

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dan kemajuan teknologi dalam bidang informasi telah banyak memberikan transformasi secara digital terhadap berbagai sektor kehidupan, tak terkecuali dalam dunia perdagangan. Transformasi bisnis secara digital ini harus menggunakan sistem yang lebih maju dan modern untuk menyesuaikan dengan kualitas dan pelayanan yang akan diterapkan. Salah satu sektor yang dinilai sangat memerlukan peyesuaian perkembangan bisnis digital melalui sistem informasi ini adalah sektor penjualan kendaraan, khususnya untuk mobil bekas yang persaingannya semakin lama semakin berkembang dari waktu ke waktu. Penggunaan sistem informasi berbasis *website* menjadi salah satu alternatif pemanfaat kemajuan digital yang dapat diandalkan untuk mengelola informasi penjualan serta pencatatan untuk lebih efektif.

Maharani Mobil merupakan salah satu *showroom* mobil bekas yang berlokasi di Kota Pekanbaru dan telah beroperasi selama beberapa tahun dalam bidang jual beli kendaraan mobil bekas. Skema penjualan yang diterapkan pada *showroom* ini adalah menggunakan sistem *ready stock*, di mana seluruh kendaraan yang ditawarkan telah tersedia secara fisik di *showroom*. Proses pembelian secara kredit dilakukan melalui kerja sama dengan pihak *leasing*. Namun, pada praktik oprasionalnya, Maharani Mobil masih menghadapi sejumlah kendala yang berpotensi menjadi penghambat proses penjualan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak *showroom* yaitu Bapak Diki Susanto sebagai *Supervisor* dan Bapak Rarendra sebagai *Owner* (pemilik) yang dilaksanakan di *showroom* Maharani Mobil pada 12 April 2025 pukul 14:00 WIB, diperoleh informasi bahwa Maharani Mobil belum memiliki sistem informasi pencatatan penjualan. Seluruh kegiatan oprasionalnya, termasuk pencatatan transaksi, inventaris kendaraan, serta data pelanggan, sama sekali tidak dilakukan. Ketidakhadiran sistem ini tidak hanya berdampak pada pekerjaan yang dilakukan, namun juga menimbulkan resiko kesalahan data dan keterlambatan dalam pelayanan. Maharani Mobil juga pernah mengalami kasus penipuan secara *online*

yang merusak reputasi *showroom*. Kejadian ini terjadi pada tahun 2022, bermula saat seorang calon pembeli dari luar daerah ingin membeli mobil bekas, lalu melihat-lihat mobil melalui postingan *facebook* yang mengatasnamakan Maharani Mobil, lalu mencantumkan harga yang jauh lebih murah dengan harga asli jualnya. Setelah calon *Customer* itu tertarik, lalu ia datang langsung ke *showroom* untuk memastikan kebenaran informasi tersebut, namun, pihak Maharani Mobil menyatakan bahwa mereka tidak pernah memosting iklan tersebut, dan harga yang tertera bukanlah harga resmi dari *showroom*. Kasus seperti ini akan menyebabkan keraguan di kalangan calon pembeli dan menurunkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap *showroom*, meskipun pihak Maharani Mobil tidak terlibat sama sekali dalam aksi penipuan tersebut.

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan manfaat penerapan sistem informasi berbasis *website* di *showroom* mobil bekas (Putra Pane & Octavian, 2024) merancang sistem informasi pemasaran dan penjualan mobil bekas berbasis *website* pada *showroom* Oemi Mobilindo untuk kemudahan dalam melakukan penjualan. Promosi penjualan unit mobil dilakukan secara online sehingga pelanggan dan penjual tidak perlu mendatangi *showroom* untuk melakukan kegiatan penjualan maupun pembelian. Ardy Mesia Putri & Tji Beng (2024) merancang sistem informasi penjualan mobil bekas berbasis *website* di *showroom* Irfan Auto Gallery untuk mempermudah pendataan penjualan dan promosi produk. (Mardika dkk., 2024) mengamati bahwasannya proses pengolahan jual beli mobil pada *showroom* Rahayu Motor masih menggunakan buku dan nota, menyebabkan kendala seperti penyebaran informasi yang lambat, ketersediaan stok mobil yang tidak efisien, serta kendala dalam pengolahan data penjualan secara detail, sehingga mereka mengembangkan sistem informasi penjualan mobil bekas guna untuk meningkatkan efisiensi pencatatan dan penyebaran informasi unit mobil. (Tezar Irawan & Aridhanyati Arifin, 2023) juga membangun sistem informasi manajemen *showroom* mobil bekas di Putra Mobil Balikpapan dengan metode *prototyping*, *showroom* ini bergantung pada ingatan pemilik untuk mencatat pembelian dan penjualan, pembiayaan unit kendaraan, dan manajemen karyawan. Pencatatan manual membutuhkan banyak waktu dan tenaga, dan ada kemungkinan kesalahan atau duplikat dalam pencatatan, kehilangan, atau kerusakan. Maka dari itu sistem

ini diluncurkan untuk membantu manajemen karyawan dan aset *showroom* mobil bekas. Hasil studi yang telah dilakukan menanggapi bahwasannya diperlukannya solusi sistem informasi yang terintergrasi guna untuk menggantikan proses manual pada *showroom* mobil bekas.

Sebagai solusi untuk *showroom* Maharani Mobil, dirancang sebuah pengembangan sistem informasi penjualan mobil bekas berbasis *website*. Sistem ini nantinya akan mencakup pendataan unit mobil, data *Customer*, transaksi penjualan, pembayaran dan pelaporan. Dengan desain berbasis *website*, *showroom* dapat mengakses sistem ini kapan saja, sehingga pencatatan dan pemantauan aktivitas jual beli kendaraan lebih cepat, nyaman dan *real time*.

Metode pengembangan pada penelitian ini, menggunakan metode *prototyping*. Pemilihan penggunaan metode ini didasarkan oleh kemampuannya untuk menghasilkan model awal sistem yang dapat langsung diuji dan dievaluasi oleh pengguna yang nantinya kemungkinan besar adanya perbaikan secara iteratif sesuai dengan masukan dari pihak *showroom*, sehingga sistem yang akan dihasilkan nantinya benar-benar sesuai dengan kebutuhan operasional dan mudah untuk digunakan. Pendekatan menggunakan metode ini juga meminimalkan resiko ketidaksesuaian fitur, mempercepat proses pengembangan, serta memastikan hasil akhir yang memiliki kualitas yang lebih optimal. Dengan adanya penerapan sistem yang tepat, *showroom* diharapkan mampu mengurangi resiko penipuan digital, memperluas jangkauan pasar, mempercepat proses bisnis, serta meningkatkan operasional dan kepuasan terhadap pelanggan. Selain itu juga, solusi ini menjadi langkah nyata dalam mendukung penerapan transformasi digital di industri otomotif bekas.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana merancang dan membangun sistem informasi digital penjualan Mobil bekas berbasis *website* pada *showroom* Maharani Mobil menggunakan metode *prototyping*?

1.3 Batasan Masalah

Agar ruang lingkup penelitian tidak terlalu luas, batasan masalah yang

diterapkan adalah sebagai berikut:

1. Proses kredit tetap dilakukan oleh pihak leasing dan tidak diintegrasikan secara langsung ke dalam sistem.
2. Data kendaraan mobil bekas yang digunakan dalam sistem ini merupakan data dari *showroom* Maharani mobil, dengan rentan waktu pengambilan data antara tahun 2022 hingga 2025
3. Sistem tidak mencakup proses pengiriman unit mobil secara fisik, hanya sampai pada tahap konfirmasi pembayaran dan status pemesanan.
4. Pengembangan sistem dilakukan menggunakan *framework* Laravel sebagai backend, MySQL sebagai basis data, PHP sebagai Bahasa pemograman, dan Bootstrap untuk antarmuka pengguna. Proses desain dan dokumentasi sistem menggunakan *draw.io* untuk diagram dan balsamiq untuk perancangan antarmuka.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk merancang dan membangun sebuah sistem Informasi penjualan Mobil bekas berbasis *website* menggunakan metode *Prototyping* pada *showroom* Maharani Mobil.

1.4.2 Manfaat

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Membantu pemilik *showroom* untuk melihat informasi mengenai penjualan, penyebaran informasi dan juga pencatatan.
2. Membantu karyawan *showroom* dalam melakukan transaksi penjualan dan pencatatan data kendaraan.
3. Membantu pelanggan untuk memperoleh informasi mengenai ketersediaan dan harga mobil bekas (*used car*) secara daring.
4. Membantu memperluas cakupan pemasaran *showroom* ke luar daerah.
5. Membantu menyediakan media informasi yang valid dan terverifikasi untuk mencegah orang yang tidak bertanggung jawab menyalahgunakan identitas *showroom*.