

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN OBAT HERBAL  
MULTILEVEL MARKETING BERBASIS WEB  
PADA UD.REMBUL JAYA**

**SKRIPSI**



disusun oleh

**Dasri**

**09.11.3367**

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER  
AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2016**

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN OBAT HERBAL  
MULTILEVEL MARKETING BERBASIS WEB  
PADA UD.REMBUL JAYA**

**SKRIPSI**

untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai gelar Sarjana  
pada Program Studi Teknik Informatika



disusun oleh

**Dasri**

**09.11.3367**

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER  
AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2016**

**PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN OBAT HERBAL  
MULTI LEVEL MARKETING BERBASIS WEB  
PADA UD.REMBUL JAYA**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Dasri**

**09.11.3367**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 16 Juni 2016

Dosen Pembimbing,



**Anggit Dwi Hartanto, M.Kom**  
**NIK. 190302163**

**PENGESAHAN**

**SKRIPSI**

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN OBAT HERBAL  
MULTILEVEL MARKETING BERBASIS WEB  
PADA UD. REMBUL JAYA**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Dasri**

09.11.3367

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 16 Juni 2016

**Susunan Dewan Penguji**

**Nama Penguji**

**Tanda Tangan**

Sudarmawan, MT  
NIK. 190302035



Anggit Dwi Hartanto, M.Kom  
NIK. 190302163



Mei P Kurniawan, M.Kom  
NIK. 190302187



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer  
Tanggal 16 Juni 2016

  
**KETUA STMIK AMIKOM YOGYAKARTA**  
Prof. Dr. M. Suyanto, M.M.  
NIK. 190302001

## PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 13 Agustus 2016



Dasri

NIM. 09.11.3367

## MOTTO

”Sesungguhnya sholatku, ibadahku, hidupku dan matiku hanya karena allah swt”

1. ”Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada tuhanmulah engkau berharap.” (QS. Al-Insyirah, 6-8)
2. ”Belajar akan memberikan kita pengetahuan dan pemahaman baru, sehingga kita mampu menghadapi tantangan baru yang membentang di depan kita.”
3. ”Mumulai dengan penuh keyakinan, menjalankan dengan penuh keikhlasan, menyelesaikan dengan penuh kebahagiaan.”
4. ”Tragedi terbesar dalam kehidupan bukanlah sebuah kematian, tapi hidup tanpa tujuan. Karena itu, teruslah bermimpi untuk menggapai tujuan dan harapan, supaya hidup bisa lebih bermakna.”
5. ”Tak perlu malu karena berbuat kesalahan, sebab kesalahan akan membuatmu lebih bijak dari sebelumnya.”
6. ”Belajar dan bekerja dengan giat, serta tidak lupa bersyukur, tentu akan memberikan hasil yang baik.”
7. ”Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah.” (Thomas Alva Edison)
8. ”Orang-orang yang sukses telah belajar membuat diri mereka melakukan hal yang harus dikerjakan ketika hal itu memang harus dikerjakan, entah mereka menyukainya atau tidak.” (Ernest Newman)
9. ”Apa yang kita tanam itulah yang akan kita tunai. Karena curahan hujan tidak memilih-milih apakah pohon apel atau hanya semak belukar.” (Wira Segala)
10. ”Today is the best than yesterday.” (Wira Sagala)

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT, atas segala rahmat, hidayah dan karunia yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Sistem Informasi Penjualan Obat Herbal Multilevel Marketing Berbasis Web Pada UD.Rembul Jaya”. Tidak lupa shalawat serta salam untuk Rasullullah Muhammad Shalallahu’alaihi wassalam yang telah memberikan teladan sebaik-baiknya teladan.

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT, skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua saya tercinta, Ibunda (Wa Rumia) dan Ayahanda (La Rafini), juga kepada kakak dan adik saya “Samsiar”, “Jumadil Rafini”, “Jumaseng”, “Muh.Yusmar Basri”, “Dewi Zahra az Zanetta”, Muh. Arul al Fauzan” yang senantiasa mendukung, memberikan motivasi, memberikan do’a restu sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini walaupun terdapat banyak hambatan, terimakasih saya menyayangi kalian semua.
2. Kepada dosen pembimbing Anggit Dwi Hartanto, M.kom terimakasih banyak telah memudahkanku dalam pembuatan skripsi ini.
3. Buat teman-teman anak kontrakan (Ajib, Endar, Edytralala, Nizar,) yang telah banyak membantu dan memberikan dukungan dan motivasi sehingga saya dapat juga menyelesaikan skripsiku, terimakasih banyak atas bantuan kalian semoga Allah SWT, membalasnya dengan kebaikan.
4. Buat teman seperjuangan dalam penyelesain skripsi (Caslam Junaedy dan Aryo Nugroho) semoga Allah SWT, mengizinkan kita lulus berbarangan.
5. Buat teman-teman yang menayakan skripsiku (Frezy, Ganang, Edypink, Marimin, Irsyad, Mulyadi, Tiar, Brian, Edwin, Yogi, Yanwar, Edymaya, Faisal, Heru, Sofyan, Ery, Bangun) terimakasih telah mengingatkanku untuk mengerjakan skripsiku, semoga Allah SWT, memberikan kalian kesahatan selalu.

6. Buat teman-teman kelas S1TI 11K yang tidak disebutkan namanya terimakasih, telah menjadi teman sekelasku, semoga kalian sehat selalu.





## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pada tempatnya yang pertama dan utama di hati ini, penulis panjatkan puji dan rasa syukur kepada Ilahi Rabbi Allah SWT. Kemudian, shalawat serta salam-Nya, mudah-mudahan terlimpah curah ke pangkuan baginda Rasulllah SAW., beserta keluarganya, sahabatnya, dan umatnya yang masih turut dengan ajarannya. Amiin. Berkat rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan tugas penulisan skripsi yang berjudul : “Sistem Informasi Penjualan Obat Herbal Multilevel Marketing Berbasis Web Pada UD.Rembul Jaya”.

Kelancaran proses penulisan skripsi ini berkat bimbingan, arahan, dan petunjuk serta kerja sama dari berbagai pihak, baik pada tahap persiapan, penyusunan hingga terselesaikannya skripsi ini. Penulis dalam kesempatan ini menyampaikan ucapan terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya khususnya kepada Ayah, Ibu yang penulis cintai, senantiasa memberikan bantuan moril dan materil dorongan sampai selesainya study.

Ucapan terimakasih serta penghargaan yang setinggi-tingginya penulis sampaikan pula kepada yang terhormat :

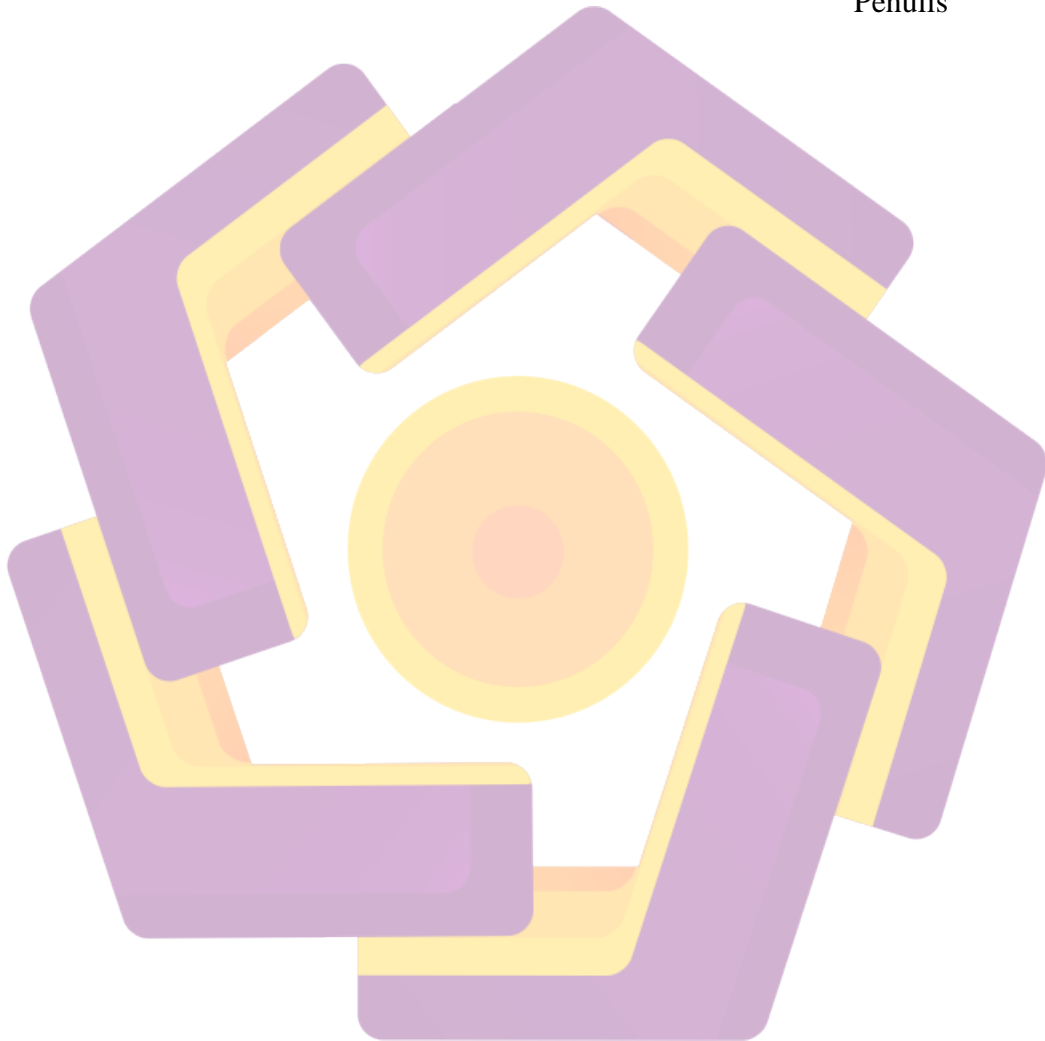
1. Bapak Prof. Dr. H. M. Suyanto, M.M selaku ketua Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Amikom Yogyakarta.
2. Bapak Sudarmawan, MT selaku Ketua Jurusan S1-Teknik Informatika STMIK Amikom Yogyakarta.
3. Bapak Anggit Dwi Hartanto, M.kom selaku dosen pembimbing yang telah memberikan masukan, arahan, petunjuk dan bimbingannya dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Seluruh saudara, sahabat, teman yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Akhirnya, penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangannya, untuk itu segala kritik dan saran yang sifatnya membangun akan

penulis terima dengan terbuka, demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, 9 Agustus 2016

Penulis



## DAFTAR ISI

JUDUL.....	i
PERSETUJUAN.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN.....	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
INTISARI.....	xviii
ABSTRACT.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian.....	4
1.5 Metode Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
2.1 Tinjauan Pustaka.....	8
2.2 Dasar Teori.....	10
2.2.1 Definisi Sistem, Informasi, Sistem Informasi.....	10
2.2.1.1 Defenisi Sistem.....	10
2.2.1.2 Defenisi Informasi.....	10
2.2.1.3 Defenisi Sistem Informasi.....	11
2.2.2 Karakteristik Sistem Dan Sistem Informasi.....	11
2.2.2.1 Karakteristik Sistem.....	11
2.2.2.2 Karakteristik Sistem Informasi.....	14

2.2.3	Konsep Arsitektur Sistem .....	15
2.2.4	Konsep Sistem Informasi Penjualan .....	18
2.2.4.1	Sistem Penjualan .....	18
2.2.4.2	Sistem Informasi Penjualan .....	19
2.2.1.3	Multi Level Marketing ( <i>Direct Selling</i> ).....	19
2.2.5	Konsep Pemodelan Sistem.....	21
2.2.5.1	Perancangan Sistem.....	21
2.2.5.2	Flowchart.....	21
2.2.5.3	Data Flow Diagram (DFD).....	22
2.2.5.4	Diagram Konteks.....	24
2.2.6	Konsep Basis Data.....	24
2.2.6.1	Pengertian Basis Data.....	24
2.2.6.2	Entity Relationship Diagram (ERD).....	26
2.2.6.3	Teknik Normalisasi .....	27
2.2.6.4	MySQL .....	28
2.2.6.4.1	Pengertian DDL ( <i>Data Definition Language</i> ) .....	29
2.2.6.4.2	Pengertian DML ( <i>Data Manipulation Language</i> ) ....	29
2.2.6.4.3	Pengertian DCL ( <i>Data Control Language</i> ) .....	30
2.2.7	Internet.....	31
2.2.7.1	Konsep Dasar Internet .....	31
2.2.7.2	WWW (World Wide Web).....	31
2.2.7.3	Hypertext Transfer Protokol (HTTP) .....	31
2.2.7.4	Web Server .....	32
2.2.8	Jenis Pemrograman Internet.....	33
2.2.8.1	HTML ( <i>Hypertext Markup Language</i> ).....	33
2.2.8.2	CSS ( <i>Cascading Style Sheet</i> ).....	34
2.2.7.3	PHP ( <i>Hypertext Preprocessor</i> ) .....	34
2.2.8.4	JAVA Script .....	34
2.2.8.5	MySQL .....	35
2.2.9	Perangkat Lunak Yang Digunakan .....	36
2.2.9.1	XAMPP .....	36

2.2.9.2	Browser.....	38
2.2.9.3	Notepad ++ .....	38
2.2.9.4	Adobe Dreamweaver CS3 .....	39
2.2.9.5	Adobe Photoshop CS3.....	39
2.2.10	Pengertian Website .....	39
2.2.11	Web Hosting .....	40
<b>BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN .....</b>		<b>41</b>
3.1	Deskripsi Singkat Perusahaan .....	41
3.1.1	Sejarah Singkat UD. Rembul Jaya.....	41
3.1.2	Visi dan Misi CV. Perusahaan.....	42
3.2	Analisis Sistem .....	42
3.2.1	Identifikasi Masalah.....	43
3.2.2	Analisis Kelemahan Sistem .....	44
3.2.3	Analisis Kebutuhan Sistem.....	50
3.2.3.1	Kebutuhan Fungsional.....	51
3.2.3.2	Kebutuhan Non Fungsional .....	52
3.2.4	Analisis Kelayakan Sistem .....	54
3.2.4.1	Kelayakan Teknologi.....	54
3.2.4.2	Kelayakan Operasional.....	56
3.2.4.3	Kelayakan Hukum .....	57
3.3	Perancangan Sistem.....	58
3.3.1	Perancangan Proses.....	58
3.3.1.1	Flowchart Sistem .....	58
3.3.1.2	Diagram Konteks.....	60
3.3.1.3	Data Flow Diagram .....	61
3.3.2	Perancangan Basis Data.....	62
3.3.2.1	Entity Relationship Diagram (ERD).....	62
3.3.2.2	Perancangan Struktur Tabel dan Relasi Antara Tabel.....	64
3.3.2.2.1	Perancangan Struktur Tabel .....	64
3.3.2.2.2	Perancangan Relasi Antara Tabel .....	73
3.3.3	Perancangan Interface/Antarmuka.....	74

3.3.3.1	Perancangan Interface Halaman Pengunjung .....	74
3.3.3.2	Perancangan Interface Agen .....	81
3.3.3.3	Perancangan Interface Member .....	91
3.3.3.4	Perancangan Interface Admin .....	91
<b>BAB IV</b>	<b>IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>118</b>
4.1	Implementasi Sistem .....	118
4.2	Pembuatan Database .....	118
4.3	Pembuatan Program .....	126
4.3.1	Halaman Administrator .....	126
4.3.2	Halaman Member .....	130
4.3.3	Halaman Home .....	134
4.4	Koneksi Form Dan Database Server .....	138
4.5	Uji Coba Sistem .....	139
4.6	Pemeliharaan Sistem .....	142
4.7	Pelatihan Personil .....	142
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP .....</b>	<b>144</b>
5.1	Kesimpulan .....	144
5.2	Saran .....	144
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	<b>.....</b>	<b>145</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Simbol Flowchart Sistem .....	22
Tabel 2.2	Simbol Diagram Aliran Data .....	23
Tabel 2.3	Contoh Server Web .....	32
Tabel 3.1	Analisis Kinerja.....	45
Tabel 3.2	Analisis Informasi .....	45
Tabel 3.3	Analisis Ekonomi .....	46
Tabel 3.4	Analisis Kontrol .....	47
Tabel 3.5	Analisis Efisiensi.....	48
Tabel 3.6	Analisis Layanan .....	49
Tabel 3.7	Perangkat Keras ( <i>Hardware</i> ) .....	53
Tabel 3.8	Perangkat Lunak ( <i>Software</i> ).....	53
Tabel 3.9	Kelayakan Teknologi .....	55
Tabel 3.10	Kelayakan Operasional .....	56
Tabel 3.11	Kelayakan Hukum.....	57
Tabel 3.12	Struktur Tabel Admin .....	64
Tabel 3.13	Struktur Tabel Agen .....	65
Tabel 3.14	Struktur Tabel Member .....	65
Tabel 3.15	Struktur Tabel Berita.....	66
Tabel 3.16	Struktur Tabel Pemesanan.....	67
Tabel 3.17	Struktur Tabel Detail Pemesanan.....	68
Tabel 3.18	Struktur Tabel Produk .....	68
Tabel 3.19	Struktur Tabel Kategori.....	69
Tabel 3.20	Struktur Tabel Pembayaran.....	70
Tabel 3.21	Struktur Tabel Ongkir .....	71
Tabel 3.22	Struktur Tabel Bank .....	71
Tabel 3.23	Struktur Tabel Pengiriman .....	72

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Metode Pengembangan Waterfall .....	6
Gambar 2.1	Karakteristik Sistem .....	13
Gambar 2.2	Stand Alone .....	15
Gambar 2.3	Client Server .....	16
Gambar 2.4	There Tier .....	17
Gambar 2.5	Multi Tier .....	18
Gambar 2.6	One to One Relationship .....	26
Gambar 2.7	One to Many Relationship .....	26
Gambar 2.8	Many to Many Relationship .....	27
Gambar 2.9	XAMPP Control Panel .....	37
Gambar 3.1	Flowchart Sistem .....	59
Gambar 3.2	Diagram Konteks .....	60
Gambar 3.3	DFD Level 0 ( <i>Sistem</i> ) .....	61
Gambar 3.4	Entity Relationship Diagram (ERD) .....	63
Gambar 3.5	Relasi Antar Tabel .....	73
Gambar 3.6	Rancangan Halaman Home .....	74
Gambar 3.7	Rancangan Halaman Berita .....	75
Gambar 3.8	Rancangan Halaman Tentang Kami .....	76
Gambar 3.9	Rancangan Halaman Produk .....	77
Gambar 3.10	Rancangan Halaman Detail Produk .....	78
Gambar 3.11	Rancangan Halaman Kontak Kami .....	79
Gambar 3.12	Rancangan Halaman Pendaftaran Member dan Agen .....	80
Gambar 3.13	Rancangan Halaman Login Agen .....	81
Gambar 3.14	Rancangan Halaman Lupa Password Agen .....	82
Gambar 3.15	Rancangan Halaman Lihat Profil Agen .....	83
Gambar 3.16	Rancangan Halaman Pemesanan Barang .....	84
Gambar 3.17	Rancangan Halaman Pembayaran .....	85
Gambar 3.18	Rancangan Halaman Pengiriman .....	86
Gambar 3.19	Rancangan Halaman Input Data Pengiriman .....	87



Gambar 3.20	Rancangan Halaman Shopping Chart .....	88
Gambar 3.21	Rancangan Halaman Check Out .....	89
Gambar 3.22	Rancangan Halaman Invoice .....	90
Gambar 3.23	Rancangan Halaman Login .....	91
Gambar 3.24	Rancangan Halaman Lupa Password .....	92
Gambar 3.25	Rancangan Halaman Profil Member .....	93
Gambar 3.26	Rancangan Halaman Konfirmasi Pemesanan .....	94
Gambar 3.27	Rancangan Halaman History Pemesanan.....	95
Gambar 3.28	Rancangan Halaman History Pembelian.....	96
Gambar 3.29	Rancangan Halaman Shopping Chart .....	97
Gambar 3.30	Rancangan Halaman Check Out Member.....	98
Gambar 3.31	Rancangan Halaman Invoice Member .....	99
Gambar 3.32	Rancangan Halaman Login Admin.....	100
Gambar 3.33	Rancangan Halaman Menu Utama Admin .....	101
Gambar 3.34	Rancangan Halaman Berita.....	102
Gambar 3.35	Rancangan Halaman Produk .....	103
Gambar 3.36	Rancangan Halaman Kategori.....	104
Gambar 3.37	Rancangan Halaman Pemesanan.....	105
Gambar 3.38	Rancangan Halaman Bank .....	106
Gambar 3.39	Rancangan Halaman Ongkir .....	107
Gambar 3.40	Rancangan Konfirmasi Pembayaran .....	108
Gambar 3.41	Rancangan Halaman Pengiriman .....	109
Gambar 3.42	Rancangan Halaman Member .....	110
Gambar 3.43	Rancangan Halaman Agen .....	111
Gambar 3.44	Rancangan Halaman Admin .....	112
Gambar 3.45	Rancangan Laporan Pemesanan.....	113
Gambar 3.46	Rancangan Laporan Pembayaran .....	114
Gambar 3.47	Rancangan Laporan Agen .....	115
Gambar 3.48	Rancangan Laporan Member .....	116
Gambar 3.49	Rancangan Filter Laporan .....	117
Gambar 4.1	Struktur Tabel Admin .....	119

Gambar 4.2	Struktur Tabel Bank .....	119
Gambar 4.3	Struktur Tabel Berita.....	120
Gambar 4.4	Struktur Tabel Bonus .....	120
Gambar 4.5	Struktur Tabel Detail_Pemesanan.....	121
Gambar 4.6	Struktur Tabel Kategori.....	121
Gambar 4.7	Struktur Tabel Member .....	122
Gambar 4.8	Struktur Tabel Ongkir .....	122
Gambar 4.9	Struktur Tabel Paket.....	123
Gambar 4.10	Struktur Tabel Pembayaran.....	123
Gambar 4.11	Struktur Tabel Pemesanan.....	124
Gambar 4.12	Struktur Tabel Tabel Pengiriman.....	124
Gambar 4.13	Struktur Tabel Produk .....	125
Gambar 4.14	Halaman Login Admin.....	127
Gambar 4.15	Halaman Utama Admin.....	130
Gambar 4.16	Halaman Login Member .....	131
Gambar 4.17	Halaman Menu Member .....	133
Gambar 4.18	Halaman Home Utama Website.....	138
Gambar 4.19	White-box Testing Login Admin.....	140
Gambar 4.20	Black-box Testing Admin Olah Data.....	141

## INTISARI

Diera teknologi making berkembang penjualan yang tidak menggunakan internet seakan mengalami pembelian yang kurang signifikan dibanding dengan penjualan yang berbasis internet, dimana pengguna internet yang semakin hari semakin banyak. Untuk memudahkan penjualan diperlukan adanya suatu penjualan yang berbasis internet atau yang biasa dikenal dengan penjulana online berbasis website.

Dengan adanya penjualan online berbasis website ini di harapkan adanya kemudahan dalam berbisnis. Dimana penjualan online dengan model sistem Multi Level Marketing (*MLM*) yang merupakan metode pemasaran Direct Selling yang dapat meningkatkan model sistem bisnisnya.

Dalam penelitian ini, akan dibuat sebuah sistem yang di dalamnya terdapat sistem penjualan dengan menggunakan *Multi Level Marketing* berbasis *Web*. Dimana sistem ini memudahkan para agen untuk menjadi member dengan melakukan pendaftaran melalui *Web site* nya yang dapat diakses online selama 24 jam lewat internet. Oleh karena itu sistem ini akan memberikan kemudahan dalam proses bertransaksi dengan para memebarnya atau para ageny.

**Kata Kunci :** Sistem Penjualan, Sistem Informasi Multi Level Marketing, Sistem Informasi Penjualan Obat, Multi Level Marketing Pada Penjualan Obat, Sistem Informasi Penjualan Multi Level Marketing.

## **ABSTRACT**

*In this era of technology growing sales that do not use the internet as having a less significant purchases compared with Internet-based sales, where Internet users are increasingly much. To facilitate the sale required the existence of an internet-base sales of or commonly known as online sales based website.*

*with the web-based online sales is expected to the ease of doing business. Where online sales with a model system Multi Level Marketing (MLM) is a marketing method that can improve the Direct Selling business model of the system.*

*In this study, will be created a system in which there are sales system using Web-based Multi Level Marketing. Where the system is easy for agents to become a member by registering through its Web site that can be accessed online 24 hours via the internet. Therefore, this system will facilitate the process of dealing with its members or its agents.*

**Keyword :** *Sales System, Multi Level Marketing Information Systems, Information Systems Drug Sales, Multi Level Marketing On Drug Sales, Sales Information System Multi Level Marketing.*