

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat telah menjadi pendukung utama untuk memperoleh informasi dengan cara mudah dan cepat, terlebih lagi dengan adanya internet. Hal tersebut membuat banyak pihak yang menggunakan media internet untuk berbagai macam kepentingan, salah satunya untuk kepentingan bisnis. Memanfaatkan teknologi internet sangat berguna sebagai media untuk mempromosikan sebuah produk. Selain sebagai media promosi, internet juga dapat digunakan sebagai media penjualan dan pembelian produk secara online, yang sering disebut *E-Commerce* [1].

PT. Macrocentra Niagaboga Medan adalah salah satu anak perusahaan dari *Cimory group*, merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang agen dan distributor dari produk makanan dan minuman dengan *brand* seperti kanzler, so-lite, susu Uht, yogurt dan beberapa jenis produk lain. PT. Macrocentra Niagaboga Medan memiliki visi dan misi yaitu menjadi perusahaan publik yang mendistribusikan makanan dan minuman berbasis protein dengan nilai nutrisi terbaik serta dapat dinikmati seluruh masyarakat Indonesia.

PT. Macrocentra Niagaboga Medan memiliki kelemahan dalam menjalankan proses bisnis penjualannya, proses penjualan produk PT. Macrocentra Niagaboga Medan dilakukan secara langsung oleh tenaga penjualan. Hal ini dapat membuat perusahaan sulit untuk memonitor dan mengevaluasi kegiatan penjualan mereka. Akibatnya, peluang untuk tenaga penjualan yang tidak jujur melakukan kecurangan cukup tinggi dan dapat menyalahgunakan posisinya untuk memperoleh keuntungan pribadi yang tidak sah seperti melakukan mencatat penjualan dan pengiriman barang fiktif, memanipulasi angka diskon dan melakukan perubahan harga produk yang tidak seharusnya, sehingga ini membuat pelanggan menjadi berpikir 2 kali untuk membeli produk perusahaan dan dapat merugikan perusahaan.

PT. Macrocentra Niagaboga Medan juga memiliki kelemahan dalam menjalankan proses bisnis pengolahan persediaannya, pengolahan persediaan produk PT. Macrocentra Niagaboga Medan masih dilakukan tidak secara *realtime*, kurangnya informasi yang diterima secara *realtime* dapat menyebabkan kemungkinan terjadinya kesalahan dalam melakukan pengolahan persediaan produk, sehingga menyebabkan jadwal proses penjualan perusahaan menjadi terhambat dikarenakan untuk melakukan proses penjualan selanjutnya

harus ditentukan terlebih dahulu berapa sisa stok produk yang tersedia dan berapa banyak produk yang akan dijual.

Atas permasalahan tersebut maka perusahaan harus membutuhkan sebuah solusi yang dapat merubah tantangan menjadi peluang bisnis bagi perusahaan dalam mengatasi masalah sebelumnya. Sistem penjualan berbasis web sangat cocok bagi PT. Macrocentra Niagaboga Medan dikarenakan dapat memberikan fasilitas kebutuhan dasar bagi PT. Macrocentra Niagaboga Medan seperti mendukung penjualan produk, dan pengolahan data persediaan produk dapat dilakukan secara *realtime*. Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penulisan tugas akhir dengan judul “**Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Persediaan Produk Susu UHT dan Yogurt Cimory Berbasis Web Pada PT Macrocentra Niagaboga Medan**”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan dibahas dalam tugas akhir ini, yakni perusahaan sulit untuk memonitor dan mengevaluasi kegiatan penjualan dan kurangnya informasi yang diterima secara *realtime* yang dapat menyebabkan kemungkinan terjadinya kesalahan dalam melakukan pengolahan persediaan produk.

## 1.3 Tujuan

Tujuan dari tugas akhir ini adalah untuk menganalisis dan merancang sistem penjualan berbasis web PT. Macrocentra Niagaboga Medan yang nantinya akan membantu PT. Macrocentra Niagaboga Medan dalam mengatasi masalah sebelumnya.

## 1.4 Manfaat

Dari pelaksanaan tugas akhir ini akan menghasilkan sebuah *prototype*, yang mana jika di implementasikan maka manfaatnya sebagai berikut:

1. Dapat mempermudah perusahaan dalam memonitor dan mengevaluasi kegiatan penjualan.
2. Dapat mempermudah perusahaan dalam menerima informasi yang diterima secara *realtime* sehingga dapat meminimalisir kesalahan pada saat melakukan pengolahan data persediaan produk

## 1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup pembahasan pada tugas akhir ini yaitu:

1. User Admin
  - a. *Fitur* kelola data informasi Pelanggan
  - b. *Fitur* beranda
  - c. *Fitur chat*
  - d. *Fitur login*
  - e. *Fitur* validasi pembayaran
  - f. *Fitur* informasi pengiriman
  - g. *Fitur* komplain
  - h. *Fitur* kelola data master produk
2. User Pelanggan
  - a. *Fitur* mendaftar dan *login*
  - b. *Fitur* beranda
  - c. *Fitur chat*
  - d. *Fitur* pemesanan
  - e. *Fitur* konfirmasi pemesanan
  - f. *Fitur* transaksi
  - g. *Fitur* pencarian
  - h. *Fitur* pembayaran
  - i. *Fitur* informasi pengiriman
3. *Input* (masukan) dalam sistem adalah data pelanggan, data pemesanan, data pengiriman, data master produk, data pembayaran, data komplain
4. *Output* (keluaran) dalam sistem adalah laporan penjualan, laporan pengiriman, laporan persediaan, laporan retur penjualan
5. Dalam merancang *design* yang dimulai dari pembuatan *wireframe* (*low fidelity*) dan *mockup* (*high fidelity*) menggunakan beberapa *tools* seperti *balsamiq mockup 3* dan Adobe Xd.