

SISTEM INFORMASI PENJUALAN KOPI BERBASIS WEB PADA KNK KOFFEE RESOURCES

ODDY HIRMAWAN

Program Studi Sistem Informasi - S1, Fakultas Ilmu Komputer,

Universitas Dian Nuswantoro Semarang

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

Email : 112200903530@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

KnK Koffee Resources merupakan sebuah unit dagang yang bergerak dibidang penjualan kopi di kota Semarang dan sudah memiliki banyak pelanggan di wilayah Semarang. Namun ditengah persaingan pasar yang begitu ketat, KnK Koffee Resources selalu ingin memberikan pelayanan yang memuaskan dengan selalu menghadirkan inovasi dan kemudahan bagi para konsumennya. Untuk itu KnK Koffee Resources membutuhkan sebuah sarana untuk menunjang transaksi penjualan dan media promosi yang efektif. 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 KnK Koffee Resources hanya mengandalkan penjualan melalui toko yang berada di daerah sampangan, Semarang. Hal ini membuat konsumen menjadi kurang leluasa dalam hal waktu, tempat dan biaya dikarenakan proses transaksi jual-beli masih harus dilakukan secara konvensional yaitu konsumen harus datang ke toko dan melakukan transaksi ditempat. Oleh karena itu maka penulis membuat Sistem Informasi Penjualan berbasis Web yang diharapkan dapat menjadi solusi untuk mengatasi permasalahan yang ada dan mampu meningkatkan penjualan pada KnK Koffee Resources.

Kata Kunci : Kata Kunci : Sistem Informasi, Penjualan , Kopi, Promosi, KnK Koffee Resources

Coffee Sales Information System Web-Based at KnK Koffee Resources

ODDY HIRMAWAN

*Program Studi Sistem Informasi - S1, Fakultas Ilmu Komputer,
Universitas Dian Nuswantoro Semarang
URL : <http://dinus.ac.id/>
Email : 112200903530@mhs.dinus.ac.id*

ABSTRACT

KnK Koffee Resources is a trading unit engaged in the sale of coffee in the city of Semarang and already have many customers in the area of Semarang. But amid the market competition is so tight, KnK Koffee Resources have always wanted to give satisfactory service with always brings innovation and convenience for its customers. Therefore KnK Koffee Resources requires a means to support the sales transaction and an effective media campaign. The method used by the authors include field studies and literature. Field studies include interviews, observations, and surveys. While the study of literature that uses books that are relevant to the issue. From the research, it is known that during the KnK Koffee Resources just rely sales through stores that are in the area sampangan, Semarang. This makes consumers become less flexible in terms of time, place and cost due to the transaction remains to be done in the conventional consumer must come to the store and make a deal in place. Therefore, the authors make Web-based Sales Information System which is expected to be a solution to overcome the existing problems and to increase sales on Koffee KnK Resources.

Keyword : Keywords: Information Systems, Sales, Coffee, Promotion, KnK Koffee Resources