

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kekhawatiran publik tentang kualitas makanan telah meningkat dalam beberapa tahun terakhir. Peningkatan kesadaran konsumen akan kesehatan dan nilai gizi makanan ini disebabkan oleh meningkatnya masalah kesehatan terkait dengan kebiasaan makanan yang dikonsumsi. Ditambah lagi dengan adanya pandemi COVID-19 yang menjadi ancaman signifikan bagi kesehatan global dan pembangunan sosial ekonomi beberapa bulan belakangan membuat masyarakat menjadi paham betapa pentingnya kebiasaan baik untuk menjaga kesehatan (Yuan et al., 2020). Kebiasaan baik tersebut dimulai dari selalu mencuci tangan ketika akan melakukan aktivitas, memakai masker untuk mengurangi penyebaran virus, hingga mengonsumsi makanan organik untuk menjaga kesehatan. Kebiasaan baik dengan mengonsumsi makanan organik tersebut secara tidak langsung telah meningkatkan permintaan dalam industri makanan organik (Mohamad et al., 2014).

Makanan organik sangat sehat dikonsumsi dikarenakan 1) sesuai dengan prinsip-prinsip kesehatan, tanggung jawab, dan keberlanjutan. 2) menjunjung tinggi kesehatan manusia dan kehidupan di bumi seperti halnya melestarikan siklus tanah-tanaman-hewan, dan melestarikan energi. 3) memberi konsumen makanan yang aman dan bergizi tinggi dengan kualitas yang baik. 4) diproduksi dengan hemat energi karena jauh dari bahan bakar fosil (Neira et al., 2014). Saat ini, 44,7 juta hektar di seluruh dunia digunakan untuk pertanian organik (Lernoud & Schlatter, 2016). Wilayah dengan lahan terbanyak yang dikhususkan untuk pertanian organik adalah Oseania (17,3 juta hektar), diikuti oleh Eropa (11,6 juta hektar), Amerika Latin (6,8 juta hektar), Asia (3,6 juta hektar), Amerika Utara (3,1 juta hektar), dan Afrika (1,3 juta hektar); (Lernoud & Schlatter, 2016).

Salah satu pemasok produk bahan pangan organik adalah LS Farm. LS Farm memiliki visi yang bertujuan untuk orang dapat dengan mudah memperoleh produk bahan pangan organik yang sehat, segar, dan berkualitas yang terbebas dari

pestisida. Selain visi di atas, LS Farm juga memiliki visi yaitu mendukung petani lokal untuk mempertahankan pertanian organik. Namun visi yang mulia tersebut memiliki beberapa kendala, salah satunya adalah sistem penjualan LS Farm yang masih manual. LS Farm masih mendata satu persatu pesanan masuk yang dikirimkan konsumen melalui WhatsApp, terlalu banyaknya revisi pesanan yang dilakukan oleh konsumen sehingga menyulitkan proses pendataan pesanan, dan terlalu banyaknya pemotongan nota sebagai bentuk pertanggungjawaban LS Farm karena telah melakukan kesalahan.

LS Farm juga kewalahan melayani pesanan dikarenakan tren penjualan dan penambahan jumlah konsumen yang tergabung dalam group Whatsapp. Jumlah pesanan yang meningkat tiap hari sejak diberlakukannya physical distancing membuat pihak LS Farm sangat sibuk karena data mulai dari pesanan penjualan, pengemasan produk bahan pangan, hingga pengiriman masih dilakukan secara manual dan sering kali terjadi kesalahan manusia dalam prosesnya. Bahkan karena merasa sangat sibuk, LS Farm sampai membatasi kuota untuk berbagai wilayah di Surabaya. Selain itu salah satu visi LS Farm “orang dapat dengan mudah memperoleh produk bahan pangan organik yang sehat, segar, dan berkualitas”. Konsumen juga terbatas hanya yang berada di dalam group WhatsApp tersebut sehingga penjualan tidak bisa berkembang dikarenakan konsumen yang tidak tergabung dalam group WhatsApp tidak bisa dijangkau. Permasalahan LS Farm di atas menyebabkan peningkatan permintaan tidak sama banyaknya dengan peningkatan penjualan dan peningkatan penjualan tidak dapat meningkatkan pendapatan karenanya banyak potongan penjualan.

LS Farm dipilih sebagai subjek penelitian karena beberapa maksud tersebut. Dibutuhkan sebuah sistem informasi penjualan yang dapat mempermudah LS Farm dalam melakukan proses penjualan sehingga tidak adanya lagi kesalahan - kesalahan seperti mendata satu persatu pesanan masuk, terlalu banyaknya revisi pesanan yang dilakukan oleh konsumen sehingga menyulitkan proses pendataan pesanan, dan terlalu banyaknya pemotongan nota sebagai bentuk pertanggungjawaban LS Farm karena telah melakukan kesalahan. Diharapkan

sistem informasi penjualan yang terintegrasi mampu mengatasi kesalahan-kesalahan tersebut dengan adanya kemudahan melakukan pendataan dan pemantauan pesanan yang masuk, tidak adanya lagi revisi pesanan yang membingungkan dikarenakan semua produk telah tertera dan konsumen hanya perlu memilih dan kemudian membayar, dan yang paling utama tidak akan ada lagi pemotongan nota yang membuat LS Farm kerap merugi karena hanya menggunakan asas kepercayaan. Pemantauan keluar masuknya uang akan lebih transparan dan dapat ditelusuri sumbernya.

## **1.2 Kesenjangan Penelitian**

Penelitian yang dilakukan oleh (Rosli et al., 2009), perusahaan harus memberikan respon cepat terhadap tindakan pesaing dan mengubah model bisnis mereka untuk membuat keputusan yang baik, bijak, dan efektif terhadap penempatan produk, memenuhi pesanan dan elemen penting lainnya. Agar dapat bersaing dengan sukses, perusahaan harus meningkatkan kualitas, kecepatan, dan sistem informasi termasuk siklus penjualan yang merupakan komponen utama untuk menghilangkan kesenjangan antara pesanan, distribusi, dan pembayaran sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan (Rosli et al., 2009). Jejaring sosial mempengaruhi orientasi kewirausahaan pemilik UKM. Jejaring sosial memungkinkan pelaku bisnis untuk berbagi pengetahuan sehingga akan menghasilkan inovasi, keaktifan, dan peluang. Kompetensi wirausaha juga secara signifikan mempengaruhi orientasi kewirausahaan (Meutia et al., 2017). Berdasarkan hasil dari 2 penelitian di atas sangat mendukung harapan LS Farm untuk dapat bersaing dengan sukses menggunakan sistem informasi penjualan yang bisa menangani kesenjangan antara pesanan penjualan proses pengiriman atau distribusi dan proses pembayaran menggunakan teknologi sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan berkembang menjadi UKM Indonesia yang mandiri. E-bisnis telah memberikan banyak manfaat bagi negara-negara berkembang. Ini telah mengurangi biaya semua transaksi penjualan dan meningkatkan perdagangan internasional yang dapat mengakibatkan perkembangan ekonomi. Sektor e-commerce Yaman menyaksikan pertumbuhan

yang cepat dengan harapan yang terlampaui, dan telah menjadi cara belanja yang baru dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya (Abdullah et al., 2018). Penelitian dari Abdullah telah terbukti bahwa dengan E-bisnis telah memberikan banyak manfaat meningkatkan perkembangan ekonomi. Harapannya kedepan dengan adanya sistem informasi penjualan e-commerce bagi UKM LS Farm dapat mengurangi biaya dari proses penjualan tradisional saat ini dan meningkatkan perdagangan serta meningkatkan pendapatan.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah menyusun rancangan sistem informasi penjualan (e-commerce) produk bahan pangan organik untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan pendapatan, dan mempertahankan bisnis UKM baik dengan meningkatkan efisiensi atau profitabilitas bisnis. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mendukung UKM lokal untuk mempertahankan peran mereka sebagai pemasok dalam menumbuhkan pasar makanan organik terutama LS Farm yang memiliki misi untuk mendukung petani lain, baik dengan membeli makanan organik tertentu (yang tidak dapat mereka hasilkan). LS Farm juga membantu petani yang ingin belajar tentang pertanian organik. Dengan demikian, pada akhirnya, LS Farm dapat membantu menjaga pertumbuhan pasokan produk pakan organik di wilayah Jawa Timur.

### **1.4 Sistematika Penulisan**

Dalam sistematika penulisan, ada beberapa deskripsi dari setiap bab yang terdiri dari beberapa deskripsi dari setiap bab yang terdiri dari beberapa bab, termasuk :

## **BAB 1 PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan rumusan masalah yaitu untuk membantu UKM bernama LS Farm yang telah memproduksi dan mendistribusikan makanan organik di Mojokerto dan Surabaya sejak 2015, dalam rangka mempertahankan bisnis, meningkatkan pendapatan melalui penjualan, dan

juga membantu agar LS Farm dapat berkembang sehingga dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi UKM.

## **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi teori untuk referensi penelitian, termasuk : agensi teori, sistem informasi akuntansi, sistem informasi penjualan, proses bisnis penjualan sektor pertanian, pengembangan sistem, covid-19, pertanian organik, e-commerce, dan ukm.

## **BAB 3 METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan penelitian kualitatif studi kasus, yaitu penelitian yang mempelajari, mendefinisikan, dan menjelaskan permasalahan yang terjadi dalam kehidupan sehari – hari melalui observasi.

## **BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menjelaskan tentang sistem penjualan saat ini dari LS Farm yang masih dikelola secara manual. Dengan demikian, penelitian ini mencoba untuk mengusulkan rancangan sistem informasi penjualan online (e-commerce) yang merupakan perbaikan dari sistem yang berjalan saat ini.

## **BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini menjelaskan bahwa karena tidak ada implementasi langsung dari model proses bisnis penjualan yang diusulkan, penelitian lebih lanjut diperlukan untuk mengevaluasi kepraktisan model tersebut. Terakhir, untuk penelitian ini hanya berfokus pada bidang fungsi bisnis penjualan, disarankan untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai bidang lain seperti Produksi, Pembelian, Pemasaran, dan lain lain.