

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penjualan menurut (Wyzer, dkk, 2011) penjualan adalah sebuah usaha yang merencanakan cara-cara yang tepat untuk mendapatkan laba dan memuaskan kebutuhan pembeli. Dengan adanya penjualan ini juga memudahkan produsen atau pemilik dari kue basah rumahan untuk menjual produknya pada masyarakat yang luas serta membantu pembeli untuk mengetahui produk apa saja yang dijual oleh produsen kue basah rumahan tanpa harus datang ke tempat produksinya. Diantara banyaknya penjualan yang dilakukan antara lain yaitu penjualan kue basah.

Kue basah atau kue tradisional merupakan kue khas nusantara yang ada di Indonesia. Kue basah atau tradisional ini tak lekang dimakan oleh waktu dan masih banyak peminat tetapnya. Menurut Ginting (2017) kue basah atau jajanan Indonesia disebut juga kue tradisional karena banyak dijumpai pada pasar tradisional yang merupakan produk kue rumahan dan disajikan untuk konsumsi sebagai makanan selingan. Peminat dari kue basah ini banyak diminati oleh segala usia baik anak-anak dan orang dewasa. Kue basah ini banyak dijumpai di warung kelontong atau toko, kue ini biasanya ada pada waktu pagi hari yang banyak dimakan untuk sarapan pagi dan juga banyak dipesan untuk acara. Produsen atau pembuat kue basah ini harus pintar pintar dalam mencari lokasi atau warung yang banyak dikunjungi oleh konsumen agar kue yang di titipkan habis pada hari itu juga. Kue basah ini berbeda dengan kue kering yang bisa tahan lama sedangkan kue basah ini biasanya tidak bertahan lama. Kue basah yang ada di kota Bengkalis ini masih dijual langsung kepada pembeli dan sistem promosi yang masih menggunakan dari mulut kemulut. Serta diletakkan pada sebuah warung kelontong sehingga akses pasar yang dapat dijangkau hanya pada sekitaran lokasi produksi saja.

Dengan terjadinya pandemi Covid-19 ini UMKM yang terkena dampak paling depan. Termasuk UMKM makanan dan minuman oleh pelaku usaha mikro kecil menengah dikarenakan turunnya penjualan, kurangnya peminat dan terhambatnya distribusi. Dengan jumlah laporan yang terdampak menurut KemenkopUMKM ada sekitar 37.000 UMKM (Thaha, 2020). Ini membuat produsen kue basah selaku UMKM makanan berkurang omzet penjualannya yang dikarenakan banyaknya tempat memberlakukan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar), untuk menyikapi hal tersebut maka produsen dituntut untuk membuat sebuah inovasi agar produknya laku terjual. Dengan menggunakan teknologi informasi ini berupa *website* membantu pembeli dan produsen kue basah bisa berhubungan.

Di kota Bengkalis banyak terdapat UMKM atau produksi rumahan seperti kue basah yang hanya dijual secara langsung antara penjual dengan pelanggan yang sudah pernah membeli. Sehingga terkadang jika ada orang yang dari luar dari tempat produksi tersebut tidak mengetahui produk yang dijual. Maka dari itu penulis memiliki ide untuk membuat aplikasi yang dapat membantu produsen menjual produknya lebih luas dan mempermudah pelanggan dalam melihat produk yang ada. Dengan cara membuat sebuah *website* yang mana didalam *website* tersebut terdapat informasi tentang produsen dan juga produk kue basah yang dijualnya, serta dilengkapi dengan fitur yang mempermudah pembeli untuk memesan dan membayar baik itu secara online atau COD(*Cash On Delivery*). Serta mencatat segala transaksi yang terjadi antara produsen dengan pembeli dan mencetak laporan. Didalam aplikasi ini terdapat produsen sebagai admin untuk mengolah dan menjual produk, stock produk, dan lokasi dimana produsen meletakkan produknya pada toko yang bekerjasama.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat ditulis perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana merancang dan membangun Aplikasi Penjualan Kue Basah Berbasis *Website* dengan

menggunakan *framework codeigniter* yang bisa menghasilkan laporan penjualan kue basah?

1.3 Batasan Masalah

Agar tidak meluasnya suatu pembahasan dalam penelitian ini, maka penulis akan memberikan batasan-batasan dari permasalahan yang ada yaitu:

1. Penelitian hanya dilakukan untuk produsen kue basah rumahan UMKM di kota Bengkalis di Jl. Panglima Minal Senggoro No. 35.
2. Pada aplikasi ini tidak terdapat fitur chatting antar *user* dengan produsen.
3. Pada aplikasi ini tidak terdapat pemberitahuan untuk pemesanan.
4. Produk yang diteliti merupakan produk kue basah yang di produksi oleh produsen kue basah rumahan yang berada di Jl. Panglima Minal Senggoro
5. Pencatatan pelaporan penjualan produk kue basah.
6. Pembeli hanya boleh melakukan pembelian dalam jumlah minimal yang telah ditetapkan oleh produsen.

1.4 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah merancang dan membuat aplikasi Penjualan Produk Kue Basah berbasis *website* agar dapat membantu produsen kue basah dalam menjual produk lebih luas lagi.

Manfaat yang didapatkan dari penelitian ini adalah :

- a. Membantu produsen untuk menjualkan produknya kepada pembeli melalui sistem.
- b. Pembeli dapat melakukan *request* atau permintaan berbasis sistem.
- c. Membantu produsen dalam membuat laporan penjualan.

1.5 Metode Penyelesaian Masalah

Metode penyelesaian masalah dalam pembuatan Aplikasi Penjualan Produk Kue Basah Berbasis *Website* yaitu dengan melakukan identifikasi permasalahan dengan melakukan wawancara terhadap produsen kue basah terkait penjualan produk kue basah mereka. Serta melakukan wawancara terhadap pembeli atau langganan produsen. Kemudian dilanjutkan dengan

melakukan pengumpulan data dengan cara studi literatur seperti mencari pada jurnal, Tugas Akhir, Skripsi, buku dan *website-website* resmi lainnya. Kemudian dilanjutkan dengan menganalisa sistem yang sedang berjalan dan sistem yang akan diusulkan, lalu merancang aplikasi dimulai dari perancangan *Use Case*, *Database*, dan *Interface*. Aplikasi ini dibuat menggunakan bahasa pemograman PHP dan menggunakan *Database MySQL* untuk penyimpanannya *Framework Codeigniter*. Dan pengujian ini akan dilakukan kepad Admin produsen, Mitra dan pelanggan.

