

## **Sistem Informasi Penjualan Pada Distributor Air Minum UD. Bintang Jaya Semarang**

**RIRIN FITRIANA**

*Program Studi Sistem Informasi - S1, Fakultas Ilmu Komputer,  
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

*URL : <http://dinus.ac.id/>*

*Email : lilo.popy2@gmail.com*

### **ABSTRAK**

Kebutuhan akan air minum yang sangat penting bagi manusia mendorong semakin banyaknya produsen air minum dalam kemasan bermunculan. Para produsen terus berlomba-lomba menciptakan inovasi dan kreasi baru air minum produksi mereka. Berbagai macam cara pemasaran juga dilakukan oleh pihak produsen agar hasil penjualan dapat terus meningkat dan mencapai hasil yang diinginkan. Salah satu cara pemasaran air minum dalam kemasan tersebut adalah melalui pihak ke-tiga yaitu para distributor air minum. UD. Bintang Jaya Semarang adalah distributor yang bergerak dibidang penjualan dan pendistribusian air minum Prim-a pada wilayah Semarang Timur. Kendala-kendala yang dihadapi oleh UD. Bintang Jaya Semarang adalah pengolahan data pelanggan dan penjualan air minum yang masih dilakukan secara manual dan membutuhkan waktu yang relatif lama. Kesalahan dalam pencatatan dan pembuatan laporan penjualan juga masih sering terjadi. Sistem informasi penjualan pada UD. Bintang Jaya Semarang dibuat agar lebih mudah dalam melakukan pekerjaan pencatatan dan pelaporan penjualan sehingga diharapkan bisa lebih bersaing dengan distributor air mineral merek lain. Sistem informasi penjualan yang dibuat ini dirancang untuk menjawab permasalahan-permasalahan yang ada saat ini, namun tidak menutup kemungkinan untuk dilakukan suatu pengembangan sistem yang lebih baik lagi di masa depan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Penjualan, Air Minum, Konsumen

## **Sales Information System On Drinking Water Distributor UD. Bintang Jaya Semarang**

**RIRIN FITRIANA**

*Program Studi Sistem Informasi - S1, Fakultas Ilmu Komputer,  
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

*URL : <http://dinus.ac.id/>*

*Email : lilo.popy2@gmail.com*

### **ABSTRACT**

The necessity of drinking water is very important for human being that motivate of many supplier appearance of drinking water box product. All supplier create a new inovation and creation of their drinking water production continually. Many kinds of marketing methods are also done by suppliers in order that the selling out come result can increase and get more achivment result. One of the marketing method of the box drinking water is through the third side from the distributors. UD. Bintang Jaya Semarang is the distributor that focus in Prim-a drinking water selling and distribution in East Semarang area. The obstacles that are faced by UD. Bintang Jaya Semarang are customers data processing and drinking water are selling that are still done manual method and need relative of long time. The mistaken of recording and making of selling report are also often happened. Selling information system in UD. Bintang Jaya Semarang is made in order to easy to the recording jobs and the selling report so it can be hoped more complete with the distributor drinking water of another brand. The selling information system that is made to be planned to answer the problems nowadays. However it doesn't close possibilities to make a development system that more better again in the future.

**Keyword** : Sistem Informasi Penjualan, Air Minum, Konsumen