

STEPHANUS ADRIAN UNTORO, 21.230.0013
SISTEM INFORMASI PENJUALAN BARANG PADA CV BUDI DJAJA
PEKALONGAN, di bawah bimbingan Bpk. Eko Budi Susanto, M.Kom dan Bpk.
Bambang Ismanto, M.Kom.
188 halaman / 104 gambar / 28 tabel / 13 daftar pustaka (2007 - 2024)

ABSTRAK

CV Budi Djaja, produsen teh Bandulan yang berdiri sejak 1933, memiliki proses penjualan yang masih dilakukan secara manual melalui sales dan pencatatan berbasis buku. Hal ini mengakibatkan proses penjualan yang kurang efisien, sering terjadi kesalahan pencatatan, dan sulitnya pengelolaan data secara terintegrasi. Penelitian ini bertujuan untuk merancang dan membangun sistem informasi penjualan berbasis web yang dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses bisnis di CV Budi Djaja Pekalongan. Metodologi penelitian dilakukan dengan observasi dan wawancara untuk memahami kebutuhan pengguna. Pengembangan sistem menggunakan metode Waterfall, mulai dari analisis kebutuhan, desain sistem, implementasi, hingga pengujian. Pengujian dilakukan dengan metode White Box, Black Box, dan User Acceptance Testing (UAT) untuk memastikan fungsionalitas dan keandalan sistem. Hasil dari penelitian ini adalah terwujudnya sistem informasi penjualan barang berbasis web yang memiliki fitur untuk mengelola data stok barang, merekap data pengiriman, mencatat transaksi penjualan, serta mempermudah pembuatan laporan penjualan. Sistem ini juga memberikan akses kepada sales untuk melihat informasi customer secara detail sehingga pekerjaan menjadi lebih efektif dan kesalahan pencatatan dapat diminimalkan. Penerapan sistem informasi ini mampu meningkatkan efisiensi proses penjualan, pengelolaan data, dan pelaporan di CV Budi Djaja Pekalongan, sekaligus mendukung pengembangan bisnis perusahaan di masa depan. Sebagai saran, untuk mengoptimalkan kinerja sistem, perlu dilakukan pelatihan berkelanjutan bagi pengguna agar dapat memanfaatkan seluruh fitur dengan lebih maksimal. Selain itu, penerapan sistem ini dapat diperluas untuk mencakup integrasi dengan sistem lain di perusahaan, seperti sistem akuntansi dan inventaris, guna meningkatkan efisiensi lebih lanjut dan memperkuat pengelolaan bisnis secara keseluruhan.

Kata Kunci : *Sistem Informasi Penjualan, Berbasis Web, CV Budi Djaja, efisiensi, metode Waterfall.*

STEPHANUS ADRIAN UNTORO, 21.230.0013
SISTEM INFORMASI PENJUALAN BARANG PADA CV BUDI DJAJA
PEKALONGAN, di bawah bimbingan Bpk. Eko Budi Susanto, M.Kom dan Bpk.
Bambang Ismanto, M.Kom.
188 pages / 104 images / 28 tables / 13 references (2007 – 2024)

ABSTRACT

CV Budi Djaja, the producer of Bandulan tea established in 1933, still uses a manual sales process through sales representatives and book-based record keeping. This leads to inefficient sales processes, frequent recording errors, and difficulty in managing data in an integrated manner. This research aims to design and develop a web-based sales information system that can improve the efficiency and effectiveness of business processes at CV Budi Djaja Pekalongan. The research methodology involves observation and interviews to understand user needs. The system development uses the Waterfall method, starting from requirement analysis, system design, implementation, and testing. Testing is carried out using White Box, Black Box, and User Acceptance Testing (UAT) methods to ensure the system's functionality and reliability. The result of this research is the creation of a web-based sales information system with features to manage product stock data, recap shipment data, record sales transactions, and facilitate sales report generation. This system also provides sales representatives with access to detailed customer information, making their work more effective and minimizing recording errors. The implementation of this information system successfully improves the efficiency of the sales process, data management, and reporting at CV Budi Djaja Pekalongan, while also supporting the company's business development in the future. As a suggestion, to optimize the system's performance, continuous training for users should be conducted to ensure they can fully utilize all features. Additionally, the system could be expanded to integrate with other systems within the company, such as accounting and inventory systems, to further enhance efficiency and strengthen overall business management.

Keywords : Sales Information System, Web-Based, CV Budi Djaja, efficiency, Waterfall method.