BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis apotek semakin menunjukan perkembangan ke arah yang menggembirakan. Semakin banyak usaha apotek yang bermunculan mulai dan apotek skala rumahan, hingga apotek yang merupakan usaha *franchise*. Perkembangan yang pesat itulah kemudian menjadi tantangan bagi perusahaan untuk berkompetisi dalam memperebutkan pangsa pasar.Perkembangan kemajuan teknologi saat ini membawa dampak yang positif bagi perusahaan. Keberhasilan perusahaan adalah bagaimana memenuhi kebutuhan pelanggan dan menjalin hubungan yang erat. Kesetiaan pelanggan akan menjadi kunci sukses, tidak hanya dalam jangka pendek tetapi juga keunggulan bersaing yang berkelanjutan karena pelanggan memiliki nilai strategik bagi perusahaan.

Untuk menerapkan strategi pada sebuah perusahaan dimulai dari mengidentifikasi pelanggan ke dalam berbagai transaksi dan interaksi. Saat perusahaan berhasil mengumpulkan seluruh informasi tentang pelanggan, perusahaan tentu harus mengetahui cara mengelola informasi yang ada. Tujuan dari pengelolaan informasi tersebut adalah mengkonversikan informasi yang ada menjadi pengetahuan yang berguna bagi perusahaan, perusahaan dapat mendiferensiasi pelanggan berdasarkan nilai pelanggan dan kebutuhan pelanggan yang berbeda-beda. Untuk memperlajari lebih jauh mengenai diferensiasi, perusahaan harus berinteraksi dengan pelanggan untuk tetap menjalin hubungan, mempelajari lebih dalam setiap pembicaraan dengan setiap pelanggan.

Pada awal mulanya bisnis apotek hanya menjual obat non resep dan obat resep dokter. Kelengkapan obat disertai harga yang murah menjadi faktor paling utama saat itu, dimana pelanggan yang membeli dan merasa puas akan kembali membeli di apotek tersebut. Seiring dengan menjamurnya bisnis apotek, harga dan untuk mendapatkan pelanggan sebanyak mungkin. Harus ada inovasi dan perusahaan

dalam rangka memperoleh banyak pelanggan dan mempertahankannya. Walaupun promosi dan sistem penjualan yang ada sekarang sudah cukup baik tetapi masih belum optimal pada zaman sekarang ini, karena semakin bertambahnya pelanggan dari Apotek Cemara maka untuk mempertahankan pelanggan Apotek Cemara merasa perlu untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggannya karena setiap orang menginginkan kemudahan dalam memperoleh informasi produk dan bertransaksi.

Apotek Cemara berkeinginan untuk mengembangkan sistem penjualan dan promosi yang ada saat ini menjadi lebih informatif, lebih menguntungkan,lebih efektif dan efesien. Dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi saat ini terutama internet, maka penulis berkeinginan untuk membantu mengembangkan sistem penjualan yang ada di Apotek Cemara yang ada sekarang menjadi sistem informasi penjualan yang berbasis web. Berdasarkan latar belakang dan masalah yang telah penulis paparkan diatas maka penulis bermaksud mengajukan judul:

"PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN ONLINE BERBASIS WEB PADA APOTEK CEMARA".

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Pada pelaksanaan kerja praktek di Apotek Cemara, penulis menemukan beberapa masalah yang dihadapi perusahaan. Beberapa masalah yang dihadapi diantaranya adalah:

1) Sistem penjualan yang ada pada Apotek Cemara saat ini masih terbatas hanya melayani pembelian obat secara langsung.
2) Apotek Cemara belum mempunyai sistem penjualan secara online.
3) Adanya keterbatasan penyampaian informasi produk karena selama ini para konsumen hanya mengetahui produk dari mulut ke mulut, brosur dan datang langsung ke toko.

1.2.2 Rumusan Masalah

Melihat latar belakang masalah diatas, maka peneliti mencoba untuk membuat rumusan masalah sebagai berikut:

1) Bagaimana Sistem Penjualan yang sedang berjalan di Apotek Cemara saat ini?

2) Bagaimana merancang Sistem Informasi Penjualan Online berbasis web pada Apotek Cemara?
3) Bagaimana implementasi dari Sistem Informasi Penjualan Online berbasis web pada Apotek Cemara?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dilaksanakannya kerja praktek ini ialah untuk memenuhi syarat mata kuliah kerja praktek Jenjang Sarjana Program Studi Sistem Informasi, sekaligus untuk menganalisis sistem kerja yang ada di Apotek Cemara.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan tulisan ini adalah:

1) Untuk mengetahui Sistem Penjualan yang sedang berjalan pada Apotek Cemara.
2) Untuk mengetahui rancangan Sistem Informasi Penjualan Online Berbasis Web pada Apotek Cemara.
3) Untuk mengetahui implementasi dari Sistem Informasi Penjualan Online Berbasis Web pada Apotek Cemara.
4) Meningkatkan jumlah produk atau jasa, dan meningkatkan kemampuan dalam berinovasi.
5) Merancang suatu sistem informasi yang komunikatif dan informatif untuk meningkatkan kepercayaan dan hubungan dengan pelanggan.

1.4 Batasan Masalah

Penelitian ini difokuskan pada beberapa Batasan Masalah, diantaranya :

1) Sistem ini hanya menjual obat bebas dan obat bebas terbatas saja.
2) Konsumen dalam system ini hanya menjadi tamu, tidak dapat melakukan *login* member.
3) Sistem ini hanya memiliki 2 metode pembayaran yaitu, transfer melalu bank, dan COD (cash on delivery).

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Pada pelaksanaan kegiatan kerja praktek di Apotek Cemara yang beralamat jl. Karang Tinggal Nio. 41 B, Bandung, kerja praktek berlangsung pada tanggal 1 s.d. 31 agustus 2016.

Table 1.1 Kegiatan kerja praktek

No.	**Aktivitas**	**Waktu Pelaksanaan**				
		Agustus 2016				
		Minggu ke-1	**Minggu ke-2**	**Minggu ke-3**	**Minggu ke-4**	**Minggu ke-5**
1.	Mendengarkan Pelanggan					
	a. Wawancara					
	b. Observasi					
2.	Membangun, Memperbaiki Prototipe					
	a. Pengumpulan data dan informasi					
	b. Analisis dokumen					
	c. Analisis kebutuhan sistem					
	d. Pernacangan sistem					
	e. Coding					
3.	Pengguna menguji coba prototipe					
	a. Implementasi Sistem					
	b. Evaluasi Sistem					