

INTISARI

PT Aldana Teknik Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa kalibrasi dan penjualan alat kesehatan di kota Banyumas, dalam proses bisnisnya masih dilakukan secara manual. company profile yang ada hanya desain yang dicetak seperti buku dan untuk menginformasikan kegiatan pelaksanaan bisnis tidak mudah terinformasikan karena untuk memperbarui company profil membutuhkan waktu yang lama, kemudian marketing harus melakukan penyebaran dengan mencari secara langsung dan bertemu dengan calon kosumen dengan menjelaskan tentang jasa kalibrasi alat kesehatan tersebut, setelah itu konsumen harus menghubungi via whatsapp untuk melakukan pembelian jasa kalibrasi yang telah ditawarkan ke pihak perusahaan, selain itu informasi yang disampaikan oleh marketing masih kurang detail dikarenakan keterbatasan informasi yang dibawakan. maka diusulkan untuk pembuatan sistem informasi company profile dan e-commerce untuk jasa kalibrasi alat kesehatan berbasis website, dengan beberapa fitur yang dapat menyampaikan informasi seputar alat kesehatan dan juga dapat melakukan pembelian melalui website. pengembangan sistem yang digunakan yaitu dengan metode pengembangan waterfall yang memiliki beberapa tahapan, analisis, desain, implementasi, pengujian, dan perawatan. Hasil dari penelitian website comapny profil dan e-commerce guna menghasilkan peforma perusahaan yang maksimal sehingga memiliki kesesuaian fungsi yang baik, simpel, dan sangat efektif sebagai sarana untuk meningkatkan pelayanan dan menginformasikan dengan lebih baik, praktis dan efisien.

Kata kunci: alat kesehatan, penjualan, waterfall, website

ABSTRACT

PT Aldana Teknik Indonesia is a company engaged in the field of calibration services and sales of medical devices in the city of Banyumas, in its business process is still done manually. The existing company profile is only a design printed like a book and to inform business implementation activities are not easily informed because updating the company profile takes a long time, then marketing must disseminate by searching directly and meeting with prospective consumers by explaining about the services and products of the medical devices, after that consumers must contact via WhatsApp to make a purchase of calibration services that have been offered to the company, in addition, the information provided by marketing is still lacking in detail due to the limited information provided. it is proposed to create a company profile and e-commerce information system for website-based medical device calibration services, with several features that can convey information about medical devices and can also make purchases through the website. the system development used is the waterfall development method which has several stages, analysis, design, implementation, testing, and maintenance. The results of the research on company profile and e-commerce websites are intended to produce maximum company performance so that it has good, simple, and very effective functional suitability as a means to improve services and provide better, practical and efficient information.

Keywords: medical equipment, sales, waterfall, website