

ABSTRAK

Saung Soccer adalah perusahaan yang berdiri dibidang retail dan order *market specialis* produk baju bola di kota Bandung. Produk yang dihasilkan berupa Kaos, Jaket, Waterproof, Jersey, dan juga Polo. Selama ini, penjualan yang dilakukan pada Saung Soccer hanya dari Social Media, yaitu *Blackberry Messenger* dan juga dengan menawarkan produk-produk langsung ke konsumen. Dimana penjual harus membalas *chat* orderan pelanggan satu persatu melalui *Blackberry Messenger*, dan itu membutuhkan waktu yang lama dan dilakukan secara berulang-ulang, maka sistem ini dinilai kurang efektif dan efisien.

E-Commerce adalah suatu proses yang dilakukan dalam membeli berbagai produk secara elektronik dengan menggunakan komputer sebagai perantara transaksi bisnis yang dilakukan. *E-commerce* (perdagangan melalui internet) mengizinkan pedagang untuk menjual produk-produk dan jasa secara *online*. Penjualan secara *online* dapat meningkatkan hasil penjualan seiring dengan tingginya minat masyarakat dalam melakukan belanja melalui internet. Dalam perancangan penjualan *online* produk baju bola di Saung Soccer, membutuhkan sistem informasi yang terstruktur yang dapat meningkatkan penjualan perusahaan yang bertujuan agar proses transaksi cepat, kegiatan-kegiatan penjualan lebih terintegrasi, dan pemasaran yang lebih luas sehingga dapat meningkatkan kinerja dan *volume* penjualan perusahaan.

Hasil dari perancangan ini adalah sistem informasi penjualan secara *online* dan dapat diketahui informasi yang dibutuhkan oleh konsumen. Dalam pembuatan perancangan penjualan *online* ini dibuat dengan metode *System Development Life Cycle* (SDLC).

Kata Kunci : *E-commerce, Penjualan, Online, System Development Life Cycle (SDLC)*

ABSTRACT

Saung Soccer is a company established in the field of retail and product specialist market order dress ball in the city of Bandung. The products produced in the form of T-shirts, Jackets, Waterproof, Jersey, and Polo. During this time, sales made at Soccer Saung only of Social Media, namely the Blackberry Messenger and also by offering products directly to consumers. Where the seller must reply chat customer orders one by one via Blackberry Messenger, and it takes a long time and done repeatedly, then the system is considered less effective and efficient.

E-Commerce is a process conducted in buying various products electronically using a computer as an intermediary for the transaction of business done. E-commerce (commerce via the Internet) allow merchants to sell products and services online. Online sales can increase sales due to the high public interest in doing shopping via the internet. In the design of online sales of clothing products in Saung Soccer ball, requiring informasiyang system structured to increase sales of the company that aims to make the process quick transaction, sales activities more integrated and broader marketing so as to improve the performance and the company's sales volume.

The results of this design is the selling information system online and can know the information needed by consumers. In making the design of online sales made by the method of System Development Life Cycle (SDLC).

Keywords : *E-Commerce, Selling, Online, System Development Life Cycle (SDLC)*