

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN HIASAN DINDING PADA UD. RAUDHA KURNIA

BANGKIT SETIAWAN

(Pembimbing : Affandy, M.Kom, Ph.D.)

Sistem Informasi - S1, FIK, Universitas Dian Nuswantoro

www.dinus.ac.id

Email : 112200702701@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

UD. Raudha Kurnia merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang penjualan hiasan dinding kaligrafi. Pada UD. Raudha Kurnia ini belum secara optimal menggunakan teknologi informasi untuk penjualan produknya. Semua aktivitas bisnisnya masih dikelola secara semi manual dengan menggunakan Microsoft Excel. Hal ini menyebabkan sulitnya pencarian data yang sudah lama tersimpan, sehingga mengakibatkan lamanya waktu pencarian dan lamanya pembuatan laporan serta rawan dengan tindakan kecerobohan manusia lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk membuat sistem informasi penjualan pada UD. Raudha Kurnia yang dapat membantu mencatat semua transaksi pembelian dan penjualan serta menghasilkan laporan-laporan yang dapat dianalisa oleh pimpinan perusahaan. Teknik pengumpulan datanya dilakukan dengan wawancara, observasi dan studi pustaka. Metode pengembangan sistem menggunakan System Development Life Cycle Model (SDLC). Hasil dari implementasi sistem ini dapat membantu mencatat semua transaksi penjualan dan pembelian agar lebih efektif dan efisien. Sistem Informasi Penjualan Hiasan Dinding Pada UD. Raudha Kurnia dapat bermanfaat dalam menyajikan informasi stok barang yang akurat dan menghasilkan laporan yang diminta tanpa membutuhkan waktu yang lama sehingga proses penjualan dan pembelian tetap berjalan sesuai yang diharapkan.

Kata Kunci : Kata kunci : Sistem Informasi Penjualan, Penjualan, Transaksi Penjualan, Metode SDLC.
xviii + 97 halaman; 50 gambar; 15 tabel
Daftar Acuan: 9 (2005 – 2015)

INFORMATION SYSTEM WALL OF SALES UD. RAUDHA KURNIA

BANGKIT SETIAWAN

(Lecturer : Affandy, M.Kom, Ph.D.)

*Bachelor of Information System - S1, Faculty of Computer
Science, DINUS University*

www.dinus.ac.id

Email : 112200702701@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

UD. Raudha Kurnia is one of business engaged in sales wall decorations calligraphy. On UD.Raudha Kurnia has not been fully operational uses information technology for sale their products. All activities business still managed spring manual using microsoft excel. It is causing the lack of searching the data that old stored, resulting in length of time to search and long report and prone to the act of carelessness other human beings .This study attempts to develop information systems sales in UD. Raudha Kurnia bounty can help record all transaction buying and selling along produce the report that can be analysis by the company. Engineering turnaround done with interview, observation and the literature study. The development of system using system Development Model Life Cycle (SDLC). The implementation of this system can help record all transactions sales and purchases to be more effective and efficient .Information systems sales wall decorations on UD. Raudha Kurnia could be beneficial in presenting information stocks accurate and produce report be without requiring a long time that the process sales and purchases keep going as expected.

Keyword : Keyword : Sales information system, sale, sales transactions, SDLC Method
xviii + 97 page; 50 images; 15 table
references: 9 (2005-20015)