

## **RINGKASAN**

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN MOBIL BEKAS BERBASIS WEBSITE : STUDI KASUS SHOWROOM SINARMAS**, Hendy Mawarid, NIM E31210128, Teknologi Informasi, Politeknik Negeri Jember, Dwi Putro Sarwo Setyohadi, S.Kom, M.Kom (Dosen Pembimbing)

Dalam industri otomotif, mobil bekas menjadi pilihan utama bagi banyak orang karena harga yang lebih terjangkau dibandingkan mobil baru. Kota Jember, Jawa Timur, memiliki salah satu showroom mobil bekas yang menonjol. Namun, seperti banyak bisnis lainnya, showroom ini menghadapi sejumlah permasalahan dalam operasional dan strategi pemasaran mereka.

Salah satu masalah yang dihadapi adalah kesulitan menarik calon pelanggan ke showroom, yang mengakibatkan pemborosan waktu dan sumber daya. Selain itu, showroom juga menghadapi kesulitan dalam mencapai calon pelanggan yang belum menyadari keberadaan mereka karena mengandalkan pemasaran konvensional.

Untuk mengatasi tantangan ini, beberapa solusi telah diusulkan. Pertama, adalah pembuatan website resmi untuk memperluas pemasaran secara online. Selain itu, showroom dapat menyediakan fitur cek unit dan test drive berbayar. Fitur ini memungkinkan calon pelanggan untuk memesan jadwal untuk melihat kondisi dan kualitas mobil bekas yang diminati, serta melakukan test drive sebelum pembelian. Hal ini tidak hanya memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan tetapi juga membantu dalam mengukur tingkat keseriusan calon pelanggan.

Dengan menerapkan solusi ini, diharapkan peningkatan efisiensi operasional, memperluas pasar potensial, dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik dalam proses pembelian mobil bekas.