

A B S T R A K S I

C hyntiana Agustin (12153874), Perancangan Sistem Informasi Penjualan Tunai Beton Readymix Berbasis Website Pada PT. Sarana Beton Indonesia Karawang

PT. Sarana Beton Indonesia adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang kontruksi untuk pengadaan produksi beton, antara lain Readymix Concrete, Precast Concrete, Uditch, Concrete Pile, Sheet Pile dan produk beton lainnya yang dapat digunakan untuk pembangunan konstruksi gedung maupun infrastruktur jalan, jembatan dan pelabuhan. Dalam melaksanakan kegiatan penjualan, sistem yang digunakan masih menggunakan sistem manual dan belum terkomputerisasi. Proses pemesanan dan pembelian masih dilakukan dengan cara konsumen harus datang langsung ke perusahaan. Seiring berkembangnya zaman hal ini tentu membuat perusahaan kalah saing dalam memasarkan produk. Dalam menangani hal tersebut salah satu metode yang dapat digunakan adalah dengan cara membuat perancangan sistem informasi penjualan berbasis website. Pengembangan sistem informasi penjualan berbasis website dapat memberikan kemudahan bagi perusahaan untuk dapat memasarkan produknya menjadi lebih luas dikenal masyarakat. Selain itu dengan adanya sistem informasi berbasis website ini diharapkan dapat meminimalisir terjadinya antrian serta dapat mempermudah konsumen pada saat ingin memesan barang.

Kata kunci : Sistem informasi penjualan, Penjualan berbasis website

A B S T R A C T

C hyntiana Agustin (12153874), Information System Design of Cash Readymix Concrete Sales Based Website At PT. Sarana Beton Indonesia Karawang

PT. SaranaBeton Indonesia is a company engaged in construction for the procurement of concrete production, including Readymix Concrete, Precast Concrete, U ditch, Concrete Pile, Sheet Pile and other concrete products that can be used for building construction and infrastructure for roads, bridges and ports. In carrying out sales activities, the system used is still using a manual system and has not been computerized. The order and purchase process is still done by the way the customer must come directly to the company. Along with the development of this era, this certainly makes the company lose competitiveness in marketing products. In dealing with this, one method that can be used is by making a website-based sales information system design. The development of a website-based sales information system can make it easier for companies to market their products more widely known to the public. In addition, the existence of this website-based information system is expected to minimize the occurrence of queues and can facilitate consumers when they want to orders.

K e y w o r d s: Sales information system , Website based sales