

ABSTRAK

RANCANG BANGUN SISTEM PENDUKUNG BAGI SALESMAN DALAM UPAYA PEMASARAN SECARA KREDIT PRODUK MOBIL DAIHATSU UNTUK MEMENUHITARGET PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE TOPSISPADA DEALER TUNAS DAIHATSU CINERE

Oleh

Binttari Munafjati

NIM: 1319063

Sistem Informasi Industri Otomotif

Tunas Daihatsu merupakan salah satu perusahaan distributor dalam bidang otomotif khususnya penjualan mobil yang menyediakan berbagai produk bermerk Daihatsu kepada *customer*. Tunas Daihatsu memiliki 20 cabang yang berada di pulau Jawa, salah satunya di kota Cinere, Depok. Keberadaan cabang Cinere belumbanyak diketahui oleh masyarakat karena tempatnya yang berbeda dari cabang lainnya serta berlokasi yang cukup jauh dari pusat kota, sehingga Tunas Daihatsu Cinere perlu meningkatkan penjualan yang baik untuk menghadapi persaingan antar cabang daihatsu lainnya. Perlunya strategi yang dirancang untuk *salesman* dalam peningkatan performa target pemasaran harus diperhatikan. Penelitian ini hadir untuk membuat *customer* tertarik akan pemilihan mobil yang akan dibeli *customer* itu sendiri berdasarkan aspek aspek yang diinginkan oleh *customer* dalam kebutuhannya. Berdasarkan hasil observasi dan hasil analisis yang dilakukan oleh Peneliti terhadap divisi penjualan/*marketing* pada Tunas Daihatsu Cinere, terdapat satu inovasi sistem yang dapat dibuat oleh Peneliti, yaitu Sistem Pendukung Keputusan dengan menggunakan metode TOPSIS dengan mekanisme sistem perankingan berdasarkan dua pilihan produk Daihatsu. Sistem ini dapat membantu kinerja *salesman* terhadap keyakinan *customer* untuk membeli produk Daihatsu tersebut. Sistem ini hadir dengan menggunakan metode pengembangan *waterfall*. Divisi penjualan pada Tunas Daihatsu Cinere untuk membantu dalam aspek kenyamanan *customer* dalam pemilihan produk yang cocok dengan keperluan *consumer*. Sistem Pendukung Keputusan ini menjadi alat baru bagi divisi penjualan untuk membantu *customer* mendorong minat sehingga dapat memenuhi target pemasaran.

Kata kunci: Sistem Informasi, *TOPSIS*, Pemilihan Produk, Mobil