

## ABSTRAK

PT Gading Murni (GM) adalah salah satu yang terbesar peritel dan pemasok alat tulis dan perkantoran di Indonesia. Selama lebih dari tiga dekade, GM memperkuat bisnis di empat bidang yakni *Stationery*, *office equipment*, *Office Automation* dan *Technology*.

PT Gading Murni telah memiliki sistem penjualan tetapi masih terdapat kendala dalam hal *stock* barang. Sistem yang ada dikasir tidak terintegrasi langsung, sehingga karyawan terlebih dahulu mengumpulkan nota penjualan dan menyerahkan nota kepada bagian penjualan guna pengurangan *stock* barang. Pada proses penjualan kredit ketika ada pesanan, bagian *marketing* terlebih dahulu mengecek *stock* barang melalui bagian gudang, proses ini tentunya tidak efektif dikarenakan *stock* barang tidak bersifat *realtime*.

Teknologi informasi merupakan salah satu penunjang dalam pelaksanaan proses bisnis pada PT Gading Murni, dengan pengembangan dari sistem informasi penjualan akan terbangun integrasi dengan *stock* barang maka tercipta kondisi yang lebih efektif dan efisien diantara bagian.

Hasil dalam pelaksanaan tugas harian di PT Gading Murni Putra adalah pencatatan penjualan tunai di kasir, penjualan kredit melalui telepon dan pembuatan laporan setoran. Hal ini digunakan manajemen dalam hal pengambilan keputusan.

Kata Kunci : *Sistem Informasi, Penjualan Tunai, Penjualan Kredit*