

ABSTRAKSI

UD. Maulana Motor merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa Otomotif yang berkedudukan di Surabaya. Dimana penjualan produk dilakukan melalui Penjualan Langsung (*direct selling*), yaitu sebuah sistem penjualan oleh beberapa perusahaan yang melakukan komunikasi secara langsung dengan pelanggan. Dalam produk layanan dan penjualannya UD. Maulana Motor menyediakan jasa perbaikan mobil dan penjualan *spare part* serta berbagai minyak pelumas.

Aktivitas penjualan barang dan jasa yang dilakukan oleh perusahaan menimbulkan berbagai macam catatan yang sangat penting mengenai produk barang yang dijual, jenis layanan hingga catatan mengenai pelanggan. Hal tersebut menimbulkan permasalahan bagi perusahaan dalam mengelola data yang selama ini dilakukan secara manual dengan menggunakan kartu dan buku.

Aktivitas penjualan barang dan jasa adalah salah satu elemen pada UD. Maulana Motor yang bertanggung jawab terhadap penjualan *spare part* dari mulai pemesanan oleh pelanggan sampai pemasangan/pergantian *spare part* kepada mobil pelanggan. Sistem Informasi yang diterapkan selama ini masih menggunakan cara-cara manual, hal itu seringkali menimbulkan masalah baik dalam penghimpunan data maupun dalam menghasilkan laporan. Sehingga sangat diperlukan sistem *database* untuk menunjang sistem layanan dan penjualan yang terkomputerisasi. Sistem *database* yang menggabungkan pendekatan *database* dengan perangkat keras dan perangkat lunak komputer yang sesuai memungkinkan membantu perusahaan untuk mengelola sumber data secara efisien dan efektif.

Dalam skripsi ini mefokuskan pada perancangan *database* siklus penjualan di UD. Maulana Motor untuk mendukung operasional perusahaan didalam mengelola data-data penting mengenai *spare part*, layanan perbaikan hingga data-data pelanggan. sehingga dapat membantu perusahaan untuk menyediakan sarana, layanan ,dan informasi secara terpadu terhadap pelanggan.

Kata Kunci: *Direct Selling, Spare part, Database.*