

ABSTRAK

Rizal Pratama (11130717), Perancangan Sistem Informasi Penjualan Alat Teknik Secara Tunai Pada CV Hanna Teknik Depok

Kebutuhan akan penjualan barang dagang kepada customer menyebabkan banyaknya data masuk dan keluar oleh suatu perusahaan. Kehandalan perusahaan dalam mengelola setiap penjualan yang masuk dan keluar menjadi kontribusi utama dalam pencapaian keuntungan yang maksimal bagi perusahaan. Penjualan sangat memberikan kontribusi yang cukup besar dalam perputaran keuangan perusahaan dan kelancaran internal maupun eksternal pada perusahaan tersebut. CV. Hanna Teknik membutuhkan sekali adanya suatu sistem informasi yang menunjang dan memberikan pelayanan memuaskan bagi para customer . Untuk itulah penulis mencoba membuat tugas akhir mengenai Perancangan Sistem Informasi Penjualan Alat Teknik Secara Tunai Pada CV Hanna Teknik. Sistem yang ada pada CV Hanna Teknik ini masih dilakukan secara manual, mulai dari pencatatan pembeli sampai menyimpan data-data lainnya yang berhubungan dengan proses penjualan hingga sampai pembuatan laporan, sehingga memungkinkan pada saat proses berlangsung terjadi kesalahan dalam pencatatan, kurang akuratnya laporan yang dibuat dan keterlambatan dalam pencarian data-data yang di perlukan. Komputerisasi sistem merupakan solusi yang terbaik untuk memecahkan permasalahan-permasalahan yang ada pada perusahaan ini, serta dengan sistem terkomputerisasi dapat tercapai suatu kegiatan efektif dan efisien dalam menunjang aktifitas pada perusahaan ini. Maka dari itu dengan menggunakan sistem yang terkomputerisasi ini di harapkan dapat lebih baik dari sistem yang manual, agar perusahaan tersebut dapat berjalan lebih efektif dan efisien serta sistem penjualan yang sekarang lebih kondusif dibandingkan dengan sistem terdahulu

Kata Kunci: Perancangan Sistem Informasi, Sistem Penjualan Alat Teknik

ABSTRACT

Rizal Pratama (11130717), Design Of Information Selling System Technical Tools in CV. Hanna Teknik Depok.

The need for merchandise sales through customers resulted in many of the data in and out by a company. Reliability of the company in managing every sale of the entry and exit into a major contribution in achieving the maximum benefit for the company. Sales very substantial contribution in the company financial turnaround and smooth internal and external to the company. CV Hanna Teknik fully need an information system which supports and gives contented services to all customers. So writer tries to make her final assignment concerning with the goods selling system CV Hanna Teknik which The system which is being applied now in this company stil manually. From now data entry customers untul to storage data related to the selling process untuil doing the registration, less of accurateness from the reports and lateness for finding required data or document. The computerized system is not only the best solution to solve some problems appared in this company, but also with this computerized system the company would attain enormous advantages since they are capable of doing those activities effectivity and efficiently Therefore, the use of computerized system is so much better than the manual because it can be make the system runs smoothly, effectively and efficiently and indeed, the current selling system is more conductive than the prior system

Key Words: Design Of System, Tools Technical Selling System