ABSTRAK

Perusahaan Peci M. Iming Bandung merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan Peci. Namun dalam hal proses penjualan pada Perusahaan ini masih dilakukan secara manual, seperti dalam pembuatan data barang, permintaan barang, transaksi penjualan dan laporan penjualan masih dilakukan dengan mencatat secara manual pada faktur penjualan dan buku kas, hal ini terjadi karena pada Perusahaan Peci M. Iming ini belum mempunyai sebuah sistem informasi yang mendukung dalam proses penjualan barang sehingga menyebabkan tidak efektif dan efisiennya kinerja perusahaan, serta dalam memasarkan dan memperkenalkan produknya ke masyaraat luas belum mempunyai media promosi yang dapat mencakup pasar yang luas. Pemanfaatan teknologi informasi berupa sistem informasi dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal proses penjualan serta pemanfaatan teknologi internet dalam hal ini akan sangat berguna bagi Perusahaan Peci M.Iming karena dengan internet dapat mencakup pasar yang luas guna memperkenalkan dan mempromosikan barang yang tersedia pada Perusahaan Peci M. Iming ini.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif dan metode penelitian tindakan. Dengan metode penelitian deskriptif, objek permasalahan akan dijelaskan secara sistematik. Metode penelitian tindakan akan menentukan rancangan program untuk pemecahan masalah berdasarkan identifikasi yang telah dilakukan. Metode pengembangan sistem yang digunakan oleh penulis adalah dengan menggunakan siklus klasik/model air terjun (*water fall*). Karena dengan menggunakan siklus klasik/model air terjun (*water fall*) ini, maka kita akan lebih mudah mengerjakan tahapan-tahapan yang ada pada siklus *water fall*. Perangkat lunak yang digunakan dalam penelitian ini adalah PHP dan Adobe Dreamweaver, sedangkan untuk database menggunakan *MySQL*.

Hasil penelitian menunjukan bahwa perancangan sistem informasi penjualan ini dapat membantu konsumen dalam mengakses informasi mengenai produk yang dijual, serta dalam pengimplementasian sistem informasi penjualan ini diharapkan kinerja perusahaan menjadi lebih baik.

Kata kunci : penjualan, sistem informasi, internet

ABSTRACT

Peci company M. Iming Bandung is a company engaged in the production and sale of cap. But in terms of the company sales process is still done manually, as in the manufacture of goods data, the demand for goods, the sales transaction and sales reports are still done manually by recording on sales invoices and cash books, this is happening because the M. Peci Company Iming it does not have an information system that supports the process of sale of goods resulting in ineffective and inefficient performance of the company, as well as in marketing and introducing products to the vast masyaraat not have a media campaign that could include a broader market. Utilization of information technology in the form of information systems can be utilized to improve company performance in terms of the sale and use of internet technology in this regard will be very useful for companies Peci M.Iming because the internet can cover a wide market in order to introduce and promote the goods available to the Company Peci M. Iming this.

In this study the authors used descriptive research method and research method of action. With the descriptive research method, the object will be described in a systematic problem. Research methods will determine the draft program of action for solving problems based identification has been done. System development methods used by the authors is to use the classic cycle / waterfall models (water fall). Because by using the classical cycle / waterfall models (water fall), then we will more easily work on existing phases in the cycle of water fall. The software used in this study is PHP and Adobe Dreamweaver, while for the database using MySQL.

The results showed that the sales information system design can assist consumers in accessing information about the product being sold, as well as the implementation of the sales information system is expected to be better corporate performance.

Key words: sales, information systems, internet