

ABSTRAK

Sitti Aisah (11130973), Perancangan Sistem Informasi Penjualan Besi Secara Tunai Pada PT.Mega Baja Tangerang.

Dalam era globalisasi sekarang ini, teknologi informasi melaju dengan cepatnya. Sebuah perusahaan yang mulai berkembang maju hendaknya memanfaatkan fasilitas yang ada. Adapun komputer yang merupakan peralatan yang diciptakan untuk mempermudah pekerjaan manusia, saat mencapai kemajuan baik di dalam pembuatan hardware maupun software. PT. Mega Baja membutuhkan sekali adanya suatu sistem informasi yang menunjang dan memberikan pelayanan yang memuaskan bagi para *customer*. Untuk itulah penulis mencoba membuat Tugas Akhir mengenai sistem penjualan besi di PT. Mega Baja yang sampai saat ini belum terkomputerisasi. Sistem yang ada pada PT. Mega Baja ini masih dilakukan secara manual, mulai dari pencatatan *customer* yang membeli besi, penyimpanan data-data lainnya yang berhubungan dengan proses penjualan hingga sampai pembuatan laporan penjualan, sehingga memungkinkan pada saat proses berlangsung terjadi kesalahan dalam pencatatan, kurang akuratnya laporan yang dibuat dan keterlambatan dalam pencarian data-data yang diperlukan. Penulis berharap perancangan sistem informasi ini merupakan solusi yang terbaik untuk memecahkan permasalahan-permasalahan yang ada pada perusahaan ini, serta dengan sistem yang terkomputerisasi dapat tercapai suatu kegiatan yang efektif dan efisien dalam menunjang aktifitas pada perusahaan ini. Sistem yang terkomputerisasi lebih baik dari sistem yang manual agar berjalan lebih efektif dan efisien serta sistem penjualan yang sekarang lebih kondusif dibandingkan dengan sistem yang terdahulu.

Kata Kunci: Perancangan Sistem Informasi, Penjualan Besi

ABSTRACT

Sitti Aisah (11130973), The Application of Selling Information System of Iron in Cash at PT.Mega Baja Tangerang.

Right now in this era of globalization, the information technology accelerates so fast. a company that began to improve should utilize existing facilities. Meanwhile with the presence of computer which is one of many sophisticated instruments made by people is really helpful and to ease people's work due to the emerging of both the hardware and software. PT. Mega Baja fully needs an information system which supports and gives contented services to all customers. That is why the writer tries to make her Final Assignment concerning with the iron selling system in PT. Mega Baja which is up to now the company has not applied the computerized system yet. The system which is being applied now in this company still done manually, starting from the registration of customers who buy iron, the handling of other records or data related to the selling process until the phase of making the reports, one of those phases might trigger some mistakes in doing the registration, less of accurateness from the reports made by and the lateness in finding required data or document. The writer hopes this computerized system is not only the best solution to solve some problems appeared in this company, but also with this computerized system the company would attain enormous advantages since they are capable of doing those activities effectively and efficiently. The use of computerized system is so much better than the manual one because it can make the system runs smoothly, effectively and efficiently and indeed, the current selling system is more conducive than the prior system.

Key Words: Selling Information System, Selling Iron