

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sagu merupakan salah satu bahan pangan lokal yang memiliki nilai budaya, nutrisi, dan ekonomi yang penting, terutama bagi masyarakat di wilayah timur Indonesia. Dalam beberapa tahun terakhir, produk olahan sagu mulai mendapatkan perhatian lebih karena dianggap sebagai alternatif pangan yang sehat, alami, dan memiliki ciri khas tersendiri. Di sisi lain, potensi sagu sebagai pangan lokal dan sumber pendapatan bagi masyarakat semakin diakui, namun masih terdapat tantangan dalam pemasaran dan pemanfaatannya secara optimal, khususnya dalam menjangkau pasar yang lebih luas melalui pemanfaatan teknologi dan pemasaran digital [1].

Kilang Sumber Rezeki merupakan usaha pengolahan dan penjualan aneka produk sagu yang berasal dari Desa Sekodi. Saat ini sistem penjualan yang berjalan masih bersifat konvensional dan terbatas pada penjualan langsung ke toko atau warung (mitra). Kilang Sumber Rezeki memiliki dua puluh lima pelanggan yang secara rutin membeli produk sagu. Proses pemesanan dilakukan melalui media komunikasi sederhana seperti WhatsApp atau telepon, kemudian produk sagu akan diantar langsung ke toko pelanggan tersebut secara berkala, umumnya setiap satu minggu sekali.

Namun sistem pendataan dan pengelolaan penjualan yang berjalan saat ini masih dilakukan secara manual dan belum terstruktur. Pencatatan data pelanggan, jumlah pesanan, pengiriman produk, serta stok barang tidak terdokumentasi dengan baik. Bahkan laporan hasil penjualan belum tersedia secara tertulis maupun digital. Kondisi ini menyebabkan pemilik usaha mengalami kesulitan dalam memantau jumlah stok yang telah dikirim, mengetahui produk yang paling banyak terjual, serta mengevaluasi perkembangan usaha secara akurat. Selain itu risiko kehilangan data dan kesalahan pencatatan juga menjadi permasalahan yang sering terjadi

Belum tersedianya sistem informasi yang mampu membantu proses pencatatan dan pengelolaan data penjualan secara terintegrasi menjadi hambatan dalam pengembangan usaha Kilang Sumber Rezeki. Padahal dalam era digital saat ini pemanfaatan teknologi informasi dalam promosi dan manajemen bisnis UMKM terbukti dapat meningkatkan efisiensi kerja, memperluas jangkauan pasar, serta memperbaiki hubungan dengan mitra. Digitalisasi melalui media berbasis web dapat membantu pelaku usaha dalam menyajikan informasi produk secara lebih luas sekaligus mendukung pencatatan dan pengelolaan data bisnis yang lebih rapi dan sistematis [2].

Usaha produk sagu Kilang Sumber Rezeki juga memiliki keinginan untuk menjangkau pembeli baru di luar pelanggan melalui media digital yang mampu menampilkan katalog produk, informasi usaha, serta keunggulan produk sagu yang dihasilkan. Website menjadi solusi yang tepat karena dapat berfungsi sebagai media promosi sekaligus sebagai alat bantu manajemen data mitra dan stok produk. Sementara itu, proses pemesanan tetap diarahkan melalui WhatsApp agar komunikasi antara penjual dan pembeli tetap berlangsung secara cepat dan praktis tanpa harus membangun sistem transaksi yang kompleks di dalam website.

Berdasarkan permasalahan dan kebutuhan tersebut, diperlukan sebuah sistem informasi berbasis web yang mampu mendukung kegiatan promosi produk, mengelola data mitra, mencatat pengiriman stok dan memantau ketersediaan produk, serta menyajikan laporan penjualan secara terstruktur. Oleh karena itu, penulis mengangkat penelitian dengan judul “Rancang Bangun Sistem Informasi Promosi dan Manajemen Pelanggan Produk Sagu Pada Kilang Sumber Rezeki.”

Dalam penelitian ini digunakan metode *Waterfall* sebagai metode pengembangan sistem. Metode Waterfall merupakan metode pengembangan prangkat lunak yang dilakukan secara sistematis dan berurutan, melalui tahapan analisis kebutuhan hingga pemeliharaan sistem. Metode ini sesuai digunakan pada pengembangan sistem informasi dengan kebutuhan yang jelas dan terdefinisi dengan baik, sehingga setiap tahapan dapat dilaksanakan secara terstruktur dan terdokumentasi [3].

Penerapan metode Waterfall pada penelitian ini meliputi tahapan analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, pengujian sistem, dan pemeliharaan. Metode ini dipilih karena mampu membantu pembangunan sistem informasi promosi dan manajemen pelanggan produk sagu secara terarah, sesuai dengan kebutuhan Kilang Sumber Rezeki, serta meminimalkan kesalahan dalam proses pengembangan sistem [4].

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dapat diperoleh rumusan masalah sebagai berikut yaitu :

1. Bagaimana merancang sistem informasi berbasis web yang dapat digunakan sebagai media promosi produk sagu pada Kilang Sumber Rezeki?
2. Bagaimana membangun sistem yang mampu mengelola data pelanggan secara terstruktur?
3. Bagaimana sistem dapat membantu pencatatan pendataan penjualan dan distribusi produk sagu yang sebelumnya dilakukan secara manual?
4. Bagaimana mengintegrasikan sistem informasi berbasis web dengan pemesanan melalui WhatsApp?
5. Bagaimana sistem dapat menyajikan laporan penjualan yang dapat menginformasikan rekapitulasi hasil penjualan?

1.3 Batasan Masalah

1. Agar tidak meluasnya suatu pembahasan dalam penelitian ini, maka penulis menetapkan batasan – batasan permasalahan yaitu sebagai berikut
2. Sistem informasi yang dibangun berbasis web dan digunakan khusus untuk promosi serta manajemen pelanggan produk sagu pada Kilang Sumber Rezeki
3. Sistem hanya mencakup pengelolaan data produk sagu, data pelanggan data varian, edukasi dan data stok, serta data penjualan.
4. Pengujian sistem dibatasi pada fungsionalitas sistem untuk memastikan fitur berjalan sesuai kebutuhan pemilik usaha.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Merancang dan membangun sistem informasi berbasis web sebagai media promosi produk sagu Kilang Sumber Rezeki.
2. Menghasilkan sistem yang dapat membantu pengelolaan data mitra secara lebih rapi dan terstruktur.
3. Membantu proses pencatatan penjualan dan pengiriman produk sagu agar tidak lagi dilakukan secara manual.
4. Mengintegrasikan fitur pemesanan melalui WhatsApp untuk memudahkan komunikasi antara penjual dan pelanggan.
5. Menyediakan laporan penjualan sebagai bahan evaluasi dan pengambilan keputusan bagi pemilik usaha.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Membantu usaha sagu mempromosikan produk secara digital dan menjangkau pengunjung baru.
2. Membantu pengelolaan data , stok, dan penjualan secara terorganisir.
3. Menyediakan laporan penjualan yang dapat digunakan untuk memantau perkembangan usaha.
4. Menyederhanakan proses pemesanan melalui WhatsApp, tanpa perlu sistem pembayaran online.