

Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online kertas pada Cv.Cipta Bina Sejati Semarang

ANGGIA ULFA MAYALIA

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

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

Email : 112200702678@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

CV. Cipta Bina Sejati Semarang bergerak dibidang distributor kertas yaitu menjual kertas dalam bentuk grosir, dalam periode 2 tahun belakangan ini penjualan pada CV. Cipta Bina Sejati terus mengalami penurunan jumlah penjualan dikarenakan tidak adanya sistem penawaran yang bagus dan menarik bagi customer, tidak memiliki sales keliling, jadi tumpuan penjualan hanya berada pada telemarketing. Sedangkan sistem penawaran sampai dengan penjualan yang berjalan saat ini adalah masih secara konvensional yaitu menelpon pelanggan satu persatu. Untuk menghadapi permasalahan diatas, maka perlu adanya sebuah sistem yang terkomputerisasi dan terintegrasi baik dari perusahaan, pelanggan sampai pembelian dan penjualan maka perlu adanya Perancangan Sistem Informasi Penjualan dengan Metode Business To Business Pada CV. Cipta Bina Sejati Semarang, dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP, dan database MySql. Tahap-tahap pengembangan sistem yang digunakan adalah metode RAD (Rapid and Development). Keuntungan yang didapat dalam pembangunan sistem ini adalah keuntungan yang berupa penghematan atau peningkatan di dalam perusahaan yang dapat diatur secara kuantitas dalam bentuk satuan nilai mata uang, antara lain Pengurangan biaya operasi, Pengurangan biaya komunikasi data, Peningkatan efektifitas. Keuntungan tidak berwujud adalah keuntungan yang sulit atau tidak mungkin diukur dalam bentuk satuan nilai mata uang, antara lain Peningkatan pelayanan yang lebih baik, Peningkatan kepuasan kerja operasional, Peningkatan pengambilan keputusan manajemen yang lebih baik.

Kata Kunci : Penjualan, Online, Efisien, Pengembangan sistem, Research and Development

Online Paper Sales Information System Design on CV.Cipta Bina Sejati Semarang

ANGGIA ULFA MAYALIA

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

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

Email : 112200702678@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

CV. Cipta Bina Sejati Semarang engaged in paper distributor that sells the paper in the form of wholesale, in the recent period of 2 years of sales at CV. Cipta Bina Sejati steadily declining number of sales due to the absence of a system that offers a nice and attractive to the customer, do not have a sales around, so just to be on the pedestal sales telemarketing. While the system offers up to sales running at this time is still conventionally is called customers one by one. To deal with the above problems, the need for an integrated computerized system and either of the companies, subscribers to the purchase and sale of the need for the Sales Information System Design Method of Business To Business At CV. Cipta Bina Sejati Semarang, using the programming language PHP and MySQL database. Stages of development of the system used is a method of RAD (Rapid and Development). The advantage gained in the development of this system is an advantage in the form of savings or an increase in the company that can be set up in quantity in the form of units of currency values, among others, reduction of operating costs, reduction in data communication costs, Increased effectiveness. Intangible advantage is an advantage that is difficult or impossible to measure in the form of units of currency values, among others Improved better services, job satisfaction Improved operational, Improved management decision-making better.

Keyword : Selling, Online, Efficient, Development system, Research and Development