

## SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA TOKO DIAH FASHION BERBASIS WEB DENGAN METODE UP SELLING

Andini Puspita Sari<sup>1</sup>, Deni Erlansyah<sup>2</sup>, Fitri Purwaningtias<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswi, Universitas Bina Darma  
Jl. Jend. A. Yani No. 3, Palembang  
[andinips21@gmail.com](mailto:andinips21@gmail.com)

<sup>2</sup>Dosen, Universitas Bina Darma  
Jl. Jend. A. Yani No. 3, Palembang  
[deni@binadarma.ac.id](mailto:deni@binadarma.ac.id)

<sup>3</sup>Dosen, Universitas Bina Darma  
Jl. Jend. A. Yani No. 3, Palembang  
[fitri.purwaningtias@binadarma.ac.id](mailto:fitri.purwaningtias@binadarma.ac.id)

### ABSTRAK

Seiring dengan perkembangan teknologi yang kini semakin pesat mendorong manusia untuk terus mengembangkan teknologi informasi. Banyak manusia yang menerapkan teknologi informasi tersebut ke dalam dunia perdagangan untuk bersaing di pasar, yaitu salah satunya dengan internet. Toko Diah Fashion merupakan salah satu toko yang bergerak di bidang produk pakaian wanita yang ada di kota Palembang. Toko Diah Fashion menjual berbagai produk pakaian wanita, seperti kemeja, blouse, tunik, kebaya, dress, gamis, celana, dan rok. Toko Diah Fashion masih menerapkan sistem penjualan manual, baik dalam hal pemasaran produk maupun transaksi pembayarannya. Selain itu, banyak pelanggan yang mengalami kesulitan dalam memperoleh informasi produk yang dijual. Hal tersebut mengakibatkan Toko Diah Fashion kurang dikenal oleh masyarakat. Sehingga, untuk meningkatkan daya saing dalam dunia pasar maka diperlukan adanya suatu sistem informasi penjualan yang berbasis web dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan MySQL sebagai basis datanya serta metode up selling untuk meningkatkan penjualan dengan mempromosikan produknya kepada pelanggan. Dengan adanya sistem ini, pihak toko Diah Fashion dapat mempromosikan produknya secara lebih luas sehingga dapat dijangkau oleh masyarakat di seluruh wilayah dan menjadi sarana bagi pihak toko Diah Fashion dalam memperkenalkan tokonya kepada masyarakat, serta pelanggan dipermudah dalam memperoleh informasi mengenai toko Diah Fashion.

Kata kunci : Up Selling, Sistem Informasi Penjualan, Toko Diah Fashion

### I. PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan teknologi yang kini semakin pesat mendorong manusia untuk terus mengembangkan teknologi informasi. Banyak manusia yang menerapkan teknologi informasi ke dalam dunia perdagangan untuk bersaing di pasar, yaitu salah satunya dengan internet. Menurut Shelly Vermat (2011), internet merupakan kumpulan jaringan seluruh dunia yang menghubungkan miliaran bisnis, lembaga pemerintahan, institusi pendidikan serta banyak orang. Oleh karena itu, banyak pedagang yang memanfaatkan internet tersebut untuk mendukung kegiatan perdagangan mereka di antaranya dengan membangun suatu sistem informasi penjualan.

Toko Diah Fashion merupakan salah satu toko yang bergerak di bidang produk pakaian wanita yang ada di kota Palembang. Toko Diah Fashion menjual berbagai produk pakaian wanita, seperti kemeja, blouse, tunik, kebaya, dress, gamis, celana, dan rok. Toko Diah Fashion masih menerapkan sistem penjualan manual, baik dalam hal pemasaran produk maupun transaksi pembayarannya. Selain itu, banyak pelanggan yang mengalami kesulitan dalam memperoleh informasi produk yang dijual. Hal tersebut mengakibatkan Toko Diah Fashion kurang dikenal oleh masyarakat. Sehingga, untuk meningkatkan daya saing dalam dunia pasar maka diperlukan adanya suatu cara untuk mempromosikan produk dan memperkenalkan toko agar dikenal oleh masyarakat yaitu dengan sistem penjualan yang berbasis web.

Selain untuk meningkatkan daya saing dalam dunia pasar, Toko Diah Fashion juga ingin meningkatkan penjualannya melalui sistem informasi penjualan yang berbasis web. Oleh karena itu, penulis ingin menerapkan metode up selling pada sistem penjualan tersebut. Menurut Tama (2010), up selling merupakan program penjualan yang digunakan untuk menawarkan produk yang mana memiliki produk komplementer

dengan nilai (*value*) lebih tinggi dari produk yang bersangkutan dan keduanya memiliki tingkat *confidence* 100%. Selain itu, *up selling* mempunyai keuntungan bagi pihak toko jika diterapkan dalam sistem informasi penjualan. Menurut Cohen (2004), *up selling* merupakan suatu teknik penjualan agar mendorong pelanggan membeli produk yang lebih mahal dan *upgrade* dalam upaya untuk membuat penjualan lebih menguntungkan.

Dengan mengakses sistem informasi penjualan yang berbasis *web*, calon pembeli tidak harus datang ke toko untuk melihat produk atau membeli pakaian yang diminatinya. Hal tersebut akan memberikan kemudahan dalam memilih pakaian dan menghemat waktu calon pembeli. Selain itu, pihak toko pun dapat meningkatkan penjualan dan daya saingnya di pasar.

## II. METODOLOGI PENELITIAN

### A. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan dimulai dari Maret 2017 sampai dengan Juni 2017 di Toko Diah *Fashion*, yang beralamat di Basement No. 059 Pasar 16 Ilir Palembang, 30122.

### B. Metode Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan yang dilakukan penulis di dalam penelitian ini adalah dengan cara-cara berikut, yaitu: 1) Pengamatan (*observasi*), yaitu dengan cara meninjau langsung ke objek yang akan diteliti. Dalam hal ini, untuk memperoleh data yang bersifat nyata dan meyakinkan maka penulis melakukan pengamatan langsung ke Toko Diah *Fashion*., 2) Wawancara (*interview*) yang dilakukan dengan cara tanya jawab atau dialog secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan penelitian yang dilakukan. Dalam hal ini penulis melakukan tanya jawab kepada pemilik Toko Diah *Fashion*., dan studi pustaka, 3) Studi pustaka, yaitu penulis melakukan pengumpulan data melalui buku-buku, *internet* ataupun referensi lain yang berhubungan dengan masalah yang dibahas untuk mendapatkan data-data yang bersifat teoritis.

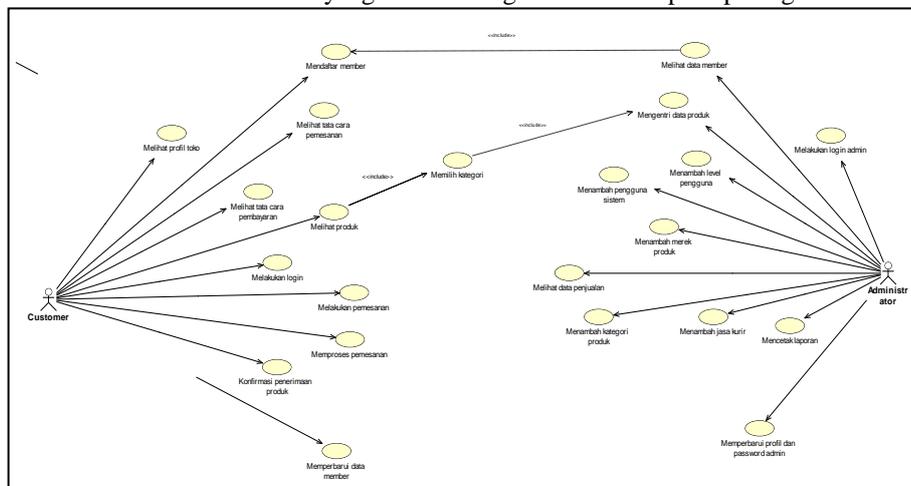
### C. RUP (*Rational Unified Process*)

Metode pengembangan yang digunakan dalam membangun sistem informasi penjualan pada toko diah *fashion* berbasis web ini adalah *RUP* (*Rational Unified Process*). *RUP* (*Rational Unified Process*) merupakan proses rekayasa perangkat lunak dengan pendefinisian dan penstrukturan yang baik untuk alur hidup proyek perangkat lunak dengan menggunakan konsep berorientasi objek (*object oriented*), yaitu berfokus pada pengembangan model dengan *UML* atau *Unified Modeling Language* (Rosa dan Shalahudin, 2013). Ada terdapat empat fase atau tahap pada *RUP* (*Rational Unified Process*, yakni: 1) *Inception* (Permulaan), 2) *Elaboration* (Perluasan/Perencanaan), 3) *Construction* (Konstruksi), dan 4) *Transition* (Transisi).

## III. ANALISIS DAN PERANCANGAN

### A. Use Case Diagram

Adapun rancangan *use case diagram* sistem informasi penjualan pada toko diah *fashion* yang menggambarkan keterkaitan antara aktor yang terlibat dengan *use case* seperti pada gambar berikut ini.



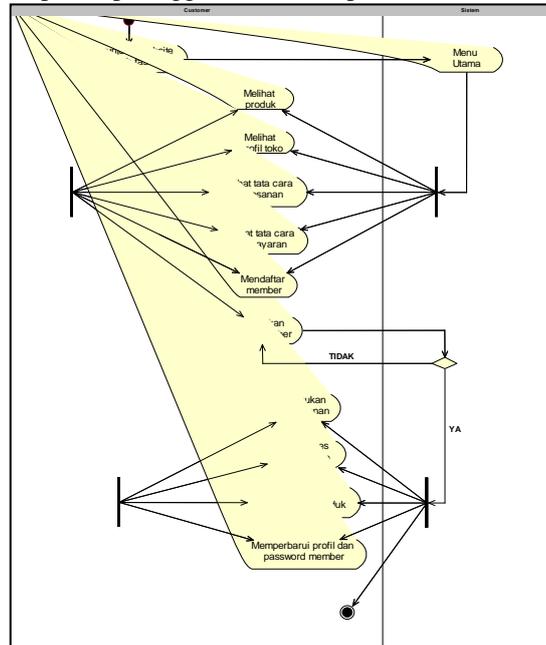
Gambar 1. Use Case Diagram

### B. Activity Diagram

Adapun rancangan *activity diagram* yang menggambarkan aktivitas yang dilakukan dalam sistem informasi penjualan pada toko diah *fashion* terbagi menjadi 2, yaitu *activity diagram customer* dan *activity diagram administrator*.

**1. Activity Diagram Customer**

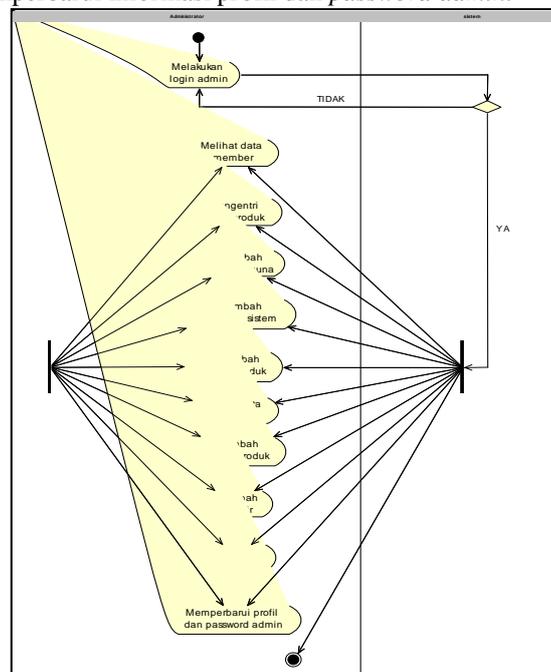
Seperti yang terlihat pada *activity diagram customer*, setelah pelanggan mengunjungi *website* toko diah *fashion* maka akan tampil halaman beranda dengan menu-menu di mana pelanggan dapat memilihnya untuk melihat profil toko, melihat tata cara pemesanan, melihat tata cara pembayaran, mendaftar *member*, dan melakukan *login* bagi *member* yang telah mendaftar. Apabila pelanggan telah *login*, maka pelanggan akan masuk ke halaman *website* toko diah *fashion*. Pada *website* pelanggan bisa melakukan pemesanan produk, memproses pemesanan yang telah dimasukkan ke keranjang belanja, dan melakukan konfirmasi penerimaan produk apabila barang telah sampai ke pelanggan, serta memperbarui informasi profil dan *password member*.



**Gambar 2. Activity Diagram Customer**

**2. Activity Diagram Administrator**

Seperti yang terlihat pada *diagram activity administrator*, setelah *admin* melakukan *login*, maka *admin* dapat melihat data *member*, mengentri data produk, menambah level pengguna, menambah pengguna sistem, menambah merek produk, melihat data penjualan, menambah kategori produk, menambah jasa kurir, mencetak laporan, serta memperbarui informasi profil dan *password admin*.



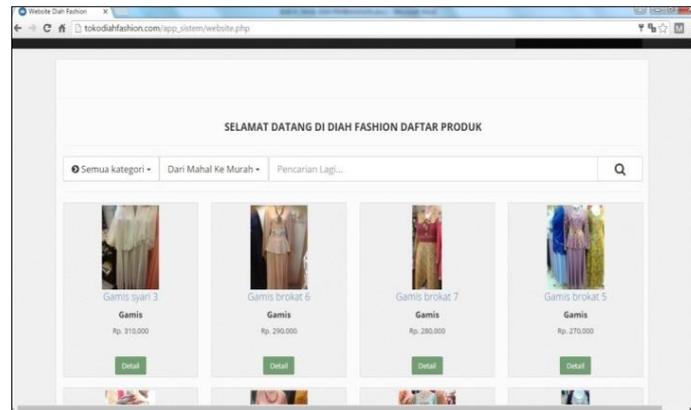
**Gambar 3. Activity Diagram Administrator**

#### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melakukan analisis dan perancangan, selanjutnya penulis melakukan pembuatan program sistem informasi penjualan berdasarkan analisis dan perancangan yang telah dibuat. Adapun hasil dari penelitian ini adalah sistem informasi penjualan pada toko diah *fashion* berbasis *web* dengan menerapkan metode *up selling* dan menggunakan metode *RUP (Rational Unified Process)* untuk pengembangan sistemnya.

##### A. Halaman Diah *Fashion*

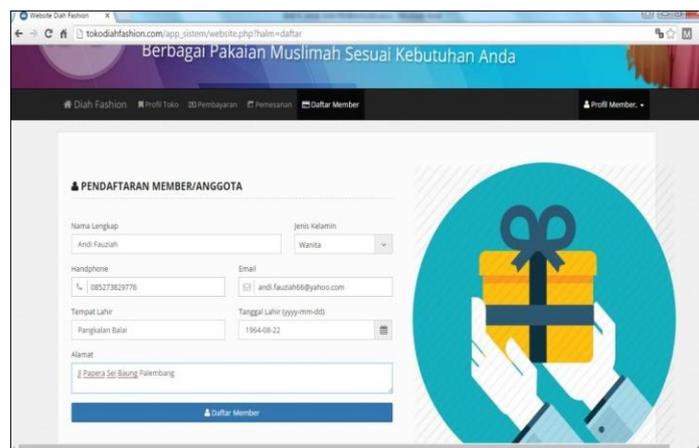
Halaman ini merupakan halaman utama sistem informasi penjualan toko diah *fashion* yang terdiri dari beberapa menu, seperti profil toko, pembayaran, pemesanan, daftar *member*, *login member*, serta kategori produk yang dijual.



Gambar 4. Tampilan Diah *Fashion*

##### B. Halaman Daftar *Member*

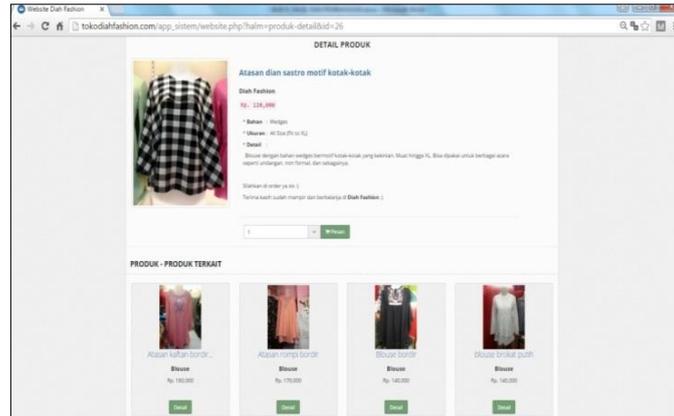
Pada halaman ini terdapat *form* pendaftaran *member* atau anggota pada sistem informasi penjualan toko diah *fashion*. Pelanggan bisa mengisi informasi pada *form* tersebut seperti nama lengkap, nomor *handphone*, *email*, tempat dan tanggal lahir, alamat, serta memilih jenis kelamin. Lalu klik *Daftar Member* untuk melanjutkan proses.



Gambar 5. Tampilan Daftar *Member*

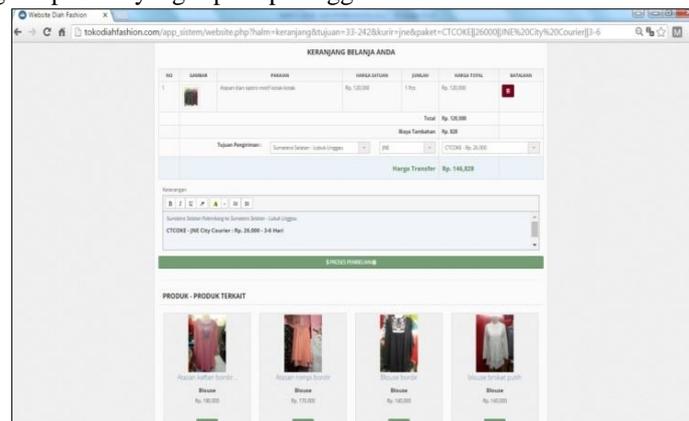
##### C. Halaman Detail *Produk*

Pada halaman *detail* produk ini juga terdapat penawaran produk yang menerapkan metode *up selling*, yaitu menawarkan barang dengan kategori yang sama namun harganya lebih mahal dibandingkan produk yang dilihat pelanggan.

Gambar 6. Tampilan *Detail Produk*

#### D. Halaman Keranjang Belanja

Pada halaman ini terdapat daftar produk yang telah dipesan pelanggan, serta penawaran produk terkait yang menerapkan metode *up selling*, yaitu menawarkan barang dengan kategori yang sama namun harganya lebih mahal dibandingkan produk yang dipilih pelanggan tersebut.

Gambar 7. Tampilan *Keranjang Belanja*

#### V. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka simpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Dengan adanya sistem ini, pihak toko diah *fashion* dapat mempromosikan produknya yang dapat dijangkau oleh masyarakat luas di seluruh wilayah.
2. Pelanggan dipermudah dalam memperoleh informasi mengenai toko diah *fashion*.
3. Sistem ini menjadi sarana bagi pihak toko diah *fashion* dalam memperkenalkan tokonya kepada masyarakat.

Adapun saran yang dapat diberikan penulis untuk sistem informasi penjualan pada toko diah *fashion* adalah sebagai berikut :

1. Mengingat perkembangan teknologi yang semakin canggih, maka diharapkan pihak toko diah *fashion* dapat menerapkan sistem informasi penjualan ini di dalam kegiatan jual belinya.
2. Diharapkan sistem informasi penjualan yang telah ada ini nantinya bisa dikembangkan lagi menjadi sistem yang lebih baik.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Cohen, M. (2004), *Exploiting response models—optimizing cross-sell and up-sell opportunities in banking*, *Information Systems*, 39, 327–341, IBM.
- Rosa dan Shalahuddin. (2013), *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*, Informatika, Bandung.
- Tama, B. A. (2010), *Penerapan strategi penjualan menggunakan Association Rules dalam konteks CRM*, *Jurnal Generic* vol.5 No.1, 37.
- Vermaat, Shelly Cashman. (2011), *Discovering Computers "Menjelajah Dunia Komputer" FUNDAMENTAL. Third Edition*, Infotek, Salemba.

Palembang, 12 Oktober 2017  
Penulis,

(Andini Puspita Sari)

Pembimbing Utama,

Menyetujui,

Pembimbing Pendamping,

(Deni Erlansyah, M.M., M.Kom)

(Fitri Purwaningtias, M.Kom)