

## **ABSTRAK**

**BRIAN EMERSON**

**03081170001**

### **ANALISIS PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN BISKUIT BERBASIS WEBSITE DI PT. UNIBIS**

(xv + 90 halaman; 81 gambar; 21 tabel; 1 lampiran)

PT. Unibis merupakan perusahaan produksi biskuit kering yang sudah berdiri sejak tahun 1972 dan merupakan salah satu perusahaan biskuit yang cukup terkenal di Sumatera Utara. PT. Unibis sendiri masih melakukan penjualan secara konvensional dimana pembeli melihat dan memilih barang secara langsung di supermarket, pasar tradisional, kios-kios kecil atau melakukan pemesanan via *Whatsapp* sehingga pembuatan laporan tidak efektif karena pemesanan yang masih manual. Itu dikarenakan dapat terjadi pencatatan data sebanyak dua kali, kehilangan data dan kesalahan pencatatan data. PT. Unibis sendiri belum memiliki *website* dalam melakukan penjualan biskuit, sehingga diperlukan media khusus seperti *website* untuk memperluas jangkauan pemasaran sehingga dapat membantu pelanggan dari dalam dan luar Medan tanpa harus datang ke toko secara langsung sehingga lebih efektif dan efisien. Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, maka perlu dirancang sebuah *website* pemesanan dan penjualan yang dapat membantu customer dalam melakukan pemesanan. Dengan adanya *website* ini, maka *customer* dapat mengetahui informasi mengenai biskuit yang dijual oleh perusahaan melalui *website* dan *website* dapat diakses dimana saja, sehingga jangkauan pasar menjadi semakin luas, serta bagian penjualan perusahaan dapat mengelola data pemesanan produk dengan mudah, yaitu dengan melihat laporan pemesanan saja.

**Kata kunci :** *website*, penjualan, biskuit

Referensi: 14

## **ABSTRACT**

**BRIAN EMERSON**

**03081170001**

### **ANALYSIS OF WEBSITE-BASED BISCUIT SALES SYSTEM DESIGN AT PT. UNIBIS**

*(xv + 90 pages; 81 figures; 21 tables; 1 attachment)*

*PT. Unibis is a dry biscuit production company that has been established since 1972 and is one of the most well-known biscuit companies in North Sumatra. PT. Unibis itself still conducts sales conventionally where buyers see and select goods directly in supermarkets, traditional markets, small kiosks or place orders via Whatsapp so that reporting is not effective because orders are still manual. That's because there can be data recording twice, data loss and data recording errors. PT. Unibis itself does not have a website for selling biscuits, so special media such as a website are needed to expand marketing reach so that it can help customers from inside and outside Medan without having to come to the store directly so that it is more effective and efficient. To solve these problems, it is necessary to design an ordering and sales website that can assist customers in placing orders. With this website, customers can find out information about biscuits sold by the company through the website and the website can be accessed anywhere, so that the market reach becomes wider, and the sales department of the company can manage product order data easily, namely by viewing the order report.*

**Keywords : website, sales, biscuit**

**Reference: 14**