

ABSTRAK

ANGGA RAHMAN SAPUTRA(12191587) PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN ROTAN PADA CV. PUTRI JAYA ROTAN BEKASI

Putri Jaya Rotan yang berada di Jl. Raya Pekayon, Bekasi merupakan salah satu industri rotan yang cukup besar di Bekasi yang mendistribusikan produknya secara lokal dan internasional. Tetapi penjualan rotan di Indonesia masih mengalami beberapa kendala salah satunya yaitu mengenai promosi dan pemasaran produk dari Putri Jaya Rotan ini. Dalam hal promosi untuk Putri Jaya Rotan mengandalkan promosi dari mulut ke mulut. Untuk mengetahui bagaimana proses penjualan yang terjadi di Putri Jaya Rotan. Membuat Putri Jaya Rotan mendapatkan pelanggan lebih banyak lagi melalui website ini. Dan merancang suatu sistem informasi penjualan berdasarkan hasil analisis dan observasi dan menggunakan metode waterfall. Dan hasilnya dapat digunakan oleh pemilik kedepannya. Tentu saja usaha yang pemasaran nya dilakukan dengan cara offline seperti ini sangatlah kurang, Putri Jaya Rotan membutuhkan suatu sistem web yang dapat menunjang kinerjanya dalam proses promosi dan pemasaran untuk menjadi lebih baik lagi. Dengan permasalahan tersebut, maka akan dibuat suatu sistem informasi penjualan kerajinan rotan berbasis web yang mana berisi tentang informasi dari Putri Jaya Rotan dan produk-produk kerajinan yang dapat dengan mudah dipesan. Sehingga pembeli tidak harus lagi datang ke tempat penjualan untuk barang tersebut

KATA KUNCI : SISTEM INFORMASI PENJUALAN ROTAN, METODE WATERFALL

UNIVERSITAS

ABSTRACT

ANGGA RAHMAN SAPUTRA(12191587) DESIGN OF RATTAN SALES INFORMATION SYSTEM IN PUTRI JAYA RATTAN BEKASI

Putri Jaya Rattan which is located on Jl. Raya Pekayon, Bekasi is one of the largest rattan industries in Bekasi which distributes its products locally and internationally. But the sale of rattan in Indonesia is still experiencing several obstacles, one of which is regarding the promotion and marketing of this product from Putri Jaya Rattan. In terms of promotion for Putri Jaya Rattan, we rely on word of mouth promotion. To find out how the sales process occurs at Putri Jaya Rattan. Make Putri Jaya Rattan get more customers through this website. And designing a sales information system based on the results of analysis and observation and using the waterfall method. And the results can be used by future owners. Of course, businesses whose marketing is done offline like this are very lacking, Putri Jaya Rotan needs a web system that can support its performance in the promotion and marketing process to be even better. With these problems, a web-based rattan handicraft sales information system will be created which contains information from Putri Jaya Rattan and handicraft products that can be easily ordered. So that the buyer no longer has to come to the point of sale for the item

KEYWORDS : RATTAN SALES INFORMATION SYSTEM, WATERFALL METHOD

UNIVERSITAS