

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi mengalami kemajuan yang sangat pesat dan semakin hari teknologi semakin canggih, kenyataan ini sangatlah menuntut keterlibatan sumber daya manusia yang mampu menangani dan memanfaatkan teknologi tersebut semaksimal mungkin. Salah satu kemajuan di bidang industri tersebut membutuhkan tenaga ahli dan tenaga profesional yang dapat menangani masalah yang dihadapi dalam dunia perindustrian seperti halnya melakukan usaha agar perusahaan tetap bertahan dalam persaingan yang sangat ketat dan mampu tumbuh serta berkembang berdasarkan kemampuannya.

Perusahaan tidak dapat lagi mengabaikan munculnya perusahaan lain yang mempunyai wilayah pemasaran yang lebih luas. Untuk itu diperlukan perencanaan strategi manajemen pemasaran dengan pengelolaan dan pengembangan usaha yang lebih berorientasi bisnis profesional.

Menurut William J Stanton pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan, baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Maka dari itu PT Depo Global sebagai badan usaha yang bergerak di bidang penjualan assesories komputer, yang harus menghadapi persaingan dengan perusahaan lain. Menghadapi persaingan bisnis tersebut, diperlukan

strategi pemasaran yang tepat, sehingga dalam jangka panjang, laba perusahaan meningkat. Salah satu aspek pemasaran yang sangat berperan dalam sistem informasi pemasaran adalah penjualan, dimana pada sistem penjualan, keakuratan data produk maupun data yang mendukung akan sangat membantu dalam proses penjualan. Untuk itu dibutuhkan suatu sistem penjualan yang bisa dijangkau dengan semua kalangan masyarakat dengan informasi itu sendiri yang bisa diandalkan.

Di Depo Global Indonesia ini yang menggunakan sistem manual dalam memasarkan produk-produk nya yaitu dengan berjualan di toko fisik, yang mempunyai kekurangan untuk konsumen yang berada di luar kota, dan konsumen yang memiliki kesibukan sehingga tidak bisa ke toko untuk berbelanja. Dengan sistem penjual atau toko online ini dapat membantu untuk memasarkan produk-produk perusahaan, ke wilayah yang lebih luas yang tidak terjangkau dengan toko fisik yang di miliki perusahaan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat ditulis perumusan masalah yaitu

1. Apakah Perlu Sistem Informasi Penjualan berbasis web untuk mendukung pemasaran ?
2. Seberapa luas jangkauan dari sistem penjualan ini ?

C. Tujuan dan Manfaat Masalah

1. Tujuan dari pembuatan sistem informasi ini adalah untuk mempermudah proses informasi pemasaran produk ke konsumen selain dengan toko fisik. Dengan pemasaran yang lebih luas dapat meningkatkan keuntungan dari perusahaan. Sistem ini dapat menjangkau seluruh konsumen di berbagai kota.

2. Manfaat

a. Bagi Perusahaan

- 1) Perusahaan mampu memperluas jaringan pasar ke seluruh Indonesia dengan menggunakan sistem informasi penjualan berbasis web yang dirancang dan dibuat ini.
- 2) Adanya peluang nama perusahaan dapat dikenal di seluruh Indonesia.

b. Bagi Akademik

- 1) Sebagai tambahan koleksi literatur pada perpustakaan.
- 2) Sebagai laporan Tugas Akhir.

D. Batasan Masalah

Dengan kompleksnya masalah yang ada, maka dilakukan pembatasan masalah agar pemecahan masalah yang dilakukan dapat terarah dan teranalisis dengan baik serta menghindari penyimpangan dari judul yang diteliti. Adapun batasan masalah antara lain :

1. Sistem yang dianalisis adalah sistem penjualan barang secara web .
2. Sistem Informasi ini hanya dapat digunakan dalam satu perusahaan, yaitu PT DEPO GLOBAL INDONESIA.
3. Website ini mempunyai fasilitas informasi mengenai katalog produk komputer, daftar detail atau spesifikasi mengenai produk.