

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang dan Masalah

Perkembangan jaringan komputer memicu perusahaan-perusahaan besar untuk melakukan perdagangan secara elektronik (*e-commerce*). Pada dasarnya *e-commerce* adalah melakukan bisnis secara online. Dalam *e-commerce*, produk dijual kepada konsumen secara online. Faktanya jenis bisnis apapun yang dilakukan secara elektronik adalah *e-commerce*.

e-commerce (*Electronic Commerce*) menurut Andriana (2003) merupakan suatu cara berbelanja atau berdagang secara *online* atau *direct selling* yang memanfaatkan fasilitas internet dimana terdapat fasilitas website yang dapat menyediakan layanan “*get and deliver*”. *Get* berarti memperoleh atau menerima sedangkan *deliver* berarti mengantarkan atau menyampaikan. Jadi *get and deliver* berarti pemesan memperoleh barang yang dibeli dengan cara memesan melalui media website yang kemudian akan diantar ketempat tujuan pemesan. Aplikasi ini akan merubah semua kegiatan *marketing* dan juga sekaligus memangkas biaya-biaya operasional untuk kegiatan *trading* (perdagangan). *e-commerce* adalah membuat, mengelola, dan meluaskan hubungan komersil secara online. Usaha *e-commerce* yang sukses mungkin melibatkan pembayaran, pengembangan produk dan perencanaan produk, mengelola produksi atau manufaktur, pemasaran, dan penjualan di antara sesama bisnis. Perkembangan *e-commerce* banyak membawa

perubahan terhadap aktivitas bisnis yang semula berbasis di dunia nyata (*real*) kemudian mengembangkan kedunia maya (*virtual*).

Perkembangan teknologi yang semakin cepat menjadikan internet menjadi salah satu bagian kehidupan yang sangat dibutuhkan. Salah satu peranan internet adalah dalam hal jual beli yaitu sebagai sarana jual beli. Penjualan secara modern memberikan kemudahan kepada konsumen dalam hal pembelian suatu produk. Sebagai contoh, selama ini penjualan komputer masih banyak dilakukan secara konvensional. Kelemahan dari sistem ini adalah konsumen harus datang langsung ke tempat penjualan tersebut. Sistem modern memberikan solusi kepada konsumen dalam melakukan pembelian, sehingga konsumen tidak perlu lagi datang ke tempat penjualan tersebut.

Magistra Com merupakan suatu instansi yang bergerak dibidang komputer. Sistem penjualan yang dilakukan oleh Magistra Com masih menggunakan sistem konvensional. Dengan menggunakan sistem modern diharapkan penyebaran informasi terhadap produk komputer yang ditawarkan akan semakin cepat, selain itu penjualan dengan media elektronik diharapkan dapat mempermudah konsumen dalam melakukan pembelian dan penjualan. Dengan demikian diperlukan suatu sistem informasi penjualan komputer pada Magistra Com berbasis web. Dengan sistem ini, pembelian atau pemesanan dapat dilakukan melalui interaksi media internet.

1.2 Tujuan

Tujuan dari tugas akhir ini adalah :

- a. Merancang dan membangun sistem informasi penjualan komputer secara online berbasis web.
- b. Membuat suatu aplikasi komputer yang dapat diakses dengan cepat, efisien dan dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

1.3 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari tugas akhir ini adalah :

- a. Meningkatkan pendapatan dengan menggunakan online channel yang biayanya lebih murah.
- b. Memudahkan konsumen dalam pemesanan.
- c. Mempercepat kinerja karyawan dalam proses transaksi penjualan komputer.

1.4 Ruang lingkup

Tugas akhir ini memiliki ruang lingkup adalah :

- a. User atau pengguna internet dapat mengetahui data barang yang tersedia.
- b. User atau pengguna internet dapat registrasi untuk melakukan transaksi.
- c. Sistem pengiriman barang dikirimkan langsung kepada pelanggan melalui via post.
- d. Sistem ini memberikan informasi kepada user untuk mendapatkan informasi data laptop secara detail kepada user.