

ABSTRAK

Effendy Sukotjo Simangunsong (11142105), **Perancangan Sistem Penjualan Produk Fisik Indosat Ooredoo Berbasis Web Pada PT.Akses Komunikasi Indonesia Cabang Pontianak**

PT.Akses Komunikasi Indonesia adalah perusahaan yang bergerak dibidang Telekomunikasi yang menjadi distributor dari operator seluler Indosat Ooredoo. Sistem penjualan yang dilakukan masih manual seperti terjun langsung kelapangan, dan pencatatan nama *costumer* hingga pembuatan laporan hanya menggunakan pencatatan tangan, belum ada aplikasi khusus yang digunakan, sehingga memungkinkan pada saat terjadinya transaksi masih terjadi kesalahan dalam pencatatan dan kurang akuratnya laporan yang dibuat serta keterlambatan dalam pencarian data-data yang diperlukan. Perancangan *website* penjualan ini merupakan solusi yang terbaik untuk memecahkan permasalahan-permasalahan yang ada pada perusahaan ini, karena di dalam *website* ini juga terdapat beberapa fitur seperti tentang perusahaan dan pembelian produk fisik hingga pembuatan laporan penjualan ,sehingga memungkinkan *costumer* untuk bisa menghemat waktu dan biaya dalam melakukan transaksi. Maka dengan dukungan penjualan lewat *website* yang dinamis dapat meningkatkan penjualan lebih luas dan berjalan lebih efektif, efisien , dan kondusif.

Kata Kunci :*Website* , Sistem Penjualan Produk Fisik ,*costumer*

ABSTRACT

Effendy Sukotjo Simangunsong (11142105), Physical Product Sales System Design Indosat Ooredoo Web Based On PT. Akses Communications Indonesia Branch Pontianak

PT. Akses Communications Indonesia is a company engaged in Telecommunications which became a distributor of mobile operator Indosat Ooredoo. The sales system is still manual, and the recording of customer name to the making of the report only using Microsoft excel, there is no special application used, making it possible at the time of the transaction is still a mistake in recording and less accurate reports made as well as delays in search data required. The design of this sales website is the best solution to solve the problems that exist in this company, because in this website there are also some features such as about the company and the purchase of physical products to the manufacture of sales reports, thus enabling customer to save time and cost in make a transaction. So with the support of sales through a dynamic website can increase sales more widely and run more effectively, efficiently, and conducive.

Keywords: Website, Physical Product Sales System, customer