

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini perkembangan teknologi informasi sudah berkembang salah satunya penggunaan internet. Teknologi internet merupakan salah satu media informasi yang cukup efektif dalam menyebarkan sebuah informasi. Penyebaran informasi dalam internet membuktikan bahwa dunia kini terasa semakin sempit karena mudahnya berkomunikasi dengan banyak orang dengan lokasi yang jaraknya sangat jauh tidak ada lagi batas geografis yang membatasi satu sama lain. Internet memberikan kemudahan bagi semua kalangan masyarakat karena internet dapat diakses oleh siapa saja, dimana saja dan kapan saja. Teknologi interneti juga mempunyai efek yang besar pada sektor perdagangan.

E-commerce adalah proses bisnis yang menggunakan teknologi internet yang menghubungkan antara penjual dan pembeli dimana transaksi dapat terjadi secara elektronik. e-commerce adalah peluang bisnis yang menjanjikan untuk saat ini karena dapat memperluas wilayah penjualannya tidak terpeku dalam satu kompleks wilayah saja.

CV. Laboindo Intimedika adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan bahan-bahan laboratorium yang biasanya digunakan oleh rumah sakit untuk melakukan pengecekan- pengecekan laboratorium sebagai kebutuhan medis. Untuk memperluas pemasaran jangkannya dibutuhkan penerapan teknologi informasi berbasis internet. Karena selama ini CV. Laboindo Intimedika dalam pemasarannya hanya mengandalkan staf marketing untuk menawarkan secara langsung ke tempat yang dituju terkadang cukup jauh dan membutuhkan waktu yang lama. Perusahaan CV.Laboindo Intimedika masih belum memanfaatkan e-commerce dalam strategi penjualannya. CV.Laboindo masih menggunakan media penyampaian informasi yang sederhana seperti via telpon ataupun mejemput bola

dari pembeli yang mengunjungi CV. Laboindo Intimedika, sehingga memunculkan beberapa kendala yaitu sedikitnya omset pesanan yang menyebabkan penjualan kurang maksimal. Dan juga pelanggan mengalami sedikit kendala guna memperoleh informasi tentang barang terkait, dan informasi harga barang terkait. Dari masalah yang dihadapi oleh CV. Laboindo Intimedika maka membutuhkan sistem informasi penjualan web, untuk memaksimalkan penyampaian informasi yang dapat memudahkan pelanggan untuk meningkatkan omset penjualan. Pelanggan bisa dengan mudah mengakses informasi yang dibutuhkan oleh pelanggan kapan dan dimana saja. Dengan demikian CV. Laboindo Intimedika dapat memperluas jangkauan penjualan produk atau barangnya tanpa harus menghabiskan waktu dan biaya berlebih.

Sistem informasi penjualan berbasis web diperlukan guna mendukung peningkatan penjualan perusahaan CV. Laboindo Intimedika, maka dibuat tugas akhir dengan judul “ SISTEM INFORMASI PENJUALAN BARANG BERBASIS WEB PADA CV. LABOINDO INTIMEDIKA SEMARANG”.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam pelaksanaan pembuatan tugas akhir ini adalah Bagaimana merancang sistem informasi penjualan barang berbasis web yang dapat mempermudah proses transaksi penjualan kepada konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan pada perusahaan CV. LABOINDO INTIMEDIKA SEMARANG.

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah diantaranya :

1. Data yang dipakai meliputi data barang, data pesanan, dan konfirmasi pembayaran.
2. Sistem pembayaran dilakukan dengan cara transfer ke rekening bank yang dimiliki CV. Laboindo Intimedika.
3. Bahasa yang digunakan adalah PHP dan Database menggunakan MySQL.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah Membuat aplikasi penjualan Online pada CV. Laboindo Intimedika dan menyediakan informasi produk dan harga dari CV. Laboindo Intimedika kepada konsumen serta membantu CV. Laboindo Intimedika dalam pengolahan data.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapatkan dari penelitian ini adalah

1. Bagi Penulis

Adapun manfaat penelitian bagi penulis :

- a. Penulis dapat menerapkan dan mengembangkan apa yang telah penulis terima tentang web selama belajar di UDINUS.
- b. Penulis menjadi mampu untuk membuat sebuah website yang interaktif.
- c. Penulis bisa mengembangkan karya penulis ini kepada CV. Laboindo Intimedika.

2. Bagi Akademik

Sebagai tambahan informasi berhubungan dengan masalah internet terutama pada Penjualan Online berbasis web, serta sebagai bahan literature dan referensi bagi UDINUS.

3. Bagi CV. Laboindo Intimedika

Dengan hadirnya website ini diharapkan bisa membantu dalam mempeluas jangkauan pemasaran yang selama ini masih dalam jangkauan tertentu, dan mempermudah dalam bertransaksi secara online kapan dan dimana saja tanpa harus datang ke kantor dan dengan adanya sistem online ini konsumen dapat dengan mudah memperoleh informasi mengenai produk serta harga.

4. Bagi Masyarakat

Masyarakat bisa lebih mengetahui produk dan lebih mengenal tentang CV. Laboindo Intimedika selain itu masyarakat juga dapat langsung melakukan pemesanan barang yang diinginkan secara online tanpa harus datang ketoko.