

ABSTRAK

Fungsi penjualan pada sebuah hardware house memegang peranan penting karena fungsi ini berhubungan dengan pembeli secara langsung. Sales Customer biasanya menawarkan beberapa paket produknya dan pembeli memilih sebuah paket yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Tetapi seringkali pembeli tidak ingin membeli seperangkat komputer dalam paket karena alasan tertentu atau keberatan dengan harga pakatnya.

Pelayanan terhadap permintaan pembeli sering terbentur pada masalah informasi. Hal ini terjadi pada saat pembeli datang pada saat Sales Customer berhalangan atau karena Sales Customer tidak dapat mengingat semua komposisi yang mungkin dari seperangkat komputer yang sesuai dengan permintaan pembeli. Hal ini sering menyebabkan ketidakpuasan calon pembeli sehingga tidak terjadi pembelian seperangkat komputer. Untuk itu penulis merancang sistem pakar untuk membantu mencari solusi seperangkat komputer yang terdiri dari berbagai macam komponen sesuai dengan keinginan pembeli dan menunjang pengambilan keputusan dalam proses pembelian seperangkat komputer.

Untuk perancangan sistem pakar ini dilakukan survei di sebuah hardware house. Pada survei ini penulis melakukan pengamatan tentang proses terjadinya transaksi pembelian dan dialog yang terjadi antara pembeli dengan Sales Customer serta mengumpulkan data yang diperlukan. Setelah memperoleh data, penulis melakukan analisa data, merancang pangkalan pengetahuan serta merancang dialog yang terjadi antara user dan sistem.

Rancangan sistem pakar ini diharapkan dapat memberikan solusi pada masalah yang terjadi pada proses pembelian seperangkat komputer dan dapat meningkatkan pelayanan kepada pembeli.