SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMASARAN BERBASIS WEB DI RIDO KOMUNIKA

Muhammad Sarip 10509195

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
BANDUNG
2013

LATAR BELAKANG PENELITIAN

- Kurangnya pemasaran di toko rido komunika
- Kurang di kenal oleh masyarkat luar kota

Identifikasi Masalah

1. Kurang efektif dan efisennya media promosi yang diterapkan pada saat ini di RIDO KOMUNIKA yang menyebabkan kurangnya order produk dari konsumen sehingga dibutuhkan media alternatif untuk promosi.
2. Penulisan data Pemesanan dan penjualan masih menggunakan buku besar yang di tulis tangan yang dapat menyebabkan terjadinya duplikasi data atau redudansi serta tidak terorganisir dengan baik.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem penjualan dan pemasaran yang sedang berjalan di RIDO KOMUNIKA.
2. Bagaimana Merancang sebuah sistem informasi pemasaran dan penjualan handphone berbasis web agar dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas dan sekaligus dapat meningkatkan profit perusahaan.

Maksud Penelitian

Merancang suatu sistem informasi sebagai media alternatif yang bersifat skalabilitas dari sisi pemesanan, promosi dan penjualan produk yang akan disediakan sehingga dapat membantu perusahaan agar dapat meningkatkan profit perusahaan dan juga meningkatkan kinerja dan efektifitas perusahaan dengan cara pengkomputerisasian pada bagian pemesanan, promosi dan penjualan produk.

Tujuan Penelitian

- 1. Untuk mengetahui sistem penjualan dan pemasaran handphone yang sedang berjalan di RIDO KOMUNIKA
- 2. Untuk merancang sistem informasi promosi dan penjualan produk yang berbasis *e-commerce* sebagai media alternatif agar dapat bekerja lebih efektif dan efisien dan diharapkan dapat meningkatkan order dan penjualan produk.

BATASAN MASALAH

1. Implementasi sistem *e-commerce* pemasaran dan penjulan produk dengan bahasa dasar Indonesia.
2. Dalam Skripsi ini penulis hanya menampilkan rancangan sistem yang hanya menampilkan halaman depan, tentang katalog produk, halaman manajemen admin dan member/user, halaman pemesanan produk, halaman untuk penjualan serta laporan penjulan.
3. Sistem pemesanan dilakukan dengan cara mendaftar terlebih dahulu di halaman *Login* pembeli.
4. Proses pembayaran dilakukan dengan cara transfer melalui rekening dan tidak menggunakan kartu kredit.
5. Pengiriman barang yang sudah dibeli dikirim menggunakan jasa layanan.
6. Asumsi barang selalu ada dalam stok.
7. Tidak membahas retur pembelian barang.

Flowmap yang sedang berjalan

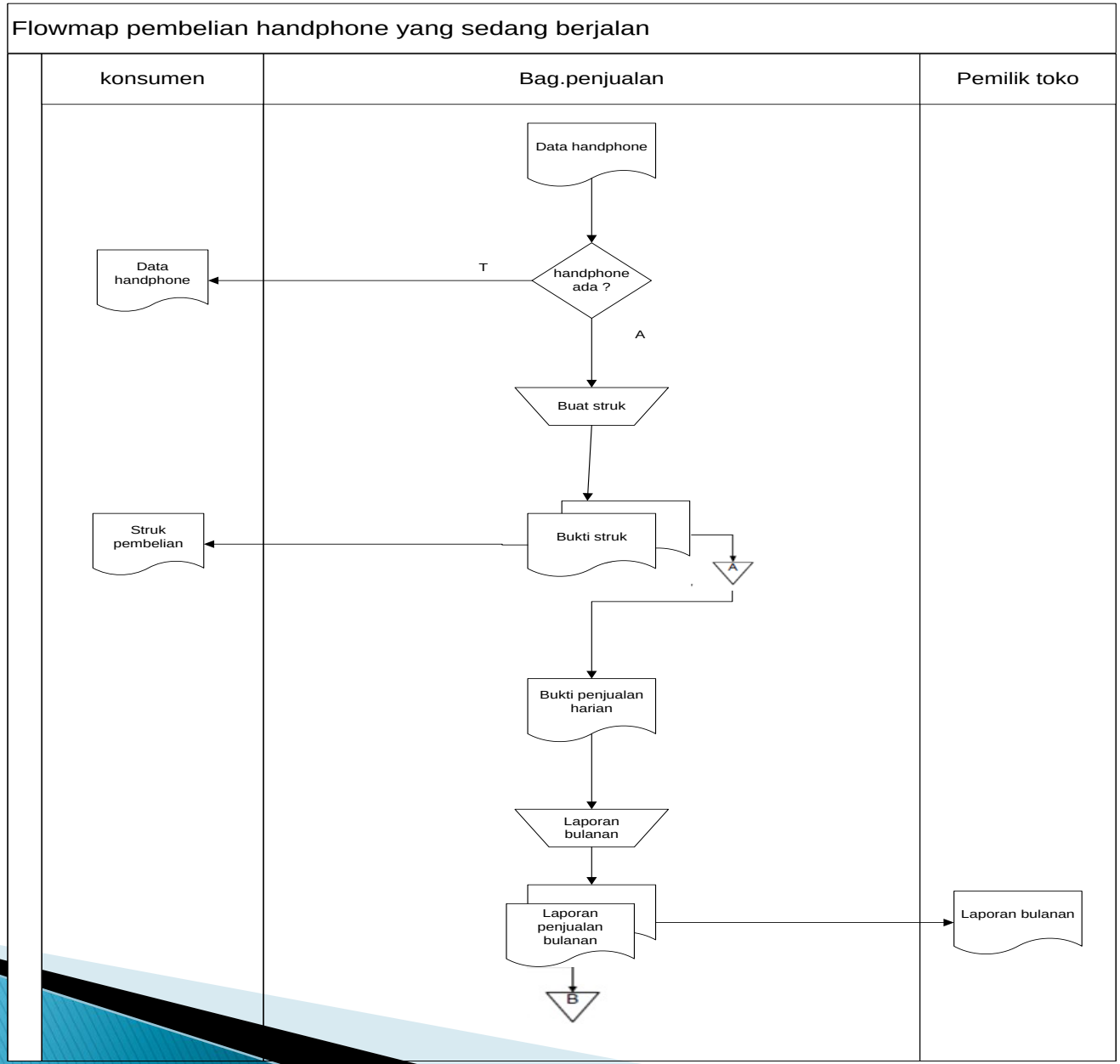
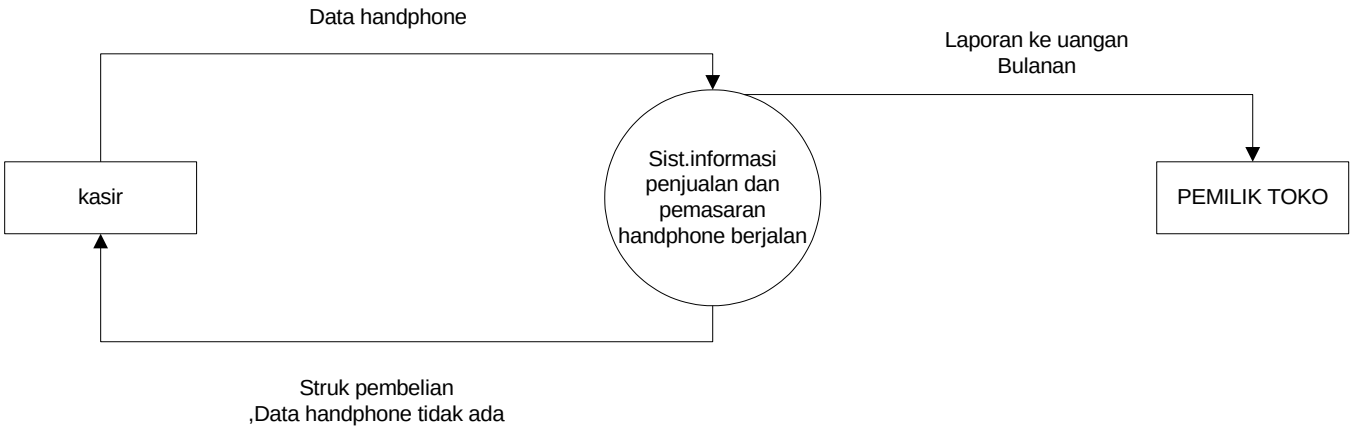


Diagram Konteks yang sedang Berjalan di RIDO KOMUNIKA



DFD Level 1 yang sedang Berjalan di RIDO KOMUNIKA.

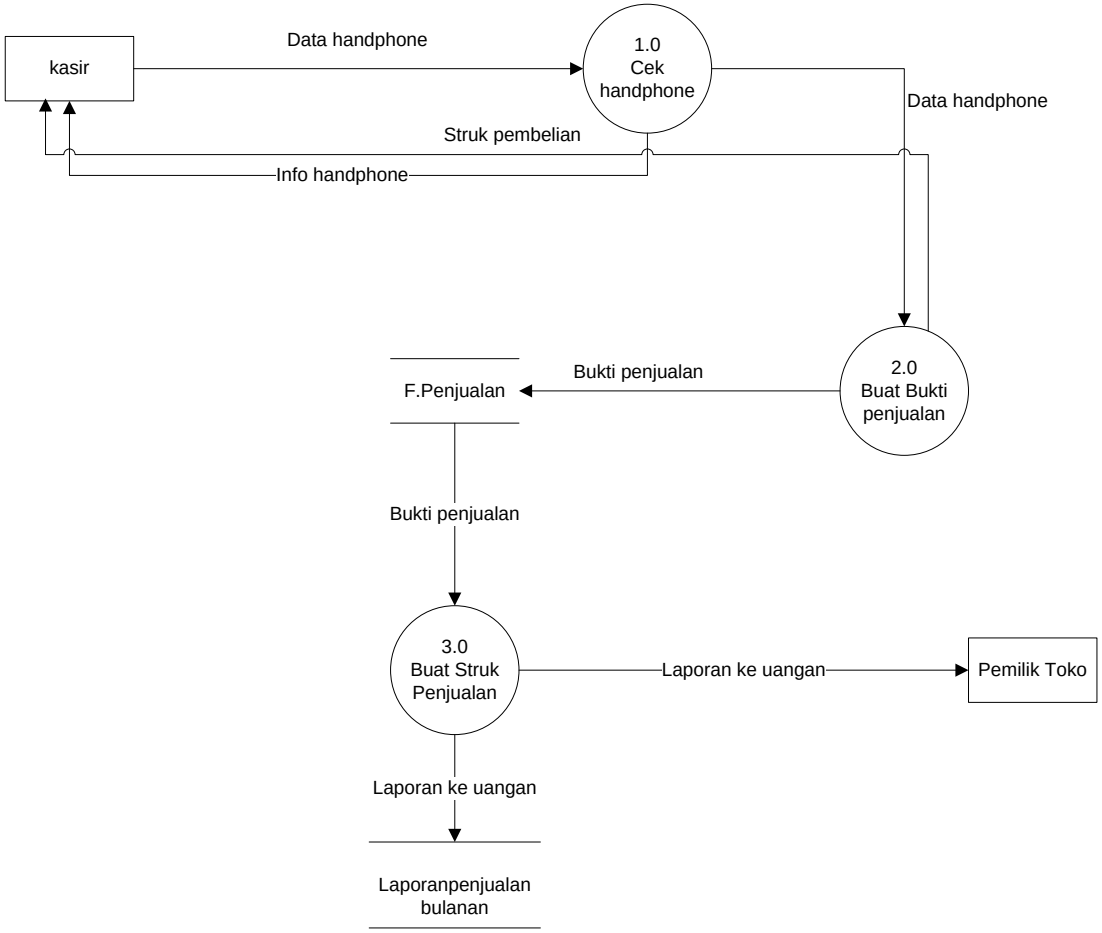
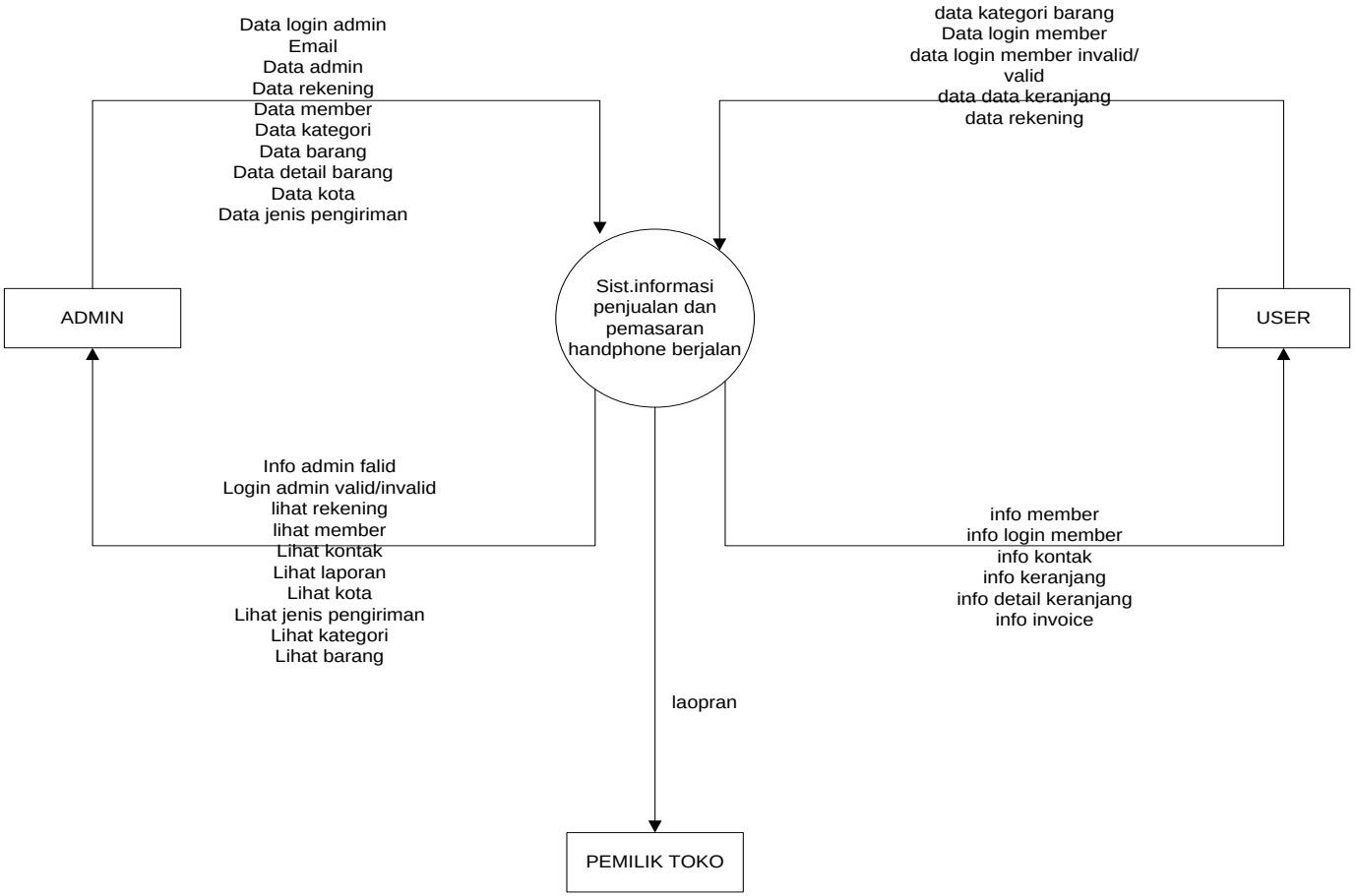
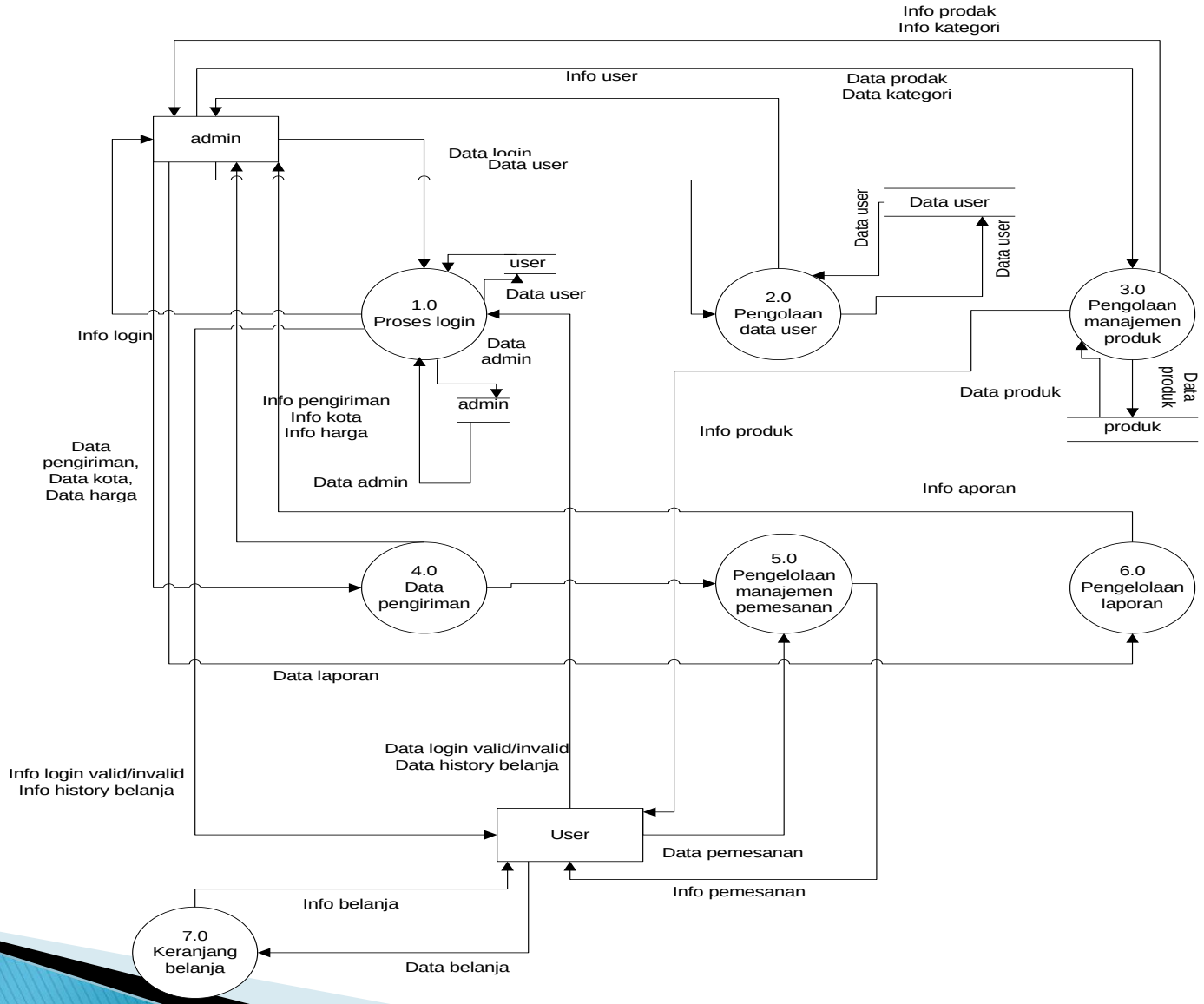


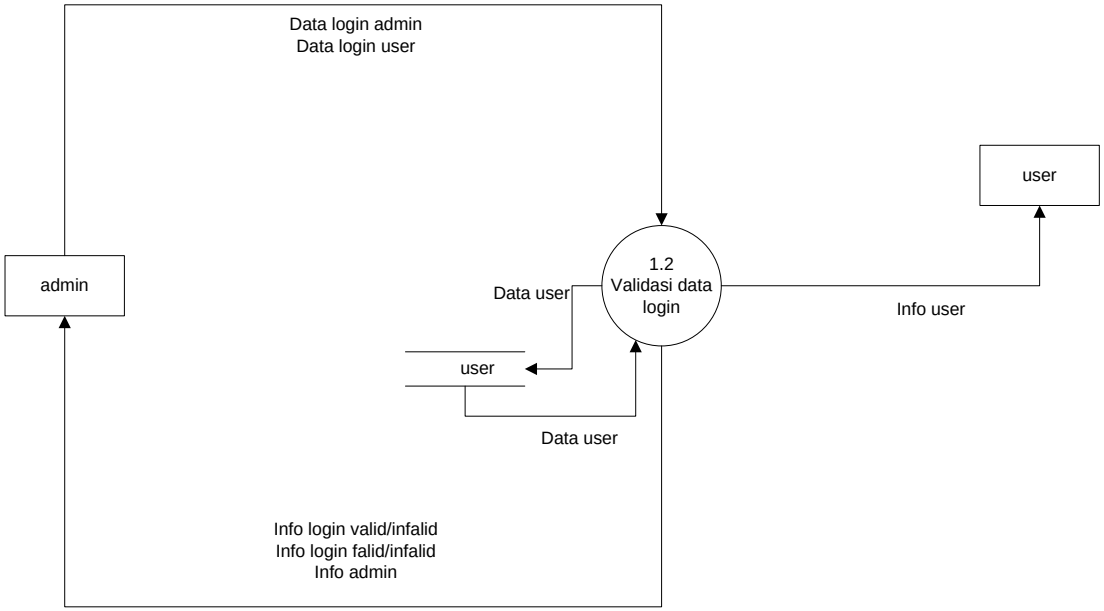
Diagram Kontek Sistem Informasi Penjualan *Handphone* Yang Diusulkan di ridokomunika



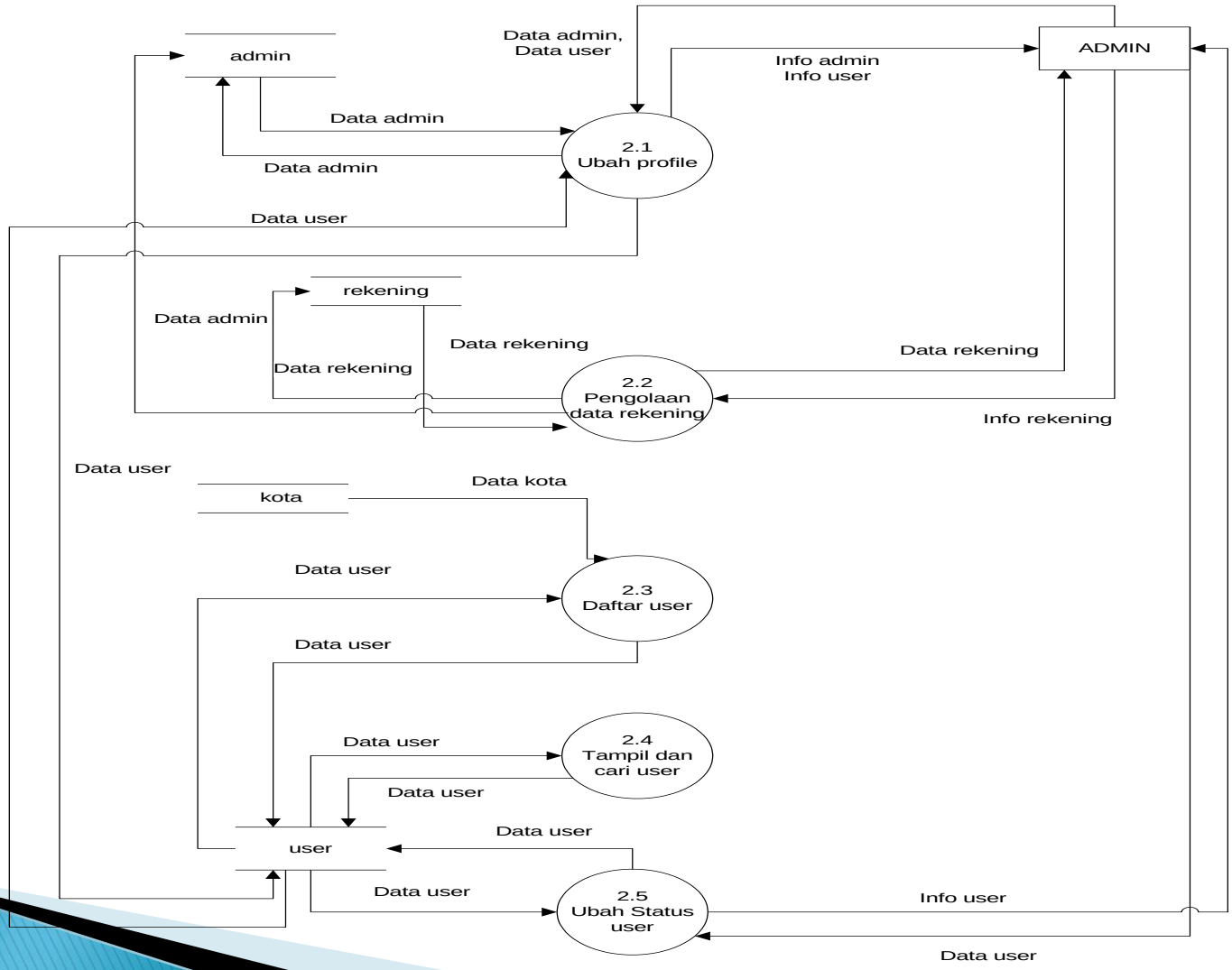
DFD level 1 ecomerce di Rido komunika



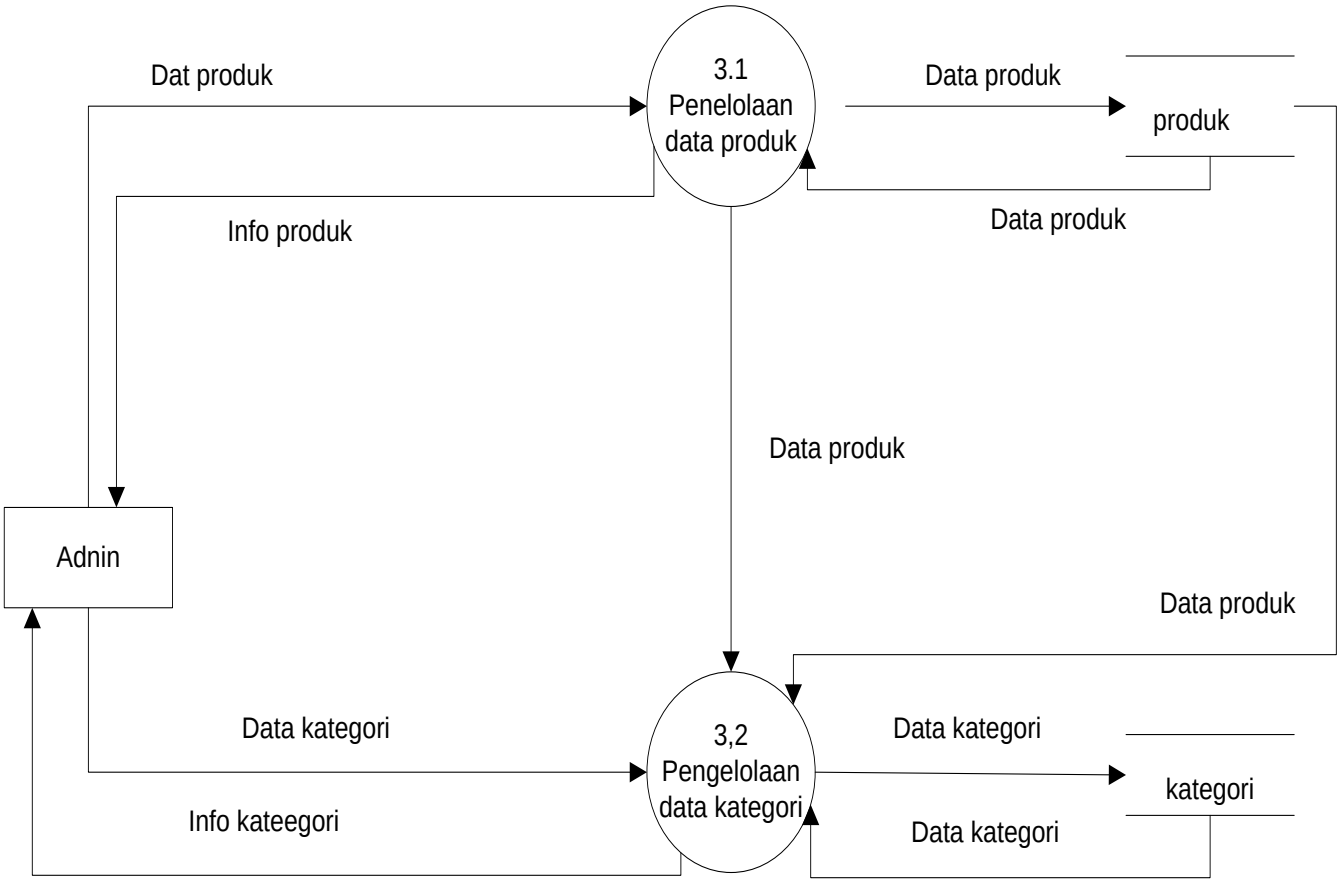
•DFD Level 2 Proses 1.0 Login



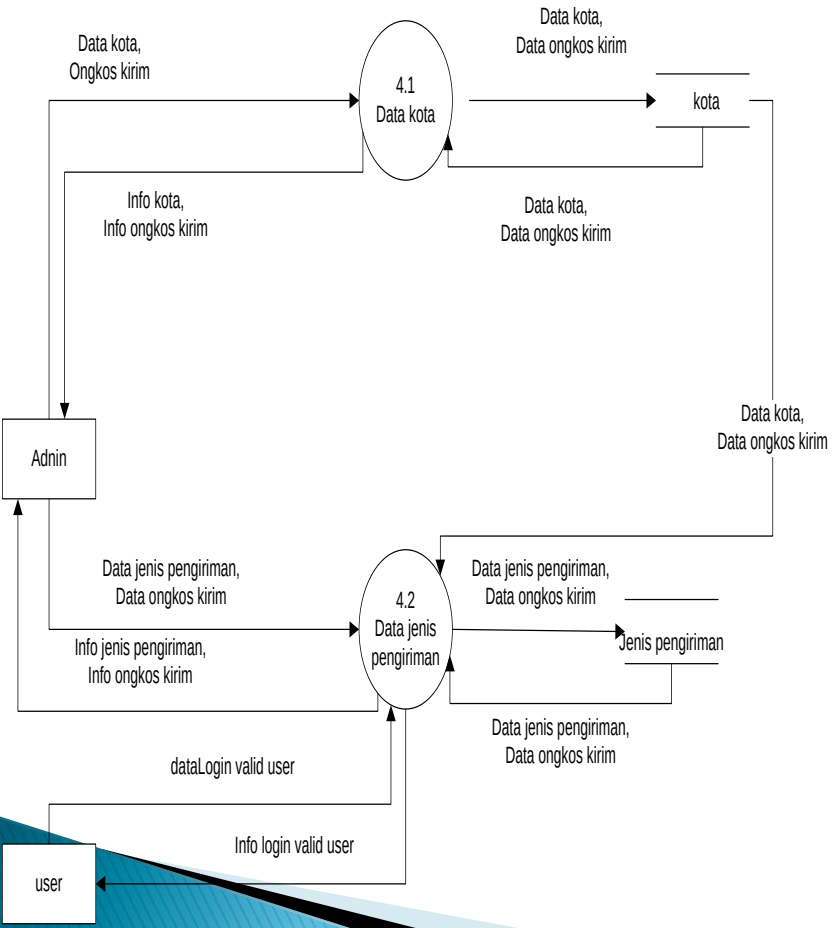
DFD level 2 proses 2.0 adalah Proses Pengolahan data Admin



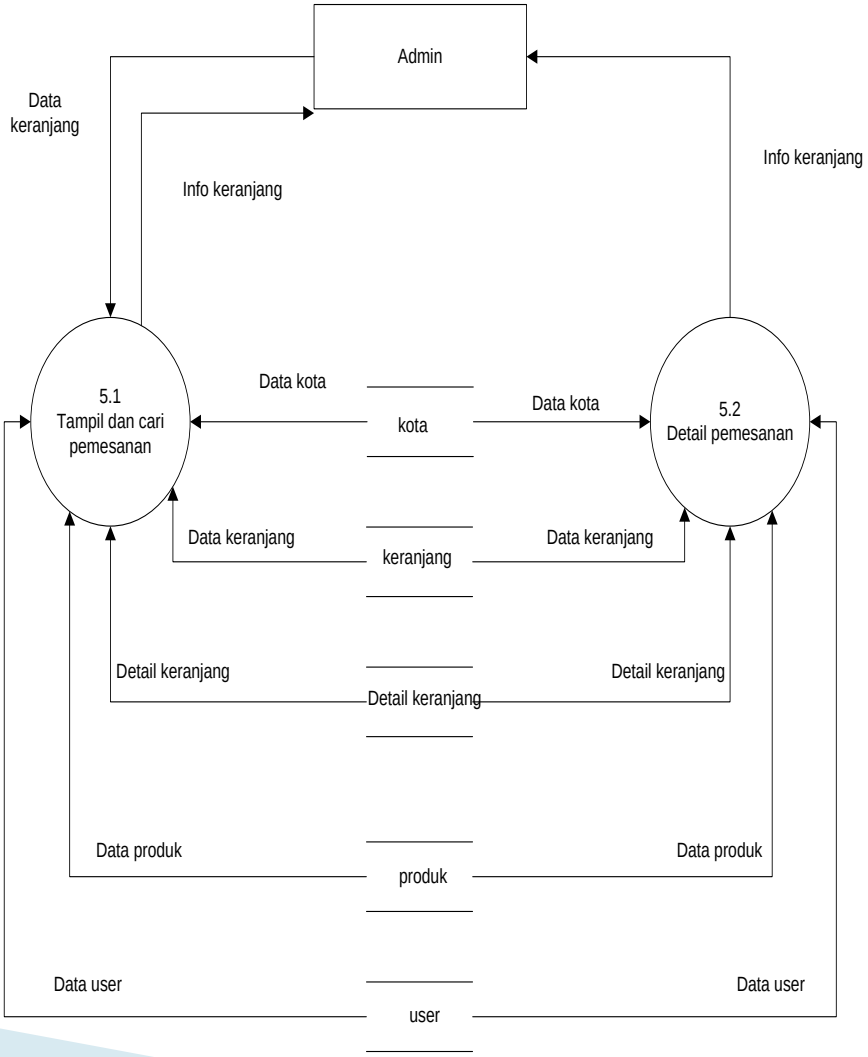
. DFD Level 2 Proses 3.0 pengelolaan manajemen produk



DFD Level 2 Proses 4.0 pengelolaan data pengiriman



. DFD Level 2 Proses 5.0 pengelolaan manajemen pemesanan



KESIMPULAN

1. Dengan adanya Sistem Informasi Penjualan dan Pemasaran handphone Berbasis web Di RIDO KOMUNIKA ini, kegiatan promosi produk menjadi lebih efektif dan tepat guna dan hemat biaya karena kegiatan pemasaran sudah melalui web dan mencakup pangsa pasar yang luas.
2. Dengan adanya Sistem Informasi Penjualan dan Pemasaran handphone Berbasis Web Di RIDO KOMUNIKA ini, Proses pencatatan data pemesanan dan penjualan produk dapat berjalan secara cepat dan tepat karena data pemesanan produk dan data penjualan produk sudah dan sudah terintegrasi dan terkomputerisasi sehingga mengurangi resiko data – data yang rusak ataupun hilang karena sudah tersimpan dalam satu database