

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Saat ini kebutuhan akan informasi sangat besar. Baik perorangan organisasi maupun sebuah badan usaha sangat membutuhkan informasi untuk kepentingannya. Dalam dunia bisnis, produsen maupun konsumen sangat bergantung pada informasi. Produsen membutuhkan informasi mengenai pangsa pasar dan kebutuhan konsumen akan jenis dan model barang, sedangkan konsumen membutuhkan informasi tentang karakteristik dan spesifikasi barang, sehingga dalam dunia bisnis manapun informasi merupakan sumber daya yang sangat penting.

Perkembangan yang pesat dalam pemanfaatan teknologi informasi juga telah merambah dunia industri komputer. Berbagai fitur berita dan informasi produk komputer akan sangat mudah dijangkau oleh pengguna tanpa adanya hambatan batasan geografis. Hal ini disebabkan mulai meningkatnya peranan internet dalam menyebarkan dan menampilkan data dan informasi kepada publik. Selain relatif lebih mudah untuk diterapkan (*applicable*), internet juga memberikan kemudahan dalam hal akses (*accessability*), biaya yang relatif lebih murah, serta kecepatan untuk memperbarui berita dan informasi (*updating*).

Era informasi ini akan mendorong berkembangnya teknologi pendukung jalur data seperti: perangkat keras, perangkat lunak dan teknologi jaringan. Pembangunan jalur data seperti *backbone* akan melibatkan semua teknologi telekomunikasi yang ada termasuk serat optik, satelit, dan *microwave*, sementara itu disisi pengguna akan menggunakan serat optik, kabel *coaxial*, *copper* dan *wireless*. Perangkat lunak yang digunakan pada jaringan termasuk sistem operasi, protokol jaringan dan jasa, antarmuka untuk pengguna, basis data, dan sumber data (isi).

Dengan dukungan teknologi komputer dan infrastruktur jaringan tersebut, banyak hal yang dapat dilakukan dengan internet misalnya saja

berkembangnya transaksi elektronik yang disebut *Electronic Commerce*. Cara baru dalam pemasaran ini menuntut perusahaan untuk mulai mengadopsinya. Dalam melakukan *e-commerce* ini perusahaan-perusahaan lokal akan dituntut untuk berpikir secara lokal dan bertindak secara global.

Beberapa keuntungan dibandingkan dengan cara tradisional, yaitu: dapat meminimalkan biaya yang berarti memaksimalkan keuntungan, jangkauan yang tak terbatas dengan akses 24 jam sehari, dan komunikasi yang lebih baik dengan pelanggan. Dengan daya tarik tertentu suatu perusahaan harus bisa menarik pelanggan untuk mengunjungi situsnya. Suatu perencanaan strategi pemasaran yang efisien dan efektif sangat dibutuhkan di sini, yang tentunya berbeda dengan yang dilakukan pada cara konvensional.

CV. Media Prima Semarang merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan komputer di wilayah Jawa Tengah dan DI. Yogyakarta. CV. Media Prima Semarang mengalami kendala karena keterbatasan jangkauan pasar yang ada pada CV. Media Prima Semarang mengalami suatu permasalahan yang mendasar.

Permasalahan yang sedang dihadapi oleh CV. Media Prima Semarang antara lain :

Permasalahan yang pertama adalah keuntungan yang diperoleh CV. Media Prima Semarang belum besar. Karena keuntungan yang diperoleh kurang dari 15 % maka akan timbul kesulitan untuk memperluas daerah pemasaran yang dikarenakan untuk memperluas daerah pemasaran dibutuhkan dana yang besar sebagai modal. Banyak masyarakat umum yang tertarik terhadap barang-barang yang dijual oleh CV. Media Prima, tetapi mereka tidak bisa melakukan pembelian di kota mereka sendiri. Hal ini disebabkan karena cara penjualan CV. Media Prima Semarang yang masih dilakukan secara konvensional yaitu pembeli datang ke toko dan memilih barang, kemudian dilakukan pembayaran secara tunai.

Kendala yang kedua adalah untuk memperluas pangsa pasar dibutuhkan jaringan distribusi, SDM dan biaya yang cukup besar, sedangkan keuntungan yang didapat belum sebanding dengan biaya yang dikeluarkan untuk biaya

promosi, penambahan jaringan distribusi dan SDM. Belum adanya informasi mengenai spesifikasi barang, harga dan model terbaru dari CV. Media Prima Semarang, dimana keterlambatan ini tentunya juga akan mempengaruhi tingkat keuntungan yang didapat oleh CV. Media Prima Semarang

Saat ini teknologi komputer berkembang sangat pesat dengan munculnya internet. Dimana komputer dapat saling terhubung membentuk jaringan yang sangat luas yang terdiri dari ribuan bahkan jutaan komputer di seluruh dunia. Melalui internet, komputer dapat digunakan sebagai media komunikasi dan bisnis yang menguntungkan bagi penggunanya. Internet tidak mengenal batasan-batasan, penyebaran informasi bisa dilakukan dengan cepat. Pertambahan penggunaan internet semakin hari semakin bertambah pesat.

Dengan internet suatu perusahaan dapat memperkenalkan produk yang dihasilkannya. Keuntungan yang diperoleh sangatlah banyak dan dapat meningkatkan pelayanan konsumen melalui penjualan barang secara *online*.

Keuntungan untuk perusahaan dapat memperoleh efisiensi ekonomis yang lebih baik dengan menurunkan biaya-biaya (*costs*). Padahal kecepatan pertukaran barang dan jasa tetap terjamin cepat bahkan lebih cepat dari sebelumnya (<http://didiksoft.wordpress.com>). Diharapkan dengan adanya sistem penjualan barang secara *e-commerce* CV. Media Prima Semarang akan dikenal oleh masyarakat di luar wilayah Semarang dan pada akhirnya akan memajukan dan mengembangkan CV. Media Prima Semarang.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas maka rumusan masalahnya adalah “Bagaimana model sistem informasi penjualan computer secara *e-commerce* pada CV. Media Prima Semarang yang dapat memudahkan pelanggan untuk melakukan pembelian barang dimana konsumen tidak harus datang langsung ke CV. Media Prima Semarang” karena persaingan bisnis yang semakin ketat serta menjadi sarana yang tepat untuk meningkatkan dan memperluas penjualan computer pada CV. Media Prima Semarang.

### **1.3 Batasan Masalah**

Dalam pembuatan tugas akhir ini penulis membatasi pada bagaimana mendesain *web* sistem informasi mengenai penjualan computer produk pada CV. Media Prima Semarang, sekaligus sistem penjualan secara online dengan menggunakan script pemrograman dan transaksi pembayarannya menggunakan sistem transfer rekening bank.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Membuat sistem informasi penjualan computer berbasis web yang mampu memperluas daerah pemasaran sehingga dapat meningkatkan tingkat penjualan dan menjadi salah satu media promosi yang baik dan menghemat biaya, dan dapat meningkatkan pelayanan terhadap konsumen.