

SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA DEPO WAROENG BAN

ARDIANSYAH TEGAR A.

Program Studi Sistem Informasi - S1, Fakultas Ilmu Komputer,

Universitas Dian Nuswantoro Semarang

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

Email : 112200903771@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

Depo Waroeng Ban merupakan sebuah unit dagang yang bergerak dibidang penjualan ban di kota Semarang dan sudah memiliki banyak pelanggan di wilayah Semarang. Namun ditengah persaingan pasar yang begitu ketat, Depo Waroeng Ban selalu ingin memberikan pelayanan yang memuaskan dengan selalu menghadirkan inovasi dan kemudahan bagi para konsumennya. Untuk itu Depo Waroeng Ban membutuhkan sebuah sarana untuk menunjang transaksi penjualan dan media promosi yang efektif. Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode waterfall yang meliputi komunikasi perencanaan, permodelan, konstruksi, dan pemeliharaan. Dengan menggunakan permodelan UML. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa selama ini Depo Waroeng Ban hanya mengandalkan penjualan melalui toko yang berada di daerah tegal sari, 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 ketoko 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 Depo Waroeng Ban.

Kata Kunci : Sistem Informasi, Penjualan, Web, UML, Depo Waroeng Ban

WEB-BASED INFORMATION SYSTEM SALES @DEPO WAROENG BAN

ARDIANSYAH TEGAR A.

Program Studi Sistem Informasi - S1, Fakultas Ilmu Komputer,

Universitas Dian Nuswantoro Semarang

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

Email : 112200903771@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

Depo Waroeng Ban is a trading unit engaged in the sale of tires in Semarang and already have many customers in the area of Semarang. But amid the market competition is so tight, Depo Waroeng Ban has always wanted to give satisfactory service with always brings innovation and convenience for its customers. For that Depo Waroeng Ban require a means to support the sales transaction and an effective media campaign. The method used in this thesis is the waterfall method which includes communications planning, modeling, construction, and maintenance. By using UML modeling. From the research it is known that during the Depo Waroeng Ban sales through stores that are in the area Tegalsari, 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 should come run down 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 Depo Waroeng Ban.

Keyword : Information Systems, Sales, Web, UML, Depo Waroeng Ban