

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Perkembangan transformasi digital yang semakin pesat telah menyebabkan perubahan dalam berbagai aspek kegiatan usaha, termasuk dalam pola persaingan bisnis yang semakin kompetitif pada tingkat global. Pemanfaatan teknologi informasi dalam kondisi tersebut tidak lagi hanya menjadi alternatif bagi pelaku usaha, tetapi telah berkembang menjadi salah satu kebutuhan penting dalam mendukung keberlangsungan dan pengembangan usaha. Kondisi ini juga berlaku bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), termasuk UMKM yang bergerak dalam bidang penyediaan bahan bangunan.

Salah satu bentuk usaha yang memiliki peranan penting dalam mendukung kegiatan pembangunan dan renovasi adalah toko bangunan. Toko bangunan berfungsi sebagai salah satu tempat penyedia berbagai kebutuhan material dan perlengkapan konstruksi yang dibutuhkan oleh kontraktor, tukang, maupun masyarakat umum dalam melaksanakan pembangunan, perbaikan, dan renovasi bangunan. Oleh karena itu, kemampuan toko bangunan dalam menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi dan perubahan kebutuhan konsumen menjadi salah satu aspek yang penting untuk diperhatikan dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin dinamis (Rosdiana & Pusvita, 2023).

Agar dapat bersaing, toko bangunan perlu memberikan pelayanan yang cepat dan mudah bagi pelanggan. Pengelolaan stok barang dan transaksi juga harus dilakukan dengan lebih rapi dan efisien. Kondisi persaingan usaha yang semakin ketat menjadi salah satu tantangan utama bagi toko bangunan. Salah satu faktor yang menyebabkan kondisi tersebut adalah meningkatnya jumlah toko yang bergerak di bidang penyediaan bahan bangunan serta semakin berkembangnya supermarket

bangunan, sehingga beberapa toko bangunan mengalami tantangan dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya akibat tingkat persaingan yang semakin ketat (Elizabeth & Tinaliah, 2018).

Salah satunya toko bangunan yang menghadapi kondisi tersebut adalah Toko Bangunan Radja Pas, yang beralamat di Jalan. W.R Supratman, Kel. Padang Matinggi, Kec. Rantau Utara, Kab. Labuhanbatu, Sumatera Utara. Toko ini masih mengandalkan sistem pencatatan manual menggunakan buku besar sebagai media utama untuk mencatat seluruh transaksi. Sistem semacam ini kerap memicu berbagai kendala, diantaranya data transaksi yang tercecer, pencatatan yang tidak konsisten, serta kesulitan memantau dan mengontrol barang masuk dan keluar secara akurat.

Tidak hanya soal pencatatan, transaksi penjualan di toko ini pun masih dilakukan dengan metode konvensional menggunakan nota yang ditulis secara manual. Kegiatan tersebut membutuhkan durasi yang cukup panjang dan juga beresiko menyebabkan kekeliruan dalam pendataan, khususnya apabila konsumen membeli dalam skala besar. Situasi ini mengakibatkan proses layanan menjadi tidak maksimal dan berpotensi mengurangi kepuasan konsumen.

Permasalahan semakin kompleks dengan adanya kebiasaan sebagian pelanggan yang meminta potongan harga saat melakukan pembelian dalam jumlah banyak. Radja Pasaribu selaku pemilik Toko Bangunan Radja Pas menyatakan bahwa penentuan besaran potongan harga masih dilakukan secara manual. Kondisi ini mengharuskan pemilik usaha untuk melakukan perhitungan secara cermat agar tidak menimbulkan kerugian, sekaligus tetap menjaga kepuasan pelanggan tidak beralih ke toko pesaing.

Sebagai upaya mengatasi persoalan tersebut, penerapan sistem keanggotaan menjadi salah satu solusi yang ditawarkan. Sistem ini dirancang untuk membangun hubungan jangka panjang antara toko dan

pelanggan melalui pemberian poin *loyalitas* dari setiap transaksi. Dalam sistem ini, setiap pembelian senilai Rp. 10.000 direncanakan memperoleh satu poin yang setara dengan Rp. 100, yang dapat dikumpulkan oleh pelanggan dan digunakan sebagai potongan harga pembelian berikutnya.

Dengan diterapkannya sistem keanggotaan ini, pemberian potongan harga diharapkan berjalan lebih terstruktur, tercatat secara otomatis, dan tidak lagi mengandalkan cara manual. Sistem ini juga berpotensi mendorong *loyalitas* pelanggan berkat adanya poin yang bisa ditukarkan. Selain itu, pemilik toko diharapkan lebih mudah memantau transaksi, mengelola stok, serta melihat laporan penjualan kapan saja tanpa menunggu laporan dari pegawai.

Penerapan sistem keanggotaan dapat digunakan sebagai strategi untuk mempertahankan pelanggan dengan memberikan keuntungan seperti poin atau diskon berdasarkan transaksi. Sistem ini memungkinkan data pelanggan tersimpan secara terstruktur sehingga memudahkan pengelolaan dan analisis pola pembelian. Dengan begitu, toko dapat meningkatkan mutu pelayanan sekaligus membuat pengambilan keputusan bisnis menjadi lebih efektif.

Penerapan sistem informasi penjualan pada toko bangunan telah menjadi objek dalam beberapa penelitian sebelumnya, salah satunya penelitian oleh (Gultom & Maryam, 2020). Penelitian tersebut membahas permasalahan dalam pengelolaan transaksi penjualan serta pencatatan persediaan yang sebelumnya masih menggunakan proses manual, sehingga dapat menyebabkan terjadinya kesalahan dalam pencatatan, ketidaksesuaian informasi terkait persediaan barang, serta ketidakakuratan pada proses penghitungan laba. Sebagai upaya untuk mengatasi permasalahan tersebut, penelitian tersebut mengembangkan sebuah Sistem Informasi Penjualan berbasis PHP dan MySQL yang dibangun dengan memanfaatkan *framework CodeIgniter*. Sistem tersebut

mampu mendukung pengelolaan transaksi, pencatatan persediaan, perhitungan laba, serta penyusunan laporan secara otomatis, sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan ketepatan dalam proses pengelolaan penjualan.

Penelitian yang membahas tentang keanggotaan telah dilakukan oleh (Muhaemin dkk., 2023) yang berfokus pada perancangan dan pengembangan fitur keanggotaan pada FR *Fitness* Cileungsi. Sistem yang dirancang bertujuan untuk mengatasi berbagai kendala dalam proses pendaftaran, perpanjangan keanggotaan, transaksi penjualan, serta penyusunan laporan yang sebelumnya dilakukan secara manual. Kondisi tersebut berpotensi menyebabkan kesalahan dalam pengolahan data, penyimpanan data yang kurang terorganisasi, serta memerlukan waktu yang cukup panjang. Penelitian ini berhasil mengembangkan sistem informasi keanggotaan *fitness* berbasis Java dan *MySQL* yang mampu melakukan pengelolaan data secara terkomputerisasi dan otomatis, sehingga proses pendataan menjadi lebih cepat, akurat, dan efisien serta dapat meminimalkan kemungkinan terjadinya kesalahan dalam proses pengolahan data.

Penelitian lainnya dilakukan oleh (Alnas & Fakhriza, 2024). Penelitian ini membahas tentang mengoptimalkan manajemen persediaan barang pada toko bangunan, mengurangi resiko kelebihan dan kekurangan stok barang, menyediakan sistem informasi manajemen persediaan yang membantu pengambilan keputusan pembelian dan penjualan. Sistem yang dirancang diarahkan untuk mengatasi menangani persoalan pengelolaan persediaan yang sebelumnya manual, sehingga kerap terjadi kelebihan atau kekurangan stok, kesalahan pencatatan, serta keterlambatan pengambilan keputusan. Penelitian tersebut mengembangkan sistem informasi manajemen persediaan yang menerapkan metode *Economic Order Quantity* (EOQ) dengan fungsi untuk menentukan jumlah pemesanan yang optimal, menetapkan titik

pemesanan ulang (*Reorder Point*), serta menghitung besarnya persediaan pengaman (*Safety Stock*) yang dibutuhkan. Implementasi sistem tersebut menunjukkan hasil yang positif dalam menekan biaya pembelian dan penyimpanan persediaan, meningkatkan akurasi informasi data, serta mempercepat proses pengelolaan stok, sehingga kegiatan pengelolaan persediaan dapat dilakukan dengan lebih efektif, efisien, dan tepat waktu sesuai kebutuhan.

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan dan diperkuat oleh hasil penelitian sebelumnya, penulis terdorong untuk merancang serta mengembangkan sistem informasi penjualan dengan judul “Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Toko Bangunan Berbasis *Website*”. Penggunaan platform berbasis *website* dipilih karena mampu menggabungkan berbagai kegiatan operasional bisnis dalam sebuah sistem yang terintegrasi dan terpusat, sehingga dapat diakses menggunakan berbagai jenis perangkat tanpa membutuhkan instalasi aplikasi terlebih dahulu. Selain itu, sistem berbasis *website* mendukung proses pengelolaan dan pembaruan informasi secara *real-time*, sehingga pencatatan transaksi, pengawasan persediaan, dan penyusunan laporan dapat dilaksanakan secara lebih tepat, sistematis, dan terstruktur. Selain itu, sistem yang dibangun ini diharapkan dapat membantu pemilik toko dalam memantau kegiatan penjualan secara langsung, sehingga pemilik tidak perlu menunggu laporan yang disampaikan oleh karyawan. Sistem juga dapat mendukung pemberian potongan harga melalui pemanfaatan poin keanggotaan, sehingga mampu meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan, serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang peneliti sampaikan sebelumnya maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana merancang bangun Sistem Informasi Toko Bangunan Radja Pas untuk membantu proses transaksi dalam mendukung transformasi digital UMKM?

## **C. Batasan Masalah**

Untuk memastikan penelitian lebih terarah dan relevan, maka ada beberapa hal yang perlu dibatasi, meliputi:

1. Sistem yang dibangun difokuskan pada pengelolaan penjualan, pencatatan transaksi, pengelolaan stok barang, proses pengadaan barang dari supplier, serta penerapan sistem keanggotaan dengan poin *loyalitas* yang dapat digunakan sebagai potongan harga saat transaksi.
2. Penelitian ini hanya akan menggunakan data yang didapatkan dari Toko Bangunan Radja Pas saja.

## **D. Tujuan Penelitian**

Merujuk pada latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, penelitian ini bertujuan untuk merancang bangun Sistem Informasi Toko Bangunan Radja Pas guna mempermudah proses transaksi sekaligus meningkatkan *loyalitas* pelanggan berbasis website.

## **E. Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi toko bangunan**

- a. Mempermudah proses pengelolaan penjualan, pencatatan transaksi, serta pemantauan stok.
- b. Membantu meningkatkan *loyalitas* pelanggan melalui sistem keanggotaan dengan poin yang terstruktur dan otomatis.

### **2. Bagi pelanggan**

- a. Memberikan kemudahan dan kejelasan dalam bertransaksi,

terutama dalam penggunaan poin sebagai potongan harga.

- b. Meningkatkan kenyamanan dan kepuasan berbelanja melalui proses pelayanan yang lebih cepat dan efisien.

**3. Bagi penulis**

- a. Penulis memperoleh kesempatan untuk menerapkan ilmu selama masa perkuliahan.
- b. Menambah pengalaman bagi penulis sekaligus menjadi acuan untuk penelitian dan pengembangan sistem dimasa mendatang.



UIN IMAM BONJOL  
PADANG