

## **Sistem Informasi Penjualan Mebel Berbasis Web Pada UD. Jepara Makmur Semarang**

**KHOTAMIN MAZROAH**

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

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

*Email : t4mi\_11@yahoo.com*

### **ABSTRAK**

UD. Jepara Makmur merupakan salah satu perusahaan mebel yang berbahan baku kayu. Yang membuat berbagai macam perlengkapan rumah tangga seperti lemari pakaian, kursi tamu, meja makan, sofa dan lain-lain. Ditengah persaingan pasar mebel yang begitu ketat, UD. Jepara Makmur selalu berusaha untuk dapat memberikan pelayanan yang memuaskan bagi pelanggan dengan selalu memperbaiki kualitas barang maupun pelayanan purna jual. Untuk itu UD. Jepara Makmur membutuhkan suatu media atau sarana yang dapat digunakan sebagai media untuk melakukan transaksi penjualan. Metode penelitian yang digunakan oleh penulis meliputi studi lapangan dan studi kepustakaan. Studi lapangan meliputi wawancara, observasi, dan survey. Sedangkan studi kepustakaan yaitu menggunakan buku-buku yang relevan dengan masalah tersebut. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa selama ini UD. Jepara Makmur hanya mengandalkan penjualan dari showroom yang berada di UD. Jepara Makmur Semarang. Hal ini membuat konsumen kurang dapat leluasa untuk mengetahui secara pasti spesifikasi dan harga dari barang-barang mebel yang diinginkan. Untuk itu maka penulis berusaha memecahkan masalah dengan membuat aplikasi sistem informasi yang diharapkan mampu mengatasi masalah dan mampu meningkatkan penjualan pada UD. Jepara Makmur.

Kata Kunci : Sistem, Informasi, Penjualan, Mebel, Web

## **Furniture Sales Information System Web Based At UD. Jepara Makmur Semarang**

**KHOTAMIN MAZROAH**

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

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

*Email : t4mi\_11@yahoo.com*

### **ABSTRACT**

UD. Makmur Jepara furniture is one of the wood raw material. That makes a wide range of household items such as wardrobes, guest chairs, dining table, sofa and others. Amid the furniture market competition is so tight, UD. Jepara Makmur always strive to provide outstanding service to customers by constantly improving the quality of goods and after-sales service. For that UD. Jepara Makmur requires a medium or a tool that can be used as a medium for the sale. The method used by the authors include field studies and literature study. Field studies include interviews, observations, and surveys. While the literature study the use of books relevant to the issue. From the research it is known that during this UD. Jepara Makmur rely on sales from the showroom located at UD. Jepara Makmur Semarang. This makes consumers less able freely to know for certain specifications and prices of the items of furniture you want. For that the authors tried to solve the problem by creating an information system is expected to solve the problem and was able to increase sales at UD. Jepara Makmur.

Keyword : Sistem, Informasi, Penjualan, Mebel, Web