

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi sistem informasi sangat penting untuk suatu organisasi, khususnya untuk sebuah perusahaan, karena kemajuan teknologi ini mempengaruhi proses yang berlangsung. Teknologi ini dapat membantu mencapai tujuan organisasi dengan mempercepat, meningkatkan akurasi, dan membuat sistem terintegrasi menjadi lebih lengkap [1]. Dengan demikian, diperlukan proses perancangan sistem informasi untuk menyusun, merancang, dan mengelola berbagai sistem informasi yang saling terintegrasi.

Salah satu cara untuk menggambarkan sistem informasi penjualan adalah sebagai kegiatan penjualan yang mencakup urutan peristiwa mulai dari menerima pesanan pembeli, memastikan ketersediaan produk, melanjutkan pengiriman produk, membuat faktur, dan mencatat penjualan yang sukses [2]. Sebagai salah satu pendorong meningkatnya kebutuhan toko atau perusahaan, dibutuhkan sistem penjualan yang mampu mempermudah pengolahan data dan informasi secara efisien dan akurat, sehingga proses penjualan menjadi lebih mudah [3].

Didirikan pada tahun 2022, PT Cahaya Gunung Permai adalah perusahaan nasional yang bergerak di sektor agribisnis, mencakup penanaman, pembibitan, pengelolaan, dan pemasaran. Produk yang dihasilkan berupa sayur, buah dan rempah-rempah. Beralamat di Jalan Jelambar Jaya 3 no 5 Kelurahan Jelambar Baru Kecamatan Grogol Petamburan, Jakarta Barat, DKI Jakarta. Dalam hal ini, PT Cahaya Gunung Permai masih melakukan pengolahan data transaksi penjualan secara konvensional.

Akibatnya, sering terjadi kesalahan saat mencatat nama produk, jumlah stok, harga jual, maupun perhitungan total penjualan. Untuk mencegah hal tersebut, dibutuhkan sistem yang memberikan layanan cepat, efisien, dan akurat.

Penelitian sejenis dijadikan sumber referensi adalah menunjukkan bahwa keuntungan dari sistem informasi penjualan berbasis web mencakup pembuatan sistem yang diperlukan untuk mendukung aktivitas transaksional [4]. Mempermudah pengolahan data yang terkomputerisasi dan pembuatan laporan penjualan. Sistem informasi penjualan mampu membuat laporan secara detail sehingga lebih mempermudah dalam meningkatkan omset penjualan. Membantu transaksi penjualan, pembelian, pelayanan, informasi perdagangan melalui internet. Membuat sistem yang dapat memudahkan penjualan proses penjualan dan mengembangkan penjualan.

Berdasarkan permasalahan yang ada, penulis merancang sebuah sistem informasi penjualan yang dapat mempermudah pengolahan data secara terkomputerisasi, pencatatan laporan, serta membantu PT Cahaya Gunung Permai dalam mendapatkan data dengan cepat dan akurat. Oleh karena itu, penelitian ini berjudul **“Perancangan Sistem Informasi Penjualan Komoditas Agribisnis Berbasis Web Pada PT Cahaya Gunung Permai”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari latar belakang studi yang telah dipaparkan, penulis merumuskan beberapa masalah yang akan dibahas, sebagai berikut :

1. Pencatatan penjualan dan inventaris secara manual rentan terhadap kesalahan manusia, yang dapat menyebabkan ketidakakuratan data dan kesalahan dalam pengambilan keputusan bisnis.

2. Penanganan transaksi secara manual memerlukan waktu lebih lama, yang dapat mengurangi efisiensi operasional dan mempengaruhi kepuasan pelanggan.
3. Tanpa sistem otomatis, pelacakan stok secara *real-time* menjadi sulit, yang dapat menyebabkan masalah seperti kelebihan stok atau kekurangan stok.
4. Sistem manual tidak menyediakan data dan analitik yang dibutuhkan untuk memahami tren pasar dan perilaku konsumen, sehingga membatasi kemampuan perusahaan untuk merespons perubahan pasar dengan cepat
5. Proses manual sering kali memerlukan lebih banyak tenaga kerja dan waktu, yang dapat meningkatkan biaya operasional secara keseluruhan.
6. Tanpa dukungan teknologi, perusahaan mungkin kesulitan menjangkau pasar yang lebih luas dan memanfaatkan peluang e-commerce yang semakin penting dalam industri agribisnis.
7. Penyimpanan data secara manual atau dalam bentuk fisik rentan terhadap kehilangan atau kerusakan, yang dapat mengancam keamanan informasi penting perusahaan.

Untuk mengatasi masalah tersebut, adopsi teknologi modern, seperti platform digital dan e-commerce, dapat membantu meningkatkan efisiensi dan memperluas akses pasar.

1.3 Ruang Lingkup

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah di jabarkan diatas, maka penulis membatasi ruang lingkup pada penulisan **“Perancangan Sistem Informasi Penjualan Komoditas Agribisnis Berbasis Web Pada PT Cahaya Gunung Permai”**, yaitu:

1. Penulisan ini hanya membahas proses penjualan yang dilakukan di PT Cahaya Gunung Permai.
2. Sistem informasi aplikasi ini dapat digunakan oleh setiap orang yang akan melakukan transaksi pembelian komoditas hasil pertanian.
3. Ruang lingkup Sistem informasi ini hanya pada proses transaksi penjualan.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Berikut adalah tujuan yang ingin dicapai dalam proyek Perancangan Sistem Informasi Penjualan Komoditas Agribisnis Berbasis Web pada PT Cahaya Gunung Permai:

1. Merancang dan menerapkan sistem informasi penjualan berbasis *website* pada PT Cahaya gunung Permai.
2. Dengan hadirnya situs penjualan, perusahaan agribisnis mampu memperluas jangkauan pasar, baik di tingkat lokal maupun internasional.
3. *Website* penjualan memungkinkan transaksi dilakukan secara online, sehingga mengurangi waktu dan biaya yang dibutuhkan untuk proses penjualan konvensional.

4. *Website* dapat menyediakan informasi yang lengkap dan terbaru mengenai produk yang ditawarkan, termasuk deskripsi, harga, dan ketersediaan.
5. *Website* dapat digunakan untuk memperkuat citra perusahaan dengan menampilkan profil perusahaan, produk, dan testimonial pelanggan.
6. *Website* dapat menyediakan informasi yang lengkap dan terbaru mengenai produk yang ditawarkan, termasuk deskripsi, harga, dan ketersediaan.

1.4.2 Manfaat

Berikut ini adalah manfaat yang diharapkan dari proyek sistem informasi ini:

1. Pelanggan dapat mengakses informasi produk dan melakukan pembelian kapan saja, tanpa terbatas oleh jam operasional fisik.
2. Dengan memindahkan sebagian besar transaksi dan pemasaran secara online, perusahaan dapat mengurangi biaya operasional, seperti biaya sewa tempat dan tenaga kerja.
3. Melalui situs web, perusahaan dapat mengumpulkan data pelanggan dan pola pembelian yang nantinya dapat dimanfaatkan untuk strategi pemasaran yang lebih efektif.
4. Dengan jangkauan pasar yang lebih luas dan aksesibilitas yang lebih baik, kemungkinan untuk meningkatkan penjualan juga lebih besar.
5. Dengan jangkauan pasar yang lebih luas dan aksesibilitas yang lebih baik, kemungkinan untuk meningkatkan penjualan juga lebih besar.
6. Perusahaan dapat dengan mudah mengupdate promosi dan informasi produk di *website*, serta menggunakan berbagai strategi digital marketing untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

Dengan mempertimbangkan tujuan dan manfaat tersebut, pembuatan *website* penjualan dapat menjadi langkah strategis bagi perusahaan agribisnis untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan bisnisnya di era digital [5].

