpukan data dan memudahkan dalam rekap laporan penjualan. Secara keseluruhan, sistem ini memberikan manfaat dalam mendukung kelancaran proses transaksi dan operasional usaha.

1.4. Batasan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, diperlukan Batasan-batasan masalah untuk memudahkan dalam penelitian. Batasan-batasan tersebut yaitu :

1. Penelitian ini fokus pada pengembangan sistem informasi berbasis *website*, pemasaran produk pada Rumah Olahan Nanas Pinne dan laporan penjualan.
2. Menggunakan MySQL sebagai sistem manajemen basis data.
3. Bahasa pemrograman yang diterapkan adalah PHP dan metode yang digunakan adalah *Extreme Programming*.
4. Proses pengujian menggunakan *blackbox testing* yang digunakan untuk menguji fungsionalitas sistem.

1.5. Metode Penelitian

Metode penelitian digunakan untuk memberikan gambaran sistematis mengenai tahapan-tahapan yang dilakukan dalam pelaksanaan penelitian. Pendekatan ini dirancang agar proses penelitian berjalan secara terstruktur sehingga hasil yang dicapai sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Adapun tahapan metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Identifikasi Masalah – Pada tahap awal dilakukan identifikasi masalah yang terjadi di Rumah Olahan Nanas Pinne pada sistem pemasaran dan proses pencatatan penjualan.
2. Studi Literatur – Pada tahap ini dilakukan riset mengenai topik yang dikerjakan agar dapat dijadikan sebagai acuan dalam proses perancangan dan pengembangan sistem.
3. Pengumpulan Data – Proses pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara bersama mitra. Tujuannya untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan terkait dengan sistem.
4. *Planning* – Pada tahap ini dilakukan analisis kebutuhan sistem, seperti menentukan perangkat yang digunakan dan fitur dari sistem yang akan dibuat.
5. *Design* – Pada tahap ini dilakukan desain perancangan sistem yang mencakup pembuatan UML dan desain interface.

6. *Coding* – Pada tahap ini merupakan penerapan dari model yang sudah dirancang sebelumnya. Sistem website dibuat menggunakan HTML, CSS, dan PHP.
7. *Testing* – pada tahap ini dilakukan pengujian fungsionalitas sistem menggunakan *blackbox testing*.
8. Analisis Hasil – Analisis hasil pengujian dilakukan dengan menggunakan hasil dari pengujian *blackbox testing*.
9. Penyusunan Laporan – Hasil dari seluruh proses penelitian yang dilakukan, disusun dalam bentuk laporan tugas akhir.