

ABSTRACT

Nama Mahasiswa : Muhammad Ilham Febriyanto (41817320013)
Muhammad Dwiky Dharmawan (41817320015)
Duta Anggoro (41817320009)
Judul Tugas Akhir : Implementasi Metode Scrum Pada Pembangunan Sistem
Pemesanan Produk Online Berbasis Mobile (Studi Kasus PT
Babakan Bina Mandiri)

The application of marketing in marketing medical devices is carried out by looking at the needs, demands and expectations of consumers. The company's service quality is also a very important thing in the company's marketing activities, namely company services in product sales services by delivering information about prices and product conditions, which in turn can determine whether consumers will buy the product or not. The problem in this research is the marketing method that is done by PT. Babakan Bina Mandiri is still by visiting the place or institution of the prospective customer with an offer system that uses the discussion method and catalog presentation. So from the research results obtained, it can be concluded that an online ordering or sales system is needed with a mobile application platform. The system that will be created will carry out several functions such as product catalogs and product orders in mobile applications. As a result of this research, a mobile-based online product ordering application has been created using the scrum method at PT Babakan Bina Mandiri.

Keywords: marketing; mobile; booking; sales; catalog

ABSTRAK

Nama Mahasiswa : Muhammad Ilham Febriyanto (41817320013)
Muhammad Dwiky Dharmawan (41817320015)
Duta Anggoro (41817320009)
Judul Tugas Akhir : Implementasi Metode Scrum Pada Pembangunan Sistem
Pemesanan Produk Online Berbasis Mobile (Studi Kasus PT
Babakan Bina Mandiri)

Penerapan pemasaran dalam memasarkan alat-alat kesehatan, dilakukan dengan melihat kebutuhan, permintaan dan harapan dari konsumen. Kualitas pelayanan perusahaan juga merupakan suatu hal yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran perusahaan yaitu pelayanan perusahaan dalam pelayanan penjualan produk dengan penyampaian informasi tentang harga dan kondisi produk, yang pada akhirnya dapat menentukan konsumen akan membeli produk tersebut atau tidak. Permasalahan dalam penelitian ini yaitu metode pemasaran yang dilakukan PT. Babakan Bina Mandiri yaitu masih dengan mendatangi tempat atau institusi calon pelanggan dengan sistem penawaran yang menggunakan metode diskusi dan presentasi katalog. Maka dari hasil penelitian yang diperoleh di dapatkan kesimpulan bahwa dibutuhkan sistem pemesanan atau penjualan secara online dengan platform aplikasi mobile. Sistem yang akan dibuat akan menjalankan beberapa fungsi seperti, katalog produk dan pemesanan produk di aplikasi mobile. Sebagai hasil dari penelitian ini telah di buat aplikasi pemesanan produk online berbasis mobile dengan menggunakan metode scrum pada PT Babakan Bina Mandiri.

Kata kunci: pemasaran; *mobile*; pemesanan; penjualan; katalog