

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Cora Petshop yang beralamat di Jalan. Batu Raya 1 No.9 Setiabudi, Jakarta Selatan merupakan toko yang menjual perlengkapan dan kebutuhan hewan seperti pakan hewan khususnya kucing, serta aksesoris hewan seperti kalung kucing, alat grooming, vitamin, obat-obatan dan perlengkapan lainnya. Terhitung pada saat 2020 sampai saat ini, awalnya Cora Petshop melakukan transaksi penjualannya hanya secara online dengan memanfaatkan beberapa marketplace seperti seperti shopee dan tokopedia maupun jejaring social seperti Instagram. Petshop merupakan sebuah tempat usaha yang menjual kebutuhan dan perlengkapan untuk hewan peliharaan. Seiring berkembangnya usaha Petshop pada saat ini membuat para owner bisnis Petshop mempunyai daya saing yang tinggi, maka dalam hal itu dibutuhkan sebuah upaya bagaimana agar sebuah Petshop menjadi daya tarik dan minat bagi pembeli dan para pecinta hewan. (Taufik, 2019).

Belanja online adalah suatu proses antara penjual dan pembeli yang melakukan transaksi dalam sebuah situs web maupun marketplace yang tersedia dengan bantuan jaringan internet untuk bisa mengakses tanpa perlu kontak fisik secara langsung. Barang yang di tawarkan berupa sebuah display atau pajangan gambar yang telah di unggah oleh penjual untuk di tujukan kepada calon pembeli. Setelah pembeli tertarik dengan produk yang di iklankan oleh penjual, pembeli bisa langsung check out barang berdasarkan variasi yang di pilih dengan memasukan alamat yang sesuai, maka kemudian bisa di lakukan pembayaran melalui beberapa metode pembayaran yang sudah di tetapkan oleh penjual. Setelah penjual menerima konfirmasi pembayaran dari pembeli, maka penjual akan segera mengirimkannya ke pembeli. (Saefullah, 2022)

Namun, ternyata terdapat dampak negatif yang terjadi pada perdagangan dengan sistem secara online di dalam kehidupan seperti kurangnya interaksi antara pedagang dan pembeli, interaksi menjadi terbatas sehingga memicu timbulnya ketidakpuasan bagi konsumen. Melalui proses yang berlangsung lama juga terkadang membuat konsumen merasa enggan terhadap kegiatan transaksi. Namun,

tidak demikian jika melakukan pembelian pada toko konvensional, dimana interaksi dapat dilakukan secara tatap muka dan dapat berinteraksi dengan jelas dan lengkap. Pembeli juga dapat melihat secara langsung produk yang dijual, hal ini bisa menjadi pertimbangan langsung bagi calon pembeli mengenai kualitas produk sesuai dengan yang diharapkan. Jika pembeli merasa tertarik pada produk yang dilihat dan dapat dinilai kualitasnya secara langsung, maka pembeli akan merasa bahwa telah memilih produk yang tepat sesuai dengan pilihannya sendiri. (Ratna & Nasrah, 2022)

Motif belanja secara online sangat kompleks. Meskipun pemilik usaha berusaha sebaik mungkin untuk memuaskan konsumen online, namun risiko belanja online menjadi pertimbangan bagi konsumen dalam melakukan pembelian, karena dinilai timbul banyak risiko yang dikhawatirkan bagi konsumen seperti penipuan, kualitas produk yang dipesan tidak sesuai ekspektasi, produk yang dikirim jumlahnya kurang dengan yang dipesan, adanya pihak ketiga dalam jasa kirim juga dipertimbangkan karena memicu terjadinya produk rusak saat pengiriman maupun keterlambatan dalam pengiriman, dan risiko lainnya lagi, barang bisa saja hilang saat pengiriman. (Isalman, Ramadhani I, Ilyas, & Sahdarullah, 2022)

Untuk mengatasi kekhawatiran konsumen saat berbelanja online, saat ini Cora Petshop memulai penjualannya secara offline agar konsumen yang ingin transaksi lebih cepat dan akurat bisa dilakukan secara realtime tanpa harus menunggu waktu estimasi pengiriman dari jasa kirim serta konsumen juga bisa melihat langsung produk yang dijual tanpa khawatir produk tidak sesuai dengan gambar maupun deskripsi. Saat ini dalam sistem transaksi offline pada Cora Petshop masih dilakukan secara manual dengan alat bukti pembayaran berupa nota tertulis yang diarsip ke dalam suatu file. Hal itu membuat toko menjadi kurang efektif dan dapat memicu terjadinya kehilangan arsip data. (Jelantik, Permana, & Estiyanti, 2021)

Dalam pengelolaan bisnis yang baik, tak lepas dari adanya proses operasional yang baik, supaya perkembangan bisnis menjadi lebih efisien dan terarah, serta menjadikan suatu bisnis yang dapat dipercaya dan meningkatkan nilai

lebih bagi konsumen yang ingin melakukan transaksi (Louis & Julianto, 2022) maka perlu dilakukan sebuah pendataan dalam menjalankan sebuah bisnis, agar semua bentuk transaksi yang berjalan dapat dikontrol oleh pemilik usaha maupun kasir yang bertugas, hal ini perlu dilakukan agar tidak ada timbul kerugian bagi pebisnis. (Nugraha, 2021)

Point of Sale merupakan salah satu dari beberapa banyak sistem yang digunakan sebagai alat pembayaran di berbagai bisnis yang ada. Aktivitas transaksi antara Sistem Point of Sale dan pelanggan terjadi dalam dunia bisnis. Salah satu faktor utama keberhasilan bisnis adalah dari pelanggan. Perlu adanya strategi yang menarik dan tentunya dapat meningkatkan pendapatan dan aset suatu usaha. (Rizki, Ginasta, Tamrin, & Rahman, 2020)

Point of Sale adalah suatu sistem yang dapat menjalankan dalam setiap transaksi penjualan, dengan penggunaan mesin kasir yang termasuk juga didalamnya. Dalam Point of Sale melibatkan perangkat lunak penunjang serta perangkat keras untuk dapat melakukan beberapa fungsi lainnya. Sistem Point of tidak hanya melakukan transaksi jual beli, didalamnya terdapat beberapa fitur untuk manajemen barang, harga jual dan beli, melacak persediaan stok barang, laporan transaksi penjualan, dan berbagai kelengkapan fitur lainnya. (Soufitri & Purwawijaya, 2022)

Dengan adanya Point of Sale, diharapkan dapat mempermudah dalam pengelolaan data maupun proses laporan yang minim resiko dalam pelaporan transaksi penjualan, laporan keluar masuk barang serta laporan stok barang. Point of Sale juga dapat memudahkan dalam proses catatan penjualan dalam satu aplikasi dan dapat tersimpan langsung ke dalam sebuah database. (Kosasih & Budi Cahyono, 2020) maka dalam penelitian ini, akan dibuat sebuah Sistem Point of Sale yang bisa menjadi suatu bentuk media bagi Cora Petshop dalam proses perkembangan bisnisnya.

Sistem merupakan suatu proses terjadinya susunan-susunan yang saling berhimpunan dengan ketetapan-ketetapan metode yang terstruktur untuk membentuk perpaduan yang dapat melangsungkan suatu fungsi untuk mewujudkan suatu tujuan. (Anggraeni et al., n.d.) untuk menghasilkan capaian tujuan yang di

inginkan, pendekatan sistem ditekankan pada sebuah langkah jaringan kerja yang saling terhubung, berkelompok dan berkerja sama. Dalam langkah-langkahnya terdapat panduan dengan langkah-langkah yang konsekutif dimana apa yang dikerjakan (*what*), siapa yang melakukan pekerjaan (*who*), kapan pengerjaannya (*when*) dan bagaimana cara kerjanya (*how*). Pendekatan sistem lebih menegaskan di bagian elemen yang artinya bahwa “sistem” adalah kolerasi dari gabungan komponen pada suatu tujuan yang diperoleh. (Dedy Rahman Prehanto, I Kadek Dwi Nuryana, & Pustaka, 2020)

## 1.2 Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi masalah dari latar belakang diatas adalah sebagai berikut:

1. Sistem yang berjalan masih dilakukan secara manual sehingga memungkinkan terjadinya kesalahan-kesalahan dalam proses transaksi
2. Alat bukti transaksi yang masih menggunakan nota tertulis dan di simpan kedalam arsip memicu resiko kehilangan serta sulitnya dalam pencarian riwayat transaksi
3. Belum adanya sistem terkomputerisasi sehingga membuat ketidakteraturan dalam rekapitulasinya

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah menciptakan suatu media digital bagi Cora Shop untuk bisa bertransaksi kepada konsumen secara komputerisasi untuk terciptanya proses transaksi yang lebih efisien.

## 1.4 Batasan Masalah

Berdasarkan hasil identifikasi permasalahan diatas, maka dibuat sebuah batasan-batasan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Rancang bangun sistem Point of Sale berbasis web
2. Alat bukti pembayaran dalam bentuk digital dan otomatis terekam kedalam fitur sistem laporan transaksi
3. Semua jenis laporan dan rekapitulasi datanya dibuat ke dalam komputerisasi

## **1.5 Kontribusi**

Adapun manfaat dalam penelitian ini dapat memberikan kontribusi kepada:

### **1.5.1 Bagi Penulis**

Penelitian ini dapat memberikan manfaat kepada penulis dalam hal pengetahuan mengenai tahapan perancangan sistem yang berkaitan dengan sistem Point of Sale yang berguna untuk kepentingan bisnis, serta memberikan wawasan lebih dalam meneliti dan di tuangkan ke dalam bentuk penulisan.

### **1.5.2 Bagi Pengguna**

Penelitian yang telah dibuat ini, merupakan sebagai salah satu bentuk kontribusi kepada pengguna sistem dengan dilakukannya pembuatan sistem Point of Sale yang di harapkan dapat berguna untuk kepentingan bisnis.

### **1.5.3 Bagi Universitas Nasional**

Penelitian yang telah dibuat ini, merupakan sebagai salah satu bentuk kontribusi kepada Universitas mengenai perkembangan ilmu pengetahuan mahasiswa yang telah di capai selama masa perkuliahan di Universitas Nasional, serta penelitian ini dibuat sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi dikampus.

### **1.5.4 Bagi Ilmu Pengetahuan**

Penelitian yang telah dibuat ini, merupakan sebagai bentuk kontribusi dalam ilmu pengetahuan khususnya ilmu teknologi sebagai salah satu hal yang berkaitan dalam perkembangan bisnis.