
PENERAPAN METODE UP-SELLING PADA SISTEM INFORMASI PENJUALAN PERANGKAT KOMPUTER DI TOKO CHANDRA KOMPUTER

Amelda¹, Andri², Fitri Purwaningtias³

^{1,2,3}Universitas Bina Darma

^{1,2,3}Jalan Jenderal Ahmad Yani No.3 Palembang

¹amelda_dva@yahoo.co.id, ²email.p1@gmail.com, ³email.p2@gmail.com

ABSTRACT

The current system of selling in Chandra Komputer Shop is in the sales system still rely on media interaction with consumers directly and still centered to a certain location and not yet able to reach various regions because it has not had a media campaign that can cover a wide market. On the other hand, sometimes there is no recommendation system of goods from employees of the company to prospective buyers, this resulted in the loss of opportunities to gain profits because consumers may buy at other stores. To overcome these problems, then in this research will be built a system of service called online sales-based information system by applying up-selling techniques which is a sales technique that encourages customers to buy items that are more expensive, upgrades, or add-ons in an effort to make sales more profitable. How to work Up Selling, which is 1) when the system recommends the system goods to take data of goods that the selling price is higher, 2) display the list of goods on the system from the cheapest price to the most expensive and 3) the system also displays goods sold or sold today. If up selling is implemented in a company then it can increase company revenue and reduce cost to get customer (reduce cost).

Keywords : System Information, Sales, Up-Selling

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dibidang informasi mendorong setiap instansi atau perusahaan untuk tetap mengikuti perkembangannya, terutama berkenaan dengan perkembangan teknologi informasi yang ada hubungannya dengan kegiatan perusahaan tersebut. Begitu pentingnya hampir setiap perusahaan yang serupa menggunakan sistem pelayanan bisnis secara *online*. Untuk dapat bersaing suatu perusahaan harus mempunyai suatu kekuatan seperti harga jual yang bersaing, ketersediaan barang, promosi dan lain-lain, agar dapat bersaing dan mengejar keuntungan yang besar salah satu cara yang digunakan yaitu dengan memanfaatkan sistem informasi, karena sistem informasi merupakan alat bantu yang sangat bermanfaat dalam proses kegiatan perusahaan, termasuk proses penyediaan informasi penjualan.

Penjualan merupakan faktor utama dalam menunjang kelangsungan hidup dalam suatu perusahaan. Karena tingginya tingkat penjualan pada suatu perusahaan maka dapat mengimbangi bahkan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan tersebut. Agar dapat meningkatkan penjualan dan efektifitas suatu usaha maka diperlukan sistem informasi penjualan berbasis *website* sebagai media pemasaran bagi perusahaan.

Sistem informasi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan [1].

Toko Chandra Komputer merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan perangkat komputer dan aksesoris yang menjual berbagai jenis barang dengan bermacam tipe, merek, maupun harga. Dalam penjualan dan pemasaran pada saat ini belum memanfaatkan *website* sebagai media promosi dan pemesanan secara *online*. Sistem yang berjalan saat ini dalam melakukan penjualan pada Toko Chandra Komputer yaitu pada sistem penjualan masih mengandalkan media interaksi dengan konsumen secara langsung dan masih berpusat kepada lokasi tertentu dan belum bisa menjangkau berbagai daerah karena belum mempunyai media promosi yang dapat mencakup pasar yang luas. Dari sisi lain terkadang tidak adanya sistem rekomendasi barang dari karyawan perusahaan terhadap calon pembeli, hal ini mengakibatkan hilangnya peluang untuk mendapatkan keuntungan karena bisa saja konsumen membeli pada Toko lain. Hal tersebut menyebabkan ketidakpuasan konsumen terhadap layanan dan berdampak terhadap adanya indikasi omset penjualan yang menurun.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka dalam penelitian ini akan dibangun sebuah sistem pelayanan yang disebut dengan sistem informasi penjualan berbasis *Online* dengan menerapkan teknik

up-selling yang merupakan teknik penjualan yang mendorong pelanggan untuk membeli barang-barang yang lebih mahal, *upgrade*, atau *add-ons* dalam upaya untuk membuat penjualan lebih menguntungkan. Jadi inti dari *up selling* adalah untuk membujuk pelanggan agar membeli lebih dari pada yang dia butuhkan atau niatkan sebelumnya [2]. Fungsi *Up Selling* pada sistem informasi penjualan berbasis *Online*, yaitu 1) ketika sistem merekomendasikan barang sistem mengambil data barang yang harga jualnya lebih tinggi, 2) tampilan daftar barang pada sistem dari harga termurah sampai termahal dan 3) sistem juga menampilkan barang yang banyak terjual atau terlaris saat ini. Dengan menerapkan sistem rekomendasi dari *up-selling* pada Toko Chandra Komputer, diharapkan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dan mengurangi biaya untuk memperoleh pelanggan (*reduce cost*), dengan sistem penjualan yang dapat menjangkau berbagai daerah.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode *Object Oriented Analysis and Design (OOAD)* merupakan sebuah metode yang digunakan untuk membuat benda-benda yang disebut pelaku, yang mewakili pengguna manusia yang akan berinteraksi dengan system [3]. Berikut ini tahapan-tahapan yang digunakan dalam membangun sistem informasi penjualan menggunakan *OOAD* yaitu terdiri dari :

1. Tahap *Requirements* (Persyaratan)
Pada tahap *Requirements*, peneliti akan menentukan persyaratan-persyaratan apa yang harus dilakukan atau tidak harus dilakukan oleh sebuah sistem. Berikut persyaratan-persyaratan yang dilakukan :
 - a. Menentukan *actors* dan kasus penggunaan
 - b. Menentukan persyaratan fungsional.
 - c. Menentukan persyaratan non-fungsional.
2. Tahap *Analysis* (Analisis)
Pada tahap ini peneliti akan menganalisis dan menentukan spesifikasi dari sistem yang diinginkan dengan tahapan adalah sebagai berikut :
 - a. Menganalisis kasus atau permasalahan.
 - b. Menganalisis spesifikasi sistem.
3. Tahap *Design* (Perancangan)
Pada tahap perancangan ini terdiri dari rancangan proses, rancangan database dan rancangan program digunakan untuk menentukan langkah-langkah operasi dalam proses pengolahan data dan menentukan prosedur untuk mendukung operasi sistem.
4. Tahap *Implementasi* (Penerapan)
Pada tahap ini merupakan tahap programming, dimana pembuatan desain diterjemahkan kedalam bahasa pemrograman, basis data, dan implementasi perangkat keras. Kelas-kelas yang dibentuk pada tahap desain dikonversi menjadi *code* sesungguhnya dalam bahasa pemrograman *objek-oriented* melalui proses *generate*. Untuk pembuatan sistem informasi akuntansi dalam penelitian ini penulis menggunakan bahasa pemrograman PHP (*Hypertext Preprocessor*).
5. *Testing* (Pengujian)
Pada aplikasi ini untuk pengujian menggunakan Tes sistem memandang sistem sebagai kotak hitam atau (*black box*) merupakan salah satu metode pengujian perangkat lunak yang berfokus pada sisi fungsionalitas, khususnya pada input dan output aplikasi (apakah sudah sesuai dengan apa yang diharapkan atau belum).

2.2 Up Selling

Up Selling merupakan program penjualan yang digunakan untuk menawarkan produk yang memiliki produk komplementer dengan nilai (*value*) yang lebih tinggi dari produk yang bersangkutan dan keduanya memiliki tingkat confidence 100% [4]. *Up selling* sendiri merupakan salah satu dari perangkat *Customer Relationship management (CRM)* yang berada pada tahap meningkatkan hubungan dengan pelanggan yang telah ada.

Up Selling adalah teknik penjualan yang mendorong pelanggan untuk membeli barang-barang yang lebih mahal, *upgrade*, atau *add-ons* dalam upaya untuk membuat penjualan lebih menguntungkan. Jadi inti dari *up selling* adalah untuk membujuk pelanggan agar membeli lebih dari pada yang dia butuhkan atau niatkan sebelumnya [5]. Jika *up selling* di implementasikan dalam suatu perusahaan maka

dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dan mengurangi biaya untuk memperoleh pelanggan (*reduce cost*).

Cara kerja sistem up selling adalah sebagai berikut :

1. Dengan cara membandingkan produk yang merk, kategorinya sama dan harga yang berada satu level diatas produk yang dipilih oleh *customer*, jadi apabila *customer* sudah memilih barang yang dia pilih maka sistem akan segera melakukan analisis kepada barang yang dipilih *customer* karena tidak semua barang masuk dalam kategori *up selling*, apabila produk yang dipilih masuk kedalam sistem *up selling* maka sistem akan segera melakukan penawaran produk.
2. Produk yang harganya sudah berada paling atas dan tidak ada tandingan harganya dengan produk satu merk dan satu kategori maka produk ini tidak masuk kedalam kriteria *up selling*, karena sistem *up selling* hanya mengambil data harga yang satu level diatasnya, produk yang di tawarkan dalam sistem *up selling* ini hanya satu produk saja, sedangkan jika produk yang memenuhi kriteria *up selling* lebih dari satu maka sistem akan mengambil produk pertama yang harganya satu level diatas dari produk yang dipilih *customer*, karena *query* pengurutan yang digunakan dalam sistem *up selling* ini adalah *ascending* (pengurutan dari atas kebawah).

Tabel dibawah ini adalah tabel yang menggambarkan sistem up selling:

Tabel 1 Tabel Produk

Lg		Samsung		Sharp	
Ac	Tv	Ac	Tv	Ac	Tv
P1	P2	P1	P2	P1	P2

Tabel 2 Tabel Penawaran Produk

Lg		Samsung		Sharp	
Ac	Tv	Ac	Tv	Ac	Tv
P1a	P2b	P1a	P2b	P1a	P2b

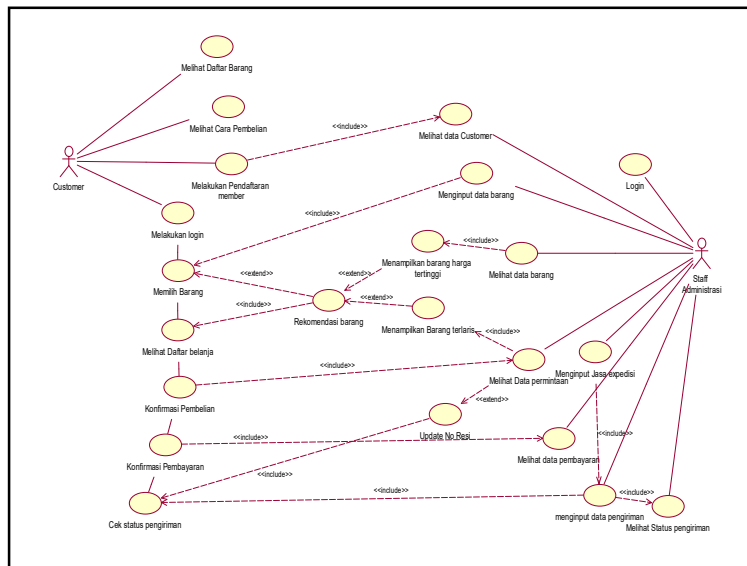
Keterangan:

P1 dan P2 : produk satu dan produk dua pilihan konsumen.

P1a dan p2b: produk satu dan produk dua hasil dari sistem penawaran

2.3 Use Case Diagram

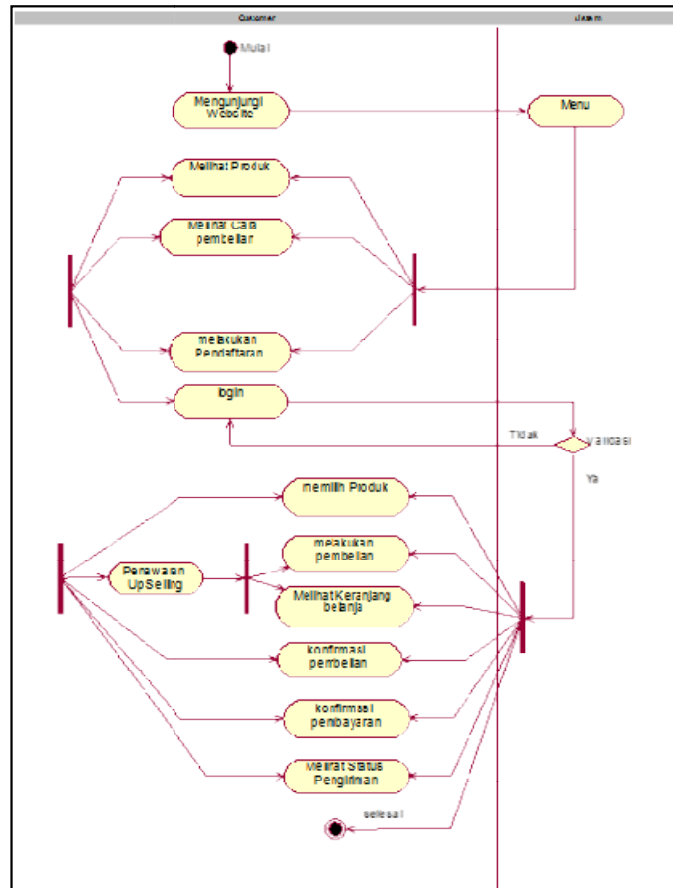
Use Case Diagram digunakan untuk memperlihatkan hubungan-hubungan yang terjadi antara aktor-aktor dengan *use case-use case* yang ada dalam sistem, sehingga calon pengguna sistem/perangkat lunak mendapatkan pemahaman tentang sistem yang akan dikembangkan. Berikut *use case diagram*. dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 1 Use Case Diagram

2.4 Activity Diagram

Pada Activity Diagram dibawah ini menggambarkan aktivitas atau proses pada sistem informasi penjualan, yang digunakan untuk mendeskripsikan aktifitas yang dibentuk dalam suatu operasi sehingga dapat juga digunakan untuk aktifitas lainnya seperti use case atau interaksi.



Gambar 2 Activity Diagram

3. HASIL

Setelah melakukan tahapan-tahapan pengembangan sistem menggunakan metode *Object Oriented Analysis and Design(OOAD)* yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka hasilnya berupa rancangan sistem ke situasi yang nyata tentang sistem informasi penjualan perangkat komputer berbasis *web* dengan menerapkan sistem penawaran dari *Up-Selling*, dengan adanya sistem ini dapat membantu perusahaan dalam memberikan pelayanan informasi yang lebih baik kepada pelanggan sehingga dapat menjalin hubungan dengan pelanggan. Hasil dari penelitian ini dituangkan dalam bentuk *web* yang mana akan dijalankan melalui internet yang menghasilkan suatu sistem yang dapat mempermudah *Customer* berbelanja secara *online* dan secara tidak langsung mengenalkan produk Chandra Komputer Palembang kepada masyarakat luas.

3.1 Halaman Detail Produk

Pada halaman detail produk menampilkan informasi spesifikasi dari produk tersebut secara detail, jika konsumen tertarik dengan produk tersebut cukup mengklik tombol keranjang belanja.



Gambar 1 Halaman Detail Produk

3.2 Halaman Penawaraan *Up Selling*

Setelah konsumen mengklik tombol keranjang belanja pada halaman detail produk diatas, maka sistem akan menampilkan halaman penawaran, berdasarkan ketegori produk yang sama, dengan proses pengambilan data yang berhubungan dengan barang yang dibeli konsumen.



Gambar 2 Halaman Penawaran *Up Selling*

4. SIMPULAN

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan yang diambil dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Adapun kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Pada penelitian ini menghasilkan sistem informasi penjualan perangkat komputer pada Chandra Komputer Palembang, dimana sistem ini dapat memberikan rekomendasi terhadap produk terlaris dan harga tertinggi. Memberikan informasi yang cepat tentang produk dan harga. Sehingga *Customer* bisa berbelanja secara *online* tanpa harus datang langsung ke chandra Komputer. Kemudian secara tidak langsung dapat mengurangi biaya.
2. Dengan menggunakan metode *Teknik Up-Selling*, penulis dapat mengatasi permasalahan yang terjadi selama proses penjualan sebelumnya, yang dapat merekomendasikan barang serta membantu menarik dan mempertahankan konsumen dalam rangka meningkatkan profit pada chandra Komputer, dalam

memberikan pelayanan informasi yang lebih baik kepada pelanggan sehingga dapat menjalin hubungan dengan pelanggan

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Bahra bin Ladjamudin. "*Analisis dan Desain Sistem Informasi*". Yogyakarta : Graha Ilmu. [2011].
- Cohen, M.. "*Exploiting response models - optimizing cross - sell and up - sell opportunnities in banking*". Jakarta: Information Systems. [2013].
- Shelly, Gary B., and Harry J. Rosenblatt. "*Systems Analysis and Design Nineth Edition*". United States of America: Course Technology. [2012].
- Tama, B. A.. "*Penerapan strategi penjualan menggunakan Association Rules dalam konteks CRM*". Jurnal Generic vol.5 No. 1, 37. [2010].
- Cashin, dkk. "*Cashin's Handbook for Auditors*", 2 th edition, Singapore : The Grow Hill Book Company. [2003]