

ABSTRAK

Pada dasarnya, setiap badan usaha harus memiliki kualitas penjualan, pemesanan barang, hingga manajemen stok yang baik dan tertata. Dalam kasus dari UD. Hamid II, sebagai distributor genteng yang memiliki banyak pelanggan, hal tersebut membuat perusahaan tersebut kesulitan mengelola penjualan yang semakin meningkat. Mulai dari pemesanan, hingga stok barang gudang masih belum terkelola dalam suatu sistem. Hal ini tentu saja dapat menjadi masalah di kemudian hari mengingat setiap transaksi yang dilakukan dengan pelanggan menjadi kurang efisien, sering mengalami masalah, dan dapat disalahgunakan. Dalam hal ini, penulis mengusulkan untuk membuat sistem manajemen penjualan genteng agar membantu penjualan, proses pemesanan barang, hingga manajemen stok. Aplikasi yang diusulkan oleh penulis berbasis web sehingga sangat mudah untuk diakses dimanapun. Setiap transaksi yang dilakukan juga dapat lebih praktis dan terkelola dengan baik sehingga masalah seperti kejelasan tiap pemesanan, hingga masalah kurangnya stok gudang dapat diatasi. Metode pengembangan yang digunakan adalah metode Waterfall, Metode ini menggunakan pendekatan sistematis. Dimulai dari tahap kebutuhan sistem kemudian dilanjutkan dengan *analysist, design, coding, testing/verification, dan maintenance*. Tahapan pengembangan sistem harus diselesaikan satu persatu dan tidak dapat meloncat ke tahap berikutnya hingga mencapai tahap akhir dari pembangunan aplikasi yang diinginkan oleh pihak UD. Hamid II. Hasil dari pembangunan Sistem manajemen penjualan genteng berbasis web yang dipergunakan dalam kegiatan usaha diharapkan dapat mempermudah dalam perhitungan proses mempercepat waktu transaksi serta pengelolaan stok barang gudang yang lebih optimal dengan sistem yang telah dibangun.

Kata Kunci: UD. Hamid II, manajemen, penjualan, web, Waterfall.

ABSTRACT

Basically, every business entity must have quality sales, ordering goods, payments, to good and orderly stock management. In the case of UD. Hamid II, as a tile distributor who has many customers, makes it difficult for the company to manage increasing sales. Starting from ordering, payment to stock warehouse goods is still not managed in a system. Of course, this can become a problem in the future, considering that every transaction made with customers becomes less efficient, often encounters problems, and can be misused. In this case, the author proposes to create a tile sales management system to help sales, the process of ordering goods, payments, to stock management. The application proposed by the author is web-based so it is very easy to access anywhere. Every transaction made can also be more practical and well managed so that problems such as the clarity of each order, payment, to the problem of lack of warehouse stock can be overcome. The development method used is the Waterfall method, this method uses a systematic approach. Starting from the system requirements stage then proceed with analysis, design, coding, testing/verification, and maintenance. System development stages must be completed one by one and cannot jump to the next stage until it reaches the final stage of application development desired by UD. Hamid II. The results of the development of a web-based tile sales management system that is used in business activities are expected to facilitate the calculation of the payment process, speed up transaction time and more optimal management of warehouse stock with the system that has been built.

Keywords: *UD. Hamid II, management, sales, web, Waterfall.*