BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

CV.Infomedia Utama merupakan perusahaan yang bergerak di bidang bisnis penjualan alat kesehatan, khususnya alat kesehatan laboratorium, seperti alat takar kekentalan darah, alat uji sempel darah, dan alat uji *urine*. Perusahaan yang baru berdiri pada tahun 2006 ini, merupakan salah satu perusahaan baru yang sedang berkembang dalam bisnis penjualan alat kesehatan khususnya di wilayah Bandung dan wilayah Jawa Barat pada umumnya.

Berdasarkan wawancara langsung dengan bagian *marketing* CV.Infomedia Utama, diketahui bahwa sistem penjualan, dan pemasaran yang digunakan saat ini adalah dengan cara penyebaran iklan melalui brosur, dan *direct selling* kepada pelanggan atau instansi kesehatan terkait. CV.Infomedia Utama mengalami beberapa kendala selama menggunakan sistem penjualan pada saat ini, CV.Infomedia Utama mengalami kesulitan dalam proses penjualan produk alat kesehatan terhadap pelanggan yang berasal dari luar wilayah Bandung. Selain itu, CV.Infomedia Utama merasa sistem penjualan saat ini masih menggunakan cara penjualan yang konvensional, yakni untuk membeli produk alat kesehatan, pembeli harus datang langsung ke CV.Infomedia Utama ataupun sebaliknya.

CV.Infomedia Utama memiliki cukup banyak pelanggan di wilayah Bandung dan sekitarnya. Namun dari hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa pelanggan, ditemukan ada beberapa pelanggan yang mengeluh akan

kurangnya media transaksi pemesanan dan media transaksi penjualan di CV.Infomedia Utama, serta hingga saat ini untuk melakukan pemesanan produk alat kesehatan di CV.Infomedia Utama, pelanggan masih menggunakan via telepon dan email.

Kegiatan di CV.Infomedia Utama ini adalah memasarkan langsung alat kesehatan kepada perorangan atau instansi kesehatan yang berada didalam ataupun diluar wilayah Bandung. Maka dibutuhkan suatu sistem penjualan baru berbasis *web*, yang dapat membantu proses jual- beli antara CV.Infomedia Utama dengan pelanggan, serta mempermudah dalam penyebaran informasi ataupun pemasaran keluar wilayah Bandung, dan *Business To Customer* (B2C) merupakan konsep penjualan yang tepat dengan mekanisme kerja yang ada di CV.Infomedia Utama, dimana Business *To Customer* (B2C) ini biasa diterapkan pada instansi atau perusahaan baru yang tengah berkembang, dan melakukan pemasaran serta penjualan barang dengan skala kecil.

Berdasarkan data dan fakta yang ada, maka perlu dibangun sistem penjualan alat kesehatan berbasis *web* dengan konsep *Business To Customer* (B2C) di CV.Infomedia Utama.

1.2. Identifikasi Masalah

Melihat fenomena yang telah diuraikan pada latar belakang, maka permasalahan yang ada adalah sebagai berikut :

1. CV.Infomedia Utama masih mengalami kesulitan dalam melakukan proses penjualan alat kesehatan terhadap orang atau instansi kesehatan yang berada di luar wilayah Bandung.

2. Masih menggunakan cara penjualan yang konvensional dalam transaksi penjualan, dimana pembeli harus datang ke CV.Infomedia Utama ataupun sebaliknya.
3. Kurangnya media transaksi pemesanan dan media transaksi penjualan bagi CV.Infomedia Utama serta bagi pelanggan untuk memesan produk alat kesehatan di CV.Infomedia Utama.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka dapat dirumuskan masalahnya adalah bagaimana membangun Sistem Penjualan Alat Kesehatan Berbasis *Web* Dengan Konsep *Business To Customer* (*B2C*) di CV. Infomedia Utama.

1.3. Maksud dan Tujuan

Maksud dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk membangun Sistem Penjualan Alat Kesehatan Berbasis *Web* Dengan Konsep *Business To Customer* (B2C) di CV.Infomedia Utama.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari dibangunnya sistem penjualan alat kesehatan berbasis *web* dengan konsep *Business To Customer* (B2C) di CV.Infomedia Utama ini antara lain :

1. Dapat mempermudah CV.Infomedia Utama dalam melakukan proses penjualan alat kesehatan terhadap orang atau instansi kesehatan yang berada di luar wilayah Bandung.
2. Mengubah cara penjualan yang konvensional menjadi lebih efektif dan efisien, dimana pembeli tidak harus datang ke CV.Infomedia Utama ataupun sebaliknya.

3. Dapat menambah media transaksi pemesanan dan media transaksi penjualan bagi CV.Infomedia Utama serta bagi pelanggan untuk memesan produk alat kesehatan di CV.Infomedia Utama.

1.4. Batasan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang diteliti, maka batasan masalahnya adalah sebagai berikut:

a. Data yang dapat diolah sistem penjualan ini meliputi : data user (admin, pelanggan), data produk, data kategori, data pemesanan, data ongkos kirim, data provinsi, data kota, dan laporan.
b. Proses yang dapat dilakukan oleh sistem penjualan ini antara lain : mengelola proses pemesanan, proses pembayaran, proses daftar pelanggan, proses pengolahan produk, proses pengolahan kategori, proses pengolahan provinsi, proses pengolahan kota, proses pengolahan admin dan pelanggan, proses pembuatan laporan serta menyajikan informasi stok produk.
c. Keluaran atau *output* yang dihasilkan dari sistem penjualan ini adalah informasi barang atau *stock*, informasi pelanggan, informasi pemesanan, informasi status pengiriman, informasi status pembayaran, dan laporan penjualan.
d. Cara pembayaran pada sistem penjualan ini bisa menggunakan beberapa cara yaitu Transfer ke rekening bank yang telah disediakan, dan pembayaran via *Paypal*.

e. Terdapat dua macam *user* yang dapat berinteraksi dengan sistem penjualan ini yaitu *User* yang mengelola sistem penjualan, ini dan pelanggan yang akan membeli Produk dari CV.Infomedia Utama.
f. Alat kesehatan yang dijual CV.Infomedia Utama, yaitu alat kesehatan yang berhubungan atau biasa digunakan dalam laboratorium.
g. Sistem penjualan ini hanya melayani pemesanan *online*.
h. Pengiriman produk alat kesehatan di CV.Infomedia Utama, menggunakan dua jasa pengiriman, yaitu, TIKI dan JNE.
i. Aplikasi pembangun yang digunakan adalah Macromedia Dreamweaver 8.
j. Bahasa Pemrograman yang digunakan adalah bahasa pemograman PHP dan Bahasa Pemrograman Java Script, dengan *database* My SQL.
k. Sistem penjualan yang dibangun, berbasis *web*.
l. Keamanan pada *sistem penjualan* ini menggunakan SSL, serta captcha dan *script- script* untuk menangkal spam serta menangkal XSS *Attack*, SQL *Injection* dan Blind SQL *Injection*.
m. Pemodelan yang digunakan adalah pemodelan aliran data terstruktur, dengan menggunakan DFD (*Data Flow Diagram*) dalam menggambarkan proses dan model fungsional.

1.5. Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini menggunakan metode analisis deskriptif yaitu suatu metode yang bertujuan untuk

mendapatkan gambaran yang jelas tentang hal- hal yang diperlukan dalam penelitian, melalui tahapan sebagai berikut :

a. Tahap pengumpulan data

Tahap pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Studi Literatur

   Pengumpulan data dengan cara mengumpulkan literatur, jurnal, *paper* dan bacaan- bacaan yang ada kaitannya dengan judul penelitian.

2. Observasi

   Teknik pengumpulan data dengan mengadakan penelitian, peninjauan dan pengamatan langsung ke CV.Infomedia Utama untuk memperoleh data yang relevan dengan masalah penelitian.

3. Wawancara

   Teknik pengumpulan data dengan mengadakan wawancara atau komunikasi langsung dengan pegawai atau pihak CV.Infomedia Utama untuk mendapatkan informasi dan penjelasan yang diperlukan.

b. Tahap pengembangan sistem perangkat lunak

Teknik analisis data dalam pengembangan sistem perangkat lunak menggunakan paradigma perangkat lunak dengan metode *waterfall* (Gambar 1.1), yang meliputi beberapa proses diantaranya:

1. *Sistem / Information Engineering*

   Merupakan bagian dari sistem yang terbesar dalam pengerjaan suatu perangkat lunak, dimulai dengan menetapkan berbagai kebutuhan dari

semua elemen yang diperlukan sistem dan mengalokasikannya dalam pembentukan aplikasi atau perangkat lunak.

2. *Analisis*

   Merupakan tahap menganalisis hal-hal yang diperlukan dalam pelaksanaan pembuatan Sistem Penjualan Alat Kesehatan berbasis *web* dengan konsep *Business To Customer* (B2C) di CV.Infomedia Utama.

3. *Design*

   Tahap penerjemahan dari data yang dianalisis kedalam bentuk atau tampilan yang mudah dimengerti oleh user.

4. *Coding*

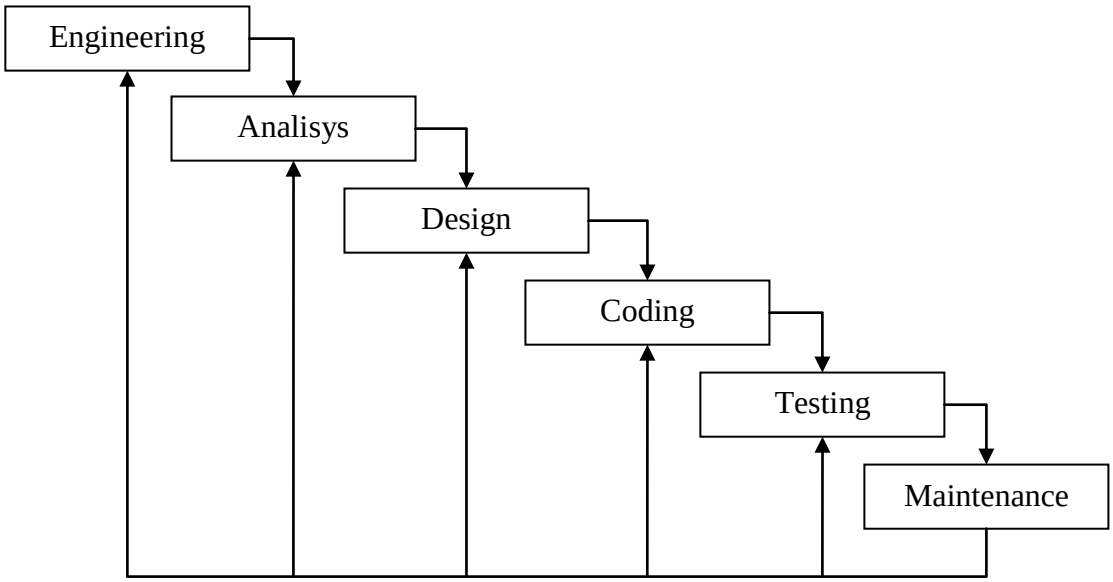
   Tahap penerjemahan data atau pemecahan masalah yang telah dirancang keadalam bahasa pemrograman tertentu.

5. Pengujian

   Merupakan tahap pengujian terhadap sistem penjualan alat kesehatan berbasis *web* dengan konsep *Business To Customer* (B2C) di CV.Infomedia Utama.

6. *Maintenance*

   Tahap akhir dimana suatu perangkat lunak atau aplikasi yang sudah selesai dapat mengalami perubahan–perubahan atau penambahan sesuai dengan permintaan *user.*



Gambar 1. 1 Skema *Waterfall*

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini disusun untuk memberikan gambaran umum tentang penelitian yang dijalankan. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dipaparkan mengenai latar belakang permasalahan, mencoba mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi CV.Infomedia Utama, menentukan maksud dan tujuan penelitian, yang kemudian diikuti dengan pembatasan masalah, metodologi penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan dipaparkan mengenai informasi umum tentang profil CV.Infomedia Utama, diantaranya sejarah perusahaan, visi dan misi, logo perusahaan, badan hukum perusahaan, struktur organisasi, dan deskripsi jabatan. Pada bab ini pula akan dipaparkan berbagai konsep dasar dan teori-teori yang

berkaitan dengan topik penelitian yang dilakukan dan hal-hal yang berguna dalam proses analisis permasalahan.

BAB III. ANALISIS DAN PERANCANGAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai analisis kebutuhan dalam membangun Sistem Penjualan Alat Kesehatan berbasis *web* dengan konsep *Business To Customer* (B2C) di CV.Infomedia Utama ini, analisis sistem yang sedang berjalan pada sistem penjualan ini sesuai dengan metode pembangunan perangkat lunak yang digunakan. Selain itu terdapat juga perancangan antarmuka untuk sistem penjualan yang akan dibangun sesuai dengan hasil analisis yang telah dibuat.

BAB IV. IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN

Pada bab ini menjelaskan hasil implementasi dari hasil analisis dan perancangan yang telah dibuat disertai juga dengan hasil pengujian dari sistem penjualan ini yang dilakukan di CV.Infomedia Utama sehingga diketahui apakah sistem yang dibangun sudah memenuhi syarat sebagai sistem penjualan yang *user-friendly.*

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan berisi kesimpulan dan saran yang sudah diperoleh dari hasil penulisan tugas akhir.