

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Herbal adalah perusahaan internasional yang bergerak di bidang produk nutrisi dan kesehatan kulit dunia. Perusahaan ini didirikan tahun 1980 dan memperkerjakan sekitar 4,000 orang di seluruh dunia. Herbal berpusat di Los Angeles, California. Herbal melaporkan penjualannya dari 2.7 miliar USD dari 2.1 juta distributor independen, dari seseorang yang melakukan pendapatan laba pada penjualan produk dan komisi tambahan dari struktur kompesasi pemasaran berjenjang. Perusahaan ini didirikan oleh Mark Hughes.

Dalam mengembangkan bisnisnya Herbalife memproduksi beberapa produk yang dibagi menjadi beberapa kategori antara lain sarapan sehat, pengelolaan berat tubuh, energi dan kebugaran, nutrisi sesuai target, dan perawatan pribadi. Dimana masing – masing kategori tersebut memiliki berbagai produk lainnya.

Penjualan adalah kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli/konsumen, guna untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba atau keuntungan. Atau definisi penjualan adalah merupakan suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh 2 (dua) belah pihak/lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah. Penjualan juga merupakan salah satu sumber pendapatan seseorang atau suatu perusahaan yang melakukan transaksi jual & beli, dalam suatu perusahaan apabila semakin besar penjualan maka akan semakin besar pula pendapatan yang diperoleh seseorang atau perusahaan tersebut.

Tujuan penjualan adalah tujuan utama dari penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk-produk atau jasa yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik dan juga mengharapkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Akan tetapi hal ini perlu peningkatan kinerja dari pihak distributor dalam menjamin mutudan kualitas barang ataupun jasa yang akan di jual. Mencapai suatu tujuan yaitu dalam perusahaan setiap penjualan harus mempunyai tujuan penjualan yang dicapai.

Syarat penjualan adalah harus ada penjual dan juga ada pembelinya, harus ada barang, jasa dan sebagainya yang akan dijual lalu harus ada juga alat tukar yang sah.

Pemasaran adalah suatu proses kegiatan-kegiatan menyeluruh dan juga terpadu serta terencana, yang dilakukan oleh institusi untuk menjalankan usaha guna untuk memenuhi kebutuhan pasar dengan cara membuat produk-produk, menetapkan harganya, mengkomunikasikan, dan juga mendistribusikannya melalui kegiatan pertukaran untuk memuaskan pembeli/konsumen serta perusahaan.

Konsep pemasaran atau konsep inti dari pemasaran adalah meliputi di antaranya: kebutuhan, keinginan, permintaan, produksi, utilitas, nilai & kepuasan, pertukaran, transaksi & hubungan pasar, pemasaran & pasar. Dapat di bedakan antara kebutuhan, keinginan & permintaan. Definisi kebutuhan adalah suatu keadaan yang dirasakannya ketiadaan kepuasan dasar tertentu. Sedangkan keinginan adalah suatu kehendak yang kuat akan pemuas yang spesifik terhadap berbagai macam kebutuhan yang lebih mendalam. Lalu permintaan adalah keinginan akan produk ataupun jasa yang spesifik yang didukung dengan kemampuan serta kesediaan untuk membeli produk atau jasa tersebut.

Salah satu cara meningkatkan luas daerah pemasaran adalah dengan menggunakan internet. Pemakaian teknologi internet pada saat ini telah sangat meluas dan memasyarakat. Teknologi internet yang berkembang dengan pesat dirasakan sangat dibutuhkan di berbagai bidang usaha. Tanpa adanya internet, pelayanan pelanggan yang terpisah jarak dan waktu dapat dipastikan mengalami masalah dan kesulitan dalam hal waktu dan biaya transaksi.

Internet dapat membantu perusahaan untuk memperoleh informasi secara cepat dan akurat, hal ini membawa perusahaan dapat mudah dalam melayani dan memberikan informasi kepada konsumennya dengan menggunakan sistem penjualan online sehingga perusahaan dapat melakukan penjualan dan pemasaran dengan lebih efektif, dan efisien.

Pada umumnya para member herbalife memasarkan atau menjual produknya hanya melalui media sosial dan telepon. Oleh karena itu penulis tertarik untuk membahas salah satu masalah penjualan produk Herbalife, sehingga penjualan produk tersebut dapat dilakukan melalui internet dengan berbasis web. Penulis memilih penelitian ini dilakukan pada salah satu member yang mana semua transaksi penjualan dilakukan secara manual, melalui telepon atau pun tatap muka secara langsung. **Permasalahan** yang ada pada member ini antara lain :

1. Member ingin memperluas area pemasaran dan menjangkau pelanggan atau pun member baru yang termasuk pengguna internet
2. Transaksi penjualan dilakukan via telepon dan tatap muka secara langsung sehingga membutuhkan banyak waktu.
3. Adanya keterbatasan waktu pelayanan karena tidak dapat dilakukan setiap saat.

Media internet dianggap sesuai untuk memecahkan masalah tersebut di atas karena keunggulan yang dimilikinya, sehingga penulis tertarik untuk membuat sistem informasi penjualan (online) agar produk Herbalife dapat dipasarkan lebih luas dan penjualan produk tersebut lebih efektif dan efisien.

Sehingga pada kesempatan ini agar penjualan produk herbalife lebih efektif dan efisien, penulis berusaha merancang sistem informasi penjualan yang dapat memudahkan member memasarkan produknya. Maka penulis mengangkat topik tentang sistem informasi yang berjudul **“Aplikasi penjualan herbal berbasis web”**.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam tugas akhir ini adalah :

1. Bagaimana cara untuk mempermudah memasarkan atau mempromosikan produk herbal ?
2. Bagaimana cara mempermudah konsumen dalam melakukan pemesanan tanpa harus datang ke tempat penjual ?

1.3 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dari pembuatan herbal ini sebagai berikut :

1. Untuk membantu memperluas area pemasaran sehingga konsumen dari luar kota pun dapat melakukan pemesanan.

1.4 Batasan Masalah

Hanya membahas masalah penjualan produk Herbal.

1.5 Metodologi Penelitian

Metodologi yang digunakan dalam pembuatan tugas akhir ini :

1. *Analisa Kebutuhan Sistem*

a. Pengumpulan Data

Pada tahap pengumpulan data terdapat dua metode

1. Metode Studi literature yaitu mengumpulkan dan mempelajari studi pustaka yang berkaitan dengan bahasa pemrograman yang digunakan.
2. Metode Survey yaitu Melakukan survey kebutuhan sistem informasi untuk Herbalife.

b. Analisa Kebutuhan

Merupakan tahap awal dari pengembangan sistem. Dalam tahap ini dapat didefinisikan pokok permasalahan yang ada pada usaha Herbalife sebagai objek penelitian dan penentuan tujuan perancangan sebagai acuan untuk menentukan tahapan-tahapan penting berikutnya

2. *Perancangan Sistem*

Merancang sistem yang akan dibuat meliputi basis data yang digunakan, proses yang ada dan tampilan yang dibutuhkan ke dalam bentuk bahasa pemrograman yang akan digunakan dalam bentuk antar muka aplikasi.

3. *Implementasi Sistem*

Merupakan tahap merealisasikan sistem atau hasil rancangan yang dibuat diawali proses sebagai kerangka acuan menjadi satu sistem informasi yang diharapkan dapat membantu mengatasi permasalahan yang ada.

4. *Uji Coba Sistem*

Dalam tahap ini dilakukan uji coba ulang hasil implementasi yang telah dibuat, untuk mengetahui validasi sistem.

5. *Penulisan Tugas Akhir*

Dalam tahap ini dilakukan penulisan dan penyusunan laporan tugas akhir.

1.3 Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang penulis mengerjakan tugas akhir, rumusan masalah yang diperoleh dari latar belakang, tujuan dan manfaat dari pengerjaan tugas akhir ini, batasan masalah pembahasan sistem informasi ini, metodologi pengerjaan tugas akhir dan sistematika penulisan.

BAB II Teori Penunjang

Bab ini membahas tentang semua teori-teori penunjang yang dibutuhkan tentang sistem penjualan herbal yang digunakan sebagai dasar acuan dalam analisis data dan perancangan sistem informasi yang akan dibuat.

BAB III Perancangan Sistem

Bab ini berisi analisis pembuatan sistem dan perancangan sistem, yang membahas tentang analisis *user*, analisis *input*, analisis proses, analisis *output*, alur sistem yang terdiri dari *Use case*.

BAB IV Implementasi

Bab ini menampilkan dan menjelaskan fungsi dari setiap menu-menu yang terdapat dalam Aplikasi Penjualan Herbal Berbasis Web yang berupa *Screenshoot* dari tampilan menu-menu sistem informasi ini sehingga mempermudah dalam pemahaman sistem informasi yang dibuat serta memudahkan penggunaan sistem informasi ini.

BAB V Penutup

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran, kesimpulan merupakan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan pada rumusan masalah dan intisari dari hasil yang didapatkan setelah pembuatan sistem informasi ini. Sedangkan saran merupakan kumpulan saran dan rekomendasi dari penulis untuk pengembangan sistem informasi yang telah dibuat. Sehingga untuk selanjutnya akan menjadi sistem informasi yang lebih kompleks lagi.

(Halaman ini sengaja dikosongkan)