

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan UMKM merupakan hal yang sangat penting untuk perekonomian Indonesia, sebagai usaha yang memiliki jumlah lebih banyak dibandingkan dengan usaha yang lebih besar. UMKM keunggulan dalam memperoleh tenaga kerja serta mempercepat proses pemerataan dalam pembangunan. Penelitian yang dilakukan oleh (Darwanto, 2013) melakukan pengamatan terhadap pertumbuhan UMKM, seperti pertumbuhan perekonomian di bagi Indonesia, UMKM merupakan salah satu bagian dari perekonomian harus lebih meningkatkan daya saing dengan melakukan inovasi. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi kelembagaan dalam mendorong inovasi dan kreativitas para pelaku usaha UMKM.

(Nasrida. dkk, 2023) Usaha UMKM mengalami perkembangan dan telah menjadi sorotan utama dalam memajukan ekonomi, dan meningkatkan kesejahteraan yang berperan strategis dalam menciptakan lapangan kerja, menggerakkan ekonomi lokal, namun juga menjadi sumber inspirasi bagi inovasi dan kreativitas. Pemerintah Indonesia terus mendorong perkembangan UMKM melalui berbagai kebijakan dan program. Program Pemulihan Ekonomi Nasional atau dikenal dengan Program PEN merupakan salah satu contoh dukungan terhadap usaha kecil yang terdampak pandemi COVID-19. Pemerintah berfokus pada usaha kecil dan menengah, menyediakan program pelatihan dan dukungan keuangan.

Permasalahan yang dihadapi UMKM di Indonesia pada tahun 2022 (Heryanto, 2023) UMKM menghadapi tantangan besar akibat dampak pandemi COVID-19, termasuk penurunan pendapatan. Tantangan lainnya adalah rendahnya tingkat digitalisasi, di mana banyak UMKM belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan menjangkau pasar yang lebih luas. Banyak pemilik UMKM kurang paham penggunaan platform digital, e-commerce, dan alat pemasaran online, sehingga sulit bersaing di pasar digital. Keterbatasan infrastruktur teknologi, terutama di daerah terpencil, juga mengakibatkan sulitnya akses internet dan dukungan teknis yang memadai.

Pemanfaatan teknologi oleh UMKM memiliki potensi besar untuk meningkatkan efisiensi operasional, salah satu langkah strategis yang dapat meningkatkan visibilitas dan menjangkau lebih banyak pelanggan serta, media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram* untuk mempromosikan produk serta jasa. Dengan menggunakan media sosial, UMKM dapat meningkatkan *brand awareness* dan berinteraksi langsung dengan pelanggan dapat digunakan sebagai kampanye pemasaran dan memahami perilaku pelanggan.

Perkembangan website saat ini telah mengalami transformasi signifikan, seiring dengan kemajuan teknologi serta dapat membantu kebutuhan pengguna, perkembangan *website* begitu pesat tentu membuat pengalaman baru bagi pengunjung ketika ingin melihat atau menelusuri sebuah sistem, teknologi yang canggih dapat mempermudah pekerjaan manusia dengan cepat. *Website* terus berlanjut berkembang seiring dengan kemajuan teknologi. Salah satunya teknologi *single page applications* yang telah berkembang memberikan pengalaman yang lebih cepat, interaktif, dan relevan dengan penggunanya.

Aplikasi *point of sale* adalah sebuah aplikasi berbasis *web* yang digunakan oleh UMKM seperti Kopi Mustika dalam mengelola dan memantau transaksi penjualan dan pembelian. Aplikasi ini dirancang untuk membantu dalam mengelola bisnis salah satunya mencatat transaksi penjualan, mengelola stok produk, serta membuat laporan penjualan. Terdapat juga sistem manajemen inventaris, sehingga pengguna dapat memantau stok produk untuk melacak transaksi penjualan sehingga dapat membantu mengambil keputusan dalam perencanaan bisnis pada suatu usaha agar dapat melakukan promosi dan penjualan yang efektif.

Pengembangan dengan *Framework Laravel Livewire* untuk membangun aplikasi berbasis *web* yang dinamis dan interaktif dengan memanfaatkan *Laravel* dalam mengelola *backend* dan kemampuan *Livewire* dalam mengelola *frontend*. *Framework Laravel* menggunakan *routing* untuk menentukan bagaimana aplikasi merespons permintaan. *Controller* mengatur logika aplikasi dan mengarahkan data dari *model* ke tampilan. *Framework Laravel* menggunakan *Eloquent ORM* untuk bekerja dengan database serta *Eloquent* menyediakan cara yang elegan untuk mengelola data dalam database dengan arsitektur *MVC (Model-View-Controller)* yang diterapkan oleh *Laravel Livewire* serta *Laravel Livewire* dapat berinteraksi langsung dengan *model Eloquent*, memungkinkan komponen *Livewire* untuk melakukan operasi *CRUD (Create, Read, Update, Delete)*.

Dalam pengembangan menggunakan teknologi *single page application* yang dikembangkan *Framework Laravel Livewire*. Sistem aplikasi berbasis *web* mampu memberikan solusi serta manfaat yang diharapkan. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mengembangkan sistem aplikasi berbasis *web* yang judul : **“Web Apps Point Of Sale UMKM Studi Kasus Kopi Mustika”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, terdapat beberapa rumusan masalah yang mendasari dari pembuatan *Web Apps Point of Sale* UMKM Studi Kasus Kopi Mustika yaitu sebagai berikut.

1. Bagaimana rancang bangun *Web Apps Point of Sale* UMKM Studi Kasus Kopi Mustika ?
2. Bagaimana implementasi rancangan bangun sistem *Web Apps Point of Sale* UMKM Kasus Kopi Mustika ?
3. Bagaimana evaluasi *Usability Web Apps Point of Sale* UMKM Kasus Kopi Mustika Menggunakan SUS ?

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan diatas, maka dibuatkan batasan masalah dalam pembuatan sistem *Web Apps Point Of Sale* UMKM Studi Kasus Kopi Mustika, batasan masalah yang muncul sebagai berikut.

1. Fokus utama pada pembuatan *Web Apps Point Of Sale* UMKM Studi Kasus Kopi Mustika berupa perancangan sistem *point of sale* yang terkait dengan penjualan produk kopi robusta dan meningkatkan branding.
2. Pelaku usaha terdiri dari *admin*, kasir dan pengguna dari 3 aktor pengguna dalam sistem yang memiliki akses yang berbeda selama dalam pengembangan di usaha Kopi Mustika.
3. Aplikasi *point of sale* mencakup sistem informasi Kopi Mustika serta laporan transaksi penjualan, pembelian produk, promosi produk dan mengelola stok produk setelah produk terjual.

1.4 Tujuan

Adapun tujuan dari *Web Apps Point Of Sale* UMKM Studi Kasus Kopi Mustika. Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Membantu pemilik bisnis Kopi Mustika untuk melakukan proses transaksi dan informasi serta Mencatat data transaksi seperti mencatat penjualan dan laporan keuangan.
2. Memudahkan Kopi Mustika dalam pengelolaan stok barang dan harga produk yang akan di perjual belikan melalui *website*.
3. Memudahkan Kopi Mustika dalam pengelolaan promosi produknya melalui *website*.

1.5 Manfaat

Berdasarkan permasalahan diatas maka dibangunlah *Web Apps Point of Sale* UMKM Studi Kasus Kopi Mustika. Adapun beberapa manfaat dari pembangunan *website* ini yaitu :

1. Memudahkan pemilik bisnis UMKM dalam mengelola stok barang, sehingga dapat menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan.
2. Mempercepat proses pembayaran, pembukuan dan pelaporan keuangan sehingga memudahkan dalam pengambilan keputusan bisnis.
3. Memperluas jangkauan pasar serta memperkenalkan produk melalui *Web Apps Point Of Sale* UMKM Studi Kasus Kopi Mustika.