

## **PENERAPAN METODE *CROSS SELLING* PADA SISTEM INFORMASI PENJUALAN TOKO 212 MART PALEMBANG**

**M Apriyan<sup>1</sup>, Kurniawan<sup>2</sup>**

Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Darma

Email: mapriyan@gmail.com, kurniawan@binadarma.ac.id

### **ABSTRAK**

Metode *Cross Selling* dapat diterapkan apabila Toko 212 Mart telah memenuhi variabel dari *cross selling* yaitu 1. Reputasi perusahaan, toko 212 Mart merupakan salah satu tokoh waralaba yang memiliki reputasi cukup baik dari beberapa toko waralaba lain karena perputaran bisnis 212 Mart dari umat untuk umat. 2: harga dari pesaing, harga pesaing yang ada di 212 mart lebih murah dibanding dengan toko waralaba lain karena toko 212 mart mementingkan kepentingan umat. 3: hubungan antara orang, Toko 212 Mart Palembang memiliki hubungan yang baik antara pegawai dengan pelanggan maupun sesama pegawai sehingga pelanggan merasa nyaman belanja di 212 mart, 4: variabel produk dari pesaing, Toko 212 Mart Palembang menjual berbagai produk dari pesaing tetapi dengan harga dan kualitas yang berbeda setiap produknya sehingga toko 212 mart palembang dapat menjual berbagai kebutuhan rumah tangga dengan kualitas dan harga yang inovatif misal mie indomie dan mie sedap memiliki kualitas yang berbeda dengan harga yang berbeda. Penggunaan metode yang sangat baik dalam permasalahan ini yaitu Metode *cross selling*, dikarenakan metode *cross selling* sangat cocok dalam memberikan penawaran untuk memperluas penjualan yang ada di Toko 212 Mart.

**Kata Kunci:** *Cross Selling*, 212 Mart, *Web*

### **ABSTRACT**

The method of *Cross Selling* can be applied if the 212 Mart Store has fulfilled the variable of *cross selling*, namely 1. The company's reputation, the 212 Mart store is one of the franchise figures who has a fairly good reputation from several 212 Mart supplier suppliers including Unilever, Indofood and Wings Food. Said to be good because suppliers still send their products head 212 Mart every month that means 212 Mart has many regular customers. 2: prices from competitors, competitor prices set for each product have different variations, for example the price of soy sauce for 135 ml is IDR 6000 and for ABC has a price of 6,500 so sales of each product for the same type remain stable, 3: relationship between people, Palembang Mart 212 Store has a good relationship for each customer and others so that it still exists in an era that has strict competitors, 4: variable products from competitors, Palembang Mart 212 Store sells various products from competitors but with different prices and quality its products so that the 212 mart mart shop can sell a variety of household needs with quality and innovative prices such as indomie noodles and delicious noodles have different qualities at different prices. The use of a very good method in this problem is the method of *cross selling*, because the *cross selling* method is very suitable in offering offers to expand sales in the 212 Mart Store.

**Keywords:** *Cross Selling*, 212 Mart, *Web*

## 1. PENDAHULUAN

Harga kebutuhan rumah tangga yang ada di Toko 212 Mart Palembang cukup murah dan dapat menjangkau semua masyarakat khususnya yang ada di daerah Plaju. Pesaing-pesaing penjualan kebutuhan rumah tangga yang ada di Plaju sangat banyak dikarenakan toko tersebut tidak jauh dari pasar sehingga masyarakat dapat melakukan perbandingan harga jika harga di Toko 212 Mart lumayan tinggi. Produk-produk yang ada di Toko 212 mart sangat banyak dikarenakan produk yang banyak dan sering terjadinya penumpukan beberapa produk maka Toko 212 Mart sering mengembalikan produk yang telah *expired* ke supplier dari kejadian tersebut maka Toko 212 Mart harus meratakan penjualan untuk setiap produk agar Toko 212 Mart lebih cepat berkembang.

Penggunaan metode yang sangat baik dalam permasalahan ini yaitu Metode *cross selling*. *Cross selling* adalah teknik menjual sesuatubarang/jasa yang berhubungan dengan suatu barang/jasa atau proses menjual sesuatu tambahan kepada seseorang yang sudah melakukan pembelian[1]. Suatu cara yang ditempuh perusahaan untuk memperkenalkan atau menawarkan berbagai produk dan layanan yang dimiliki kepada pelanggan dengan tujuan dan harapan agar mereka bersedia menggunakan lebih dari satu produk atau pun layanan. dikarenakan metode *cross selling* sangat cocok dalam memberikan penawaran untuk memperluas penjualan yang ada di Toko 212 Mart. Metode *Cross Selling* dapat diterapkan apabila Toko 212 Mart telah memenuhi variabel dari *cross selling* yaitu 1. Reputasi perusahaan, toko 212 Mart merupakan salah satu tokoh waralaba yang memiliki reputasi cukup baik dari beberapa toko waralaba lain karena perputaran bisnis 212 Mart dari umat untuk umat. 2: harga dari pesaing, harga pesaing yang ada di 212 mart lebih murah dibanding dengan toko waralaba lain karena toko 212 mart mementingkan kepentingan umat. 3: hubungan antara orang, Toko 212 Mart Palembang memiliki hubungan yang baik antara pegawai dengan pelanggan maupun sesama pegawai sehingga pelanggan merasa nyaman belanja di 212 mart, 4: variabel produk dari pesaing, Toko 212 Mart Palembang menjual berbagai produk dari pesaing tetapi dengan harga dan kualitas yang berbeda setiap produknya sehingga toko 212 mart palembang dapat menjual berbagai kebutuhan rumah tangga dengan kualitas dan harga yang inovatif misal mie indomie dan mie sedap memiliki kualitas yang berbeda dengan harga yang berbeda. Teknik metode *cross selling* dapat dilakukan seperti menawarkan produk yang ada di perusahaan tersebut, misalkan para kasir yang ada di mini market sering menawarkan produk yang diskon atau produk yang jadi favorite ditoko mereka.

Dari permasalahan diatas maka dapat disimpulkan bahwa solusi yang harus dilakukan dalam menghadapi masalah yang ada di toko 212 Mart yaitu dengan membuat sebuah system yang dapat membantu Toko 212 Mart dalam menangani permasalahan yang ada, sehingga toko 212 Mart tidak akan membuat para pelanggan kecewa atau kehilangan pelanggan. Algoritma yang akan digunakan dalam pembuatan system informasi penjualan di Toko 212 Mart ini menggunakan algoritma *greedy* yang dapat mempermudah penentuan *cross selling* untuk produk yang akan dijual. Algoritma *greedy* membentuk solusi langkah per langkah (step by step). Pada setiap langkah diperoleh optimum lokal. Bila algoritma berakhir, kita berharap optimum lokal menjadi optimum global [2].

## 2. METODOLOGI PENELITIAN

### 2.1 Waktu Dan Tempat Penelitian

Waktu penelitian skripsi ini dilakukan mulai pada bulan Juli 2019 sampai dengan bulan September 2019 dan tempat penelitian ini di Toko 212 Mart yang beralamat di di Jalan A.Yani, Bumi Patra Sriwijaya Blok A-01/1, Tangga Takat, Kec. Plaju, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30264.

### 2.2 Metode Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam menyelesaikan penelitian ini, antara lain :

a. Wawancara (Interview)

Merupakan suatu pengumpulan data 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 karyawan pihak Toko 212 Mart.

b. Pengamatan (Observasi)

Pengamatan yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengadakan tinjauan secara langsung ke objek yang diteliti. Untuk mendapatkan data yang bersifat nyata maka penulis melakukan pengamatan langsung pada Toko 212 Mart.

c. Studi Pustaka

Untuk mendapatkan data-data yang bersifat teoritis maka penulis melakukan pengumpulan data dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku atau referensi lain yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

### 2.3 Metode Pengembangan Sistem

Metode air terjun atau yang sering disebut metode *waterfall* sering dinamakan siklus hidup klasik (*classic life cycle*), dimana hal ini menggambarkan pendekatan yang sistematis dan juga berurutan pada pengembangan perangkat lunak, dimulai dengan spesifikasi kebutuhan pengguna lalu berlanjut melalui tahapan-tahapan perencanaan (*planning*), permodelan (*modeling*), konstruksi (*construction*), serta penyerahan sistem ke para pelanggan/pengguna (*deployment*), yang diakhiri dengan dukungan pada perangkat lunak lengkap yang dihasilkan[3].

Model air terjun menyediakan pendekatan alur hidup perangkat lunak secara sekuensial atau terurut dimulai dari analisis, desain pengodean, pengujian dan tahap pendukung (support).

Adapun metode air terjun menurut adalah:

1. Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak

Proses pengumpulan kebutuhan dilakukan secara insentif untuk menspesifikasikan kebutuhan perangkat lunak agar dapat dipahami perangkat lunak seperti apa yang dibutuhkan oleh user. Spesifikasi kebutuhan perangkat lunak pada tahap ini perlu untuk didokumentasikan”.

2. Desain

Desain perangkat lunak adalah proses multi langkah yang fokus pada desain pembuatan program perangkat lunak termasuk struktur data, arsitektur perangkat lunak, representasi antarmuka, dan prosedur pengkodean. Tahap ini mentranslasi kebutuhan perangkat lunak dari tahap analisis kebutuhan” kerepresentasi “desain agar dapat diimplementasikan menjadi program pada tahap selanjutnya. Desain perangkat lunak yang dihasilkan pada tahap ini juga perlu didokumentasikan”.

3. “Pembuatan Kode Program

Desain harus ditranslasikan ke dalam program perangkat lunak. Hasil dari tahap ini adalah program komputer sesuai dengan desain yang telah dibuat pada tahap desain”.

4. “Pengujian

Pengujian fokus pada perangkat lunak secara ad-hoc dari segi logika dan fungsional serta memastikan bahwa semua bagian sudah diuji. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kesalahan (error) dan memastikan keluaran yang dihasilkan sesuai dengan yang diinginkan”.

5. “Pendukung (support) atau Pemeliharaan (maintenance)

Tidak menutup kemungkinan sebuah perangkat lunak mengalami perubahan ketika sudah dikirimkan ke user. Perubahan bisa terjadi karena adanya kesalahan yang muncul dan tidak terdeteksi saat pengujian atau perangkat lunak harus beradaptasi dengan lingkungan baru. Tahap pendukung atau pemeliharaan dapat mengulangi proses pengembangan mulai dari analisis spesifikasi untuk perubahan perangkat lunak yang sudah ada, tapi tidak untuk membuat perangkat lunak baru”.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Fase Analisis

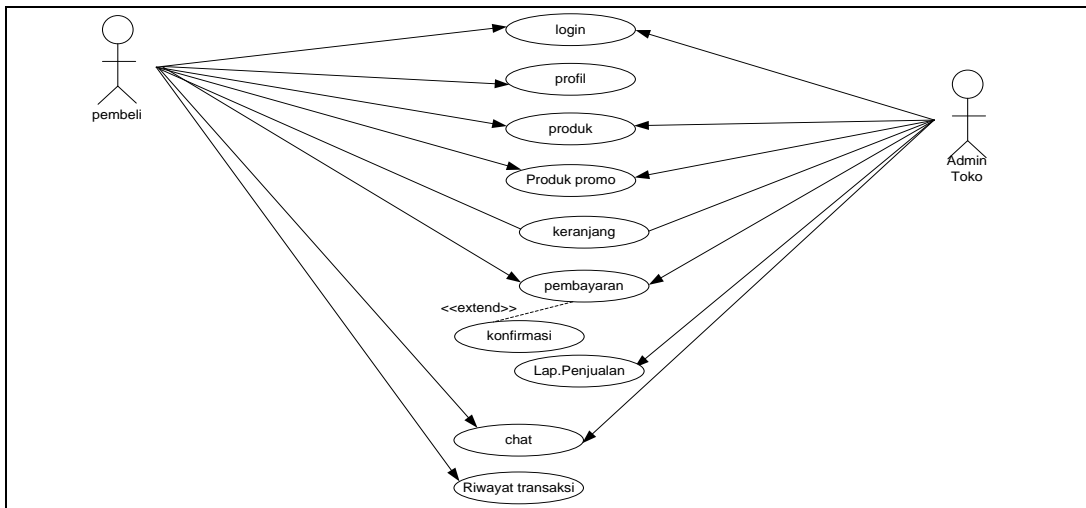
##### 1. Analisis sistem yang sedang berjalan

Tahapan awal yang dilakukan penulis, yaitu menganalisis permasalahan yang ada, melakukan identifikasi masalah-masalah pokok yang ada, guna menjadi dasar kelompok atau organisasi sehingga terjadi perubahan, untuk pengembangan sistem informasi penjualan pada Toko 212 Mart Palembang pada tahap ini peneliti mengidentifikasi kebutuhan user atau pengguna akan sistem informasi penjualan pada Toko 212 Mart Palembang dengan metode cross selling, ditempuh dengan cara mengadakan wawancara mendalam kepada user atau pengguna, obeservasi pada system yang sedang berjalan di Toko 212 Mart dan pihak-pihak yang terkait langsung maupun yang tidak terkait langsung pada Toko 212 Mart dengan pengembangan sistem informasi penjualan pada Toko 212 Mart.

#### 3.2 Fase Perancangan Pengguna

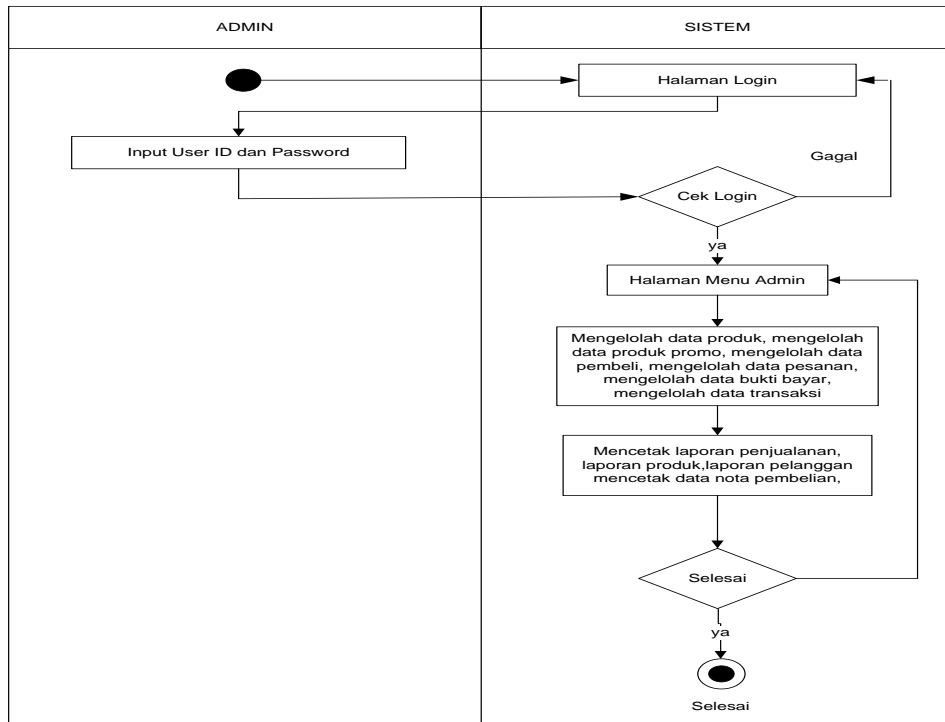
##### 1. Use Case Diagram

Use case adalah deskripsi fungsi dari sebuah sistem dari perspektif pengguna. Dan juga penjelasan dari apa yang dilakukan oleh aktor-aktor yang terlibat dalam perangkat lunak yang dibangun[4].



Gambar 1. Rancangan Usecase

##### 1. Activity Diagram untuk admin



**Gambar 2.** Activity Diagram untuk Admin

### 3.3 Fase Konstruksi

Berikut pembahasan halaman yang dibuat di dalam program sistem informasi penjualan dengan metode *Cross selling* di 212 Mart yaitu antara lain

1. Halaman admin, yang terdiri dari
  - a. Halaman produk
  - b. Halaman pesanan
  - c. Halaman bukti transfer
  - d. Halaman laporan penjualan
  - e. Halaman pertanyaan
2. Halaman masyarakat umum terdiri dari
  - a. Halaman home
  - b. Halaman About Us
  - c. Halaman kontak
  - d. Halaman tata cara belanja
  - e. Halaman login
  - f. Halaman Daftar
3. Halaman pelanggan terdiri dari
  - a. Halaman produk
  - b. Halaman produk promo
  - c. Halaman riwayat transaksi
  - d. Halaman feedback
  - e. Halaman keranjang

Dari beberapa pengguna user diatas kita akan bahas satu persatu kegunaan dari setiap halaman yang telah dibuat, yaitu sebagai berikut :

1. Halaman Admin
  - a. Halaman produk

Halaman produk pada admin digunakan untuk melakukan penambahan data produk terbaru yang ada di 212 Mart sehingga produk-produk yang ada akan selalu mengalami pertambahan atau digunakan untuk pengurangan produk yang sudah tidak dijual lagi atau digunakan sebagai update pada suatu produk tertentu

PRODUK PESANAN BUKTI TRANSFER LAPORAN PENJUALAN FEEDBACK KELUAR										
DAFTAR PRODUK										
TAMBAH PRODUK										
NO	KODE PRODUK	KATEGORI	NAMA PRODUK	JENIS	STOK	HARGA	DISKON	WARNA	HARGA	
1	KC0001	Kecantikan	sabun muka		99	Rp. 7.500	Rp. 1.500	2		Update   Hapus
2	KC0002	Kecantikan	sabun muka		99	Rp. 16.000	Rp. 0	3		Update   Hapus
3	KC0003	Kecantikan	sabun muka		99	Rp. 14.500	Rp. 0	3		Update   Hapus
4	KC0004	Kecantikan	sabun muka		99	Rp. 21.000	Rp. 0	4		Update   Hapus
5	KC0005	Kecantikan	sabun muka		99	Rp. 22.000	Rp. 0	4		Update   Hapus
6	KC0006	Kecantikan	handbody		99	Rp. 28.000	Rp. 0	4		Update   Hapus
7	KC0007	Kecantikan	handbody		99	Rp. 7.500	Rp. 0	3		Update   Hapus

Gambar 3. Halaman produk

- b. Halaman pesanan

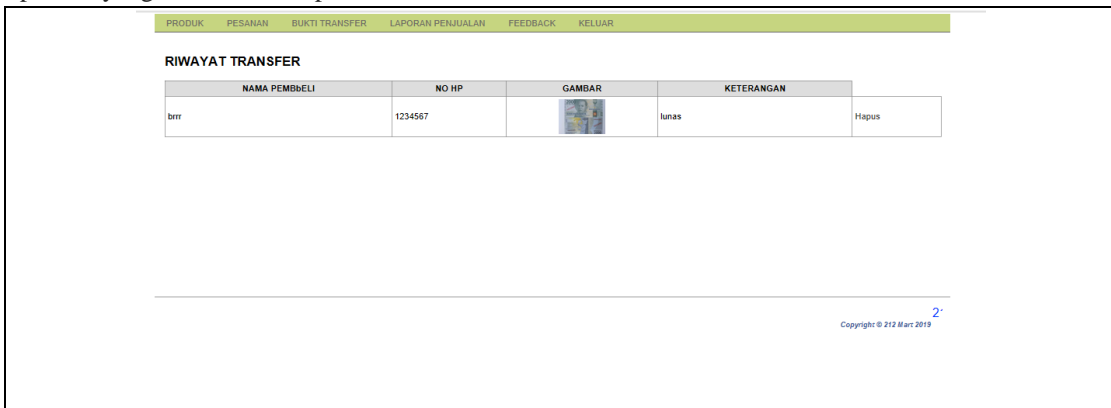
Halaman pesanan digunakan untuk menampilkan pesanan pesanan yang dilakukan oleh pelanggan sehingga admin dapat melihat Apakah pelanggan tersebut telah melakukan bukti transfer sesuai dengan pesanan yang dibuatnya

PRODUK PESANAN BUKTI TRANSFER LAPORAN PENJUALAN FEEDBACK KELUAR											
Pesanan											
NO	TANGGAL	Nama	Alamat	No HP	KETERANGAN	JUMLAH	HARGA	TOTAL	JATUH TEMPO	KONFIRMASI	Aksi
1	04-09-2019	brrr	brrr	1234567	Penjualan Kecap manis	1	Rp. 5.500	Rp. 5.500	3 hari	Menunggu Bukti Bayar	✓ Selesai   ✓ Batal
2	04-09-2019	brrr	brrr	1234567	Penjualan minuman jeruk	1	Rp. 3.000	Rp. 3.000	3 hari	Menunggu Bukti Bayar	✓ Selesai   ✓ Batal
3	04-09-2019	brrr	brrr	1234567	Penjualan Minyak Goreng	1	Rp. 13.500	Rp. 13.500	3 hari	Menunggu Bukti Bayar	✓ Selesai   ✓ Batal
4	04-09-2019	brrr	brrr	1234567	Penjualan Kecap manis	1	Rp. 5.500	Rp. 5.500	3 hari	Menunggu Bukti Bayar	✓ Selesai   ✓ Batal

Gambar 4. Halaman Pesanan

- c. Halaman bukti transfer

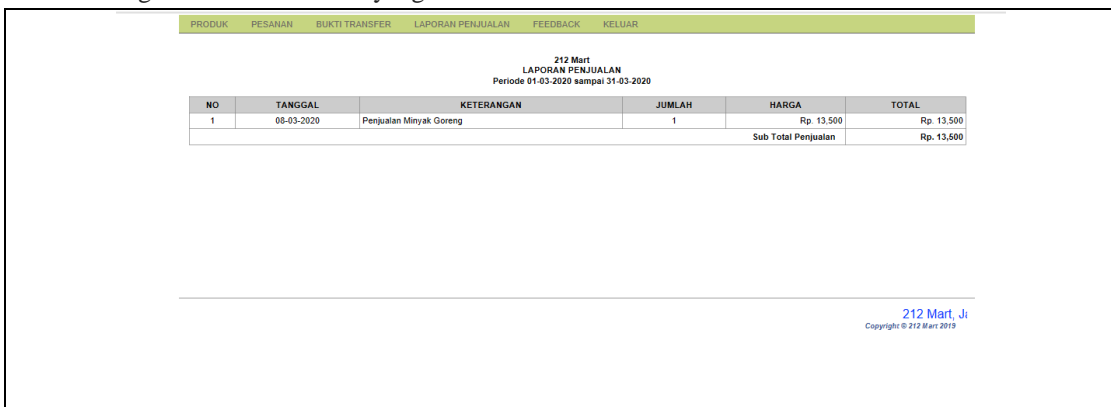
Halaman bukti transfer digunakan untuk membuat sebuah proses dimana admin dapat melihat Apakah pelanggan tersebut telah melakukan transfer atau belum jika telah melakukan transfer maka produk yang dibeli akan siap dikirimkan



**Gambar 5.** Halaman bukti transfer

d. Halaman laporan penjualan

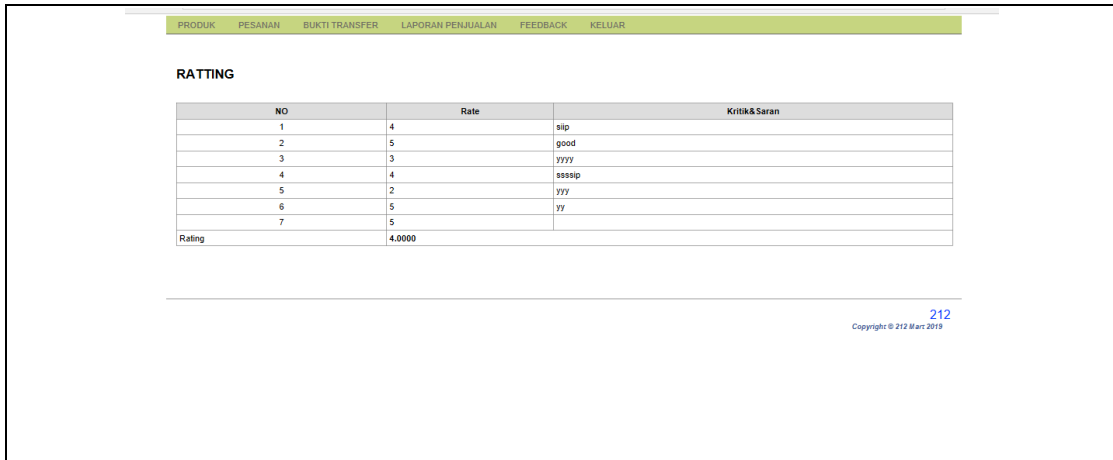
Halaman laporan penjualan digunakan untuk melihat data data penjualan pada periode tertentu sesuai keinginan atau kebutuhan yang dibutuhkan oleh admin 212 Mart



**Gambar 6.** Halaman laporan penjualan

e. Halaman rating

Halaman rating digunakan untuk melihat rate atau tingkat kepuasan yang diberikan oleh pelanggan kepada pelayanan 212 mart secara online sehingga pelanggan dapat memberikan kritik dan saran secara leluasa.



The screenshot shows a web page titled "RATting" with a navigation menu at the top: PRODUK, PESANAN, BUKTI TRANSFER, LAPORAN PENJUALAN, FEEDBACK, and KELUAR. Below the title is a table with the following data:

NO	Rate	Kritik&Saran
1	4	slip
2	5	good
3	3	yyyy
4	4	ssssip
5	2	yyy
6	5	yy
7	5	
Rating	4.0000	

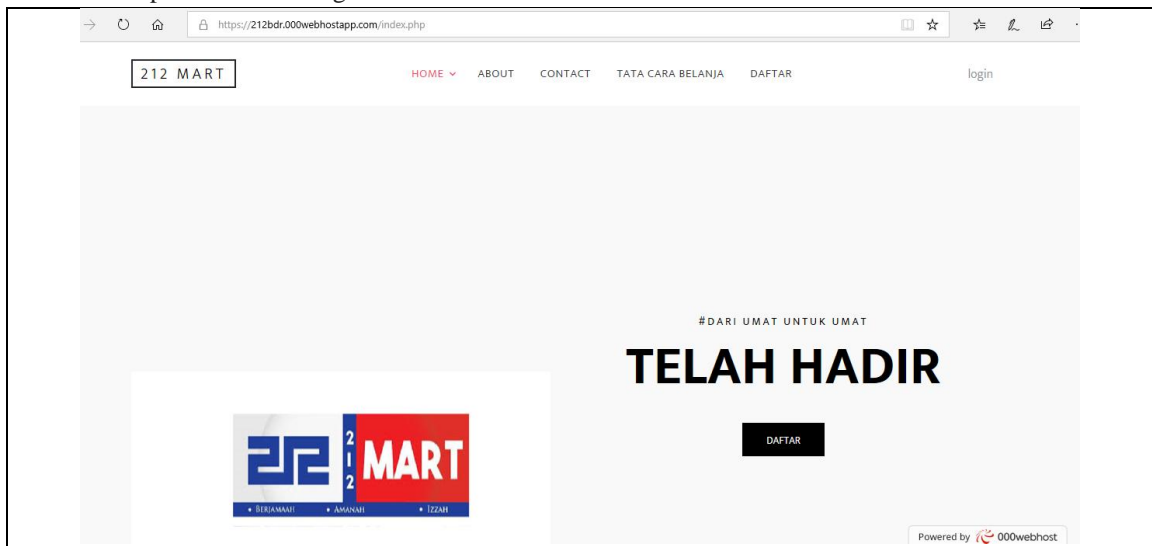
At the bottom right of the page, there is a copyright notice: "212 Copyright © 212 Mart 2019".

Gambar 7. Halaman rating

2. Halaman umum

a. Halaman home

Halaman home digunakan untuk melihat kategori-kategori yang ada di 212 Mart akan tetapi masyarakat tidak dapat melakukan pembelian pada halaman ini dan jika ingin melakukan pembelian maka dapat melakukan login terlebih dahulu atau daftar terlebih dahulu

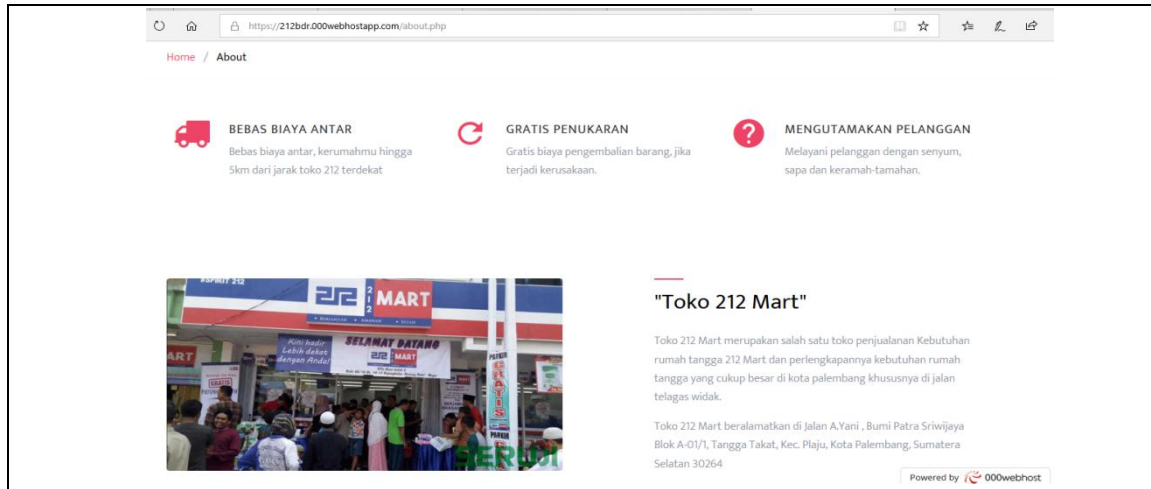


Gambar 8. Halaman home

b. Halaman *About Us*

Pada halaman ini digunakan untuk mengetahui tentang 212 Mart

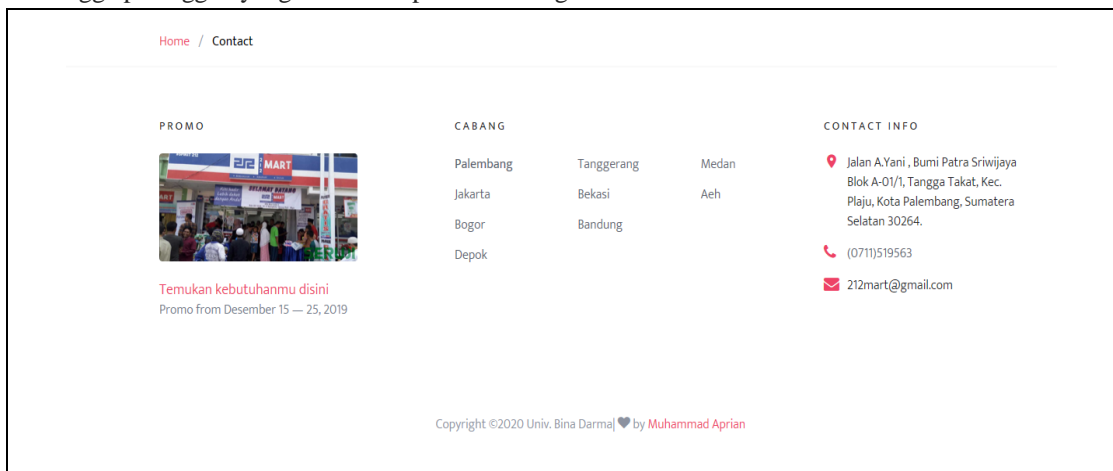




Gambar 9. Halaman About Us

c. Halaman kontak

Halaman ini digunakan untuk mengetahui kontak kontak yang dapat dihubungi di 212 Mart sehingga pelanggan yang baru tidak perlu HT dengan 212 Mart.



Gambar 10. Halaman kontak

#### 4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapat dalam penelitian yang dilakukan yaitu sebagai berikut:

1. Sistem Informasi Penjualan yang dibuat untuk 212 Mart Palembang dapat digunakan untuk mempermudah Toko 212 Mart dalam melakukan promosi produk-produk yang akan dipromosikan dengan cara *cross selling* seperti pada bab sebelumnya pada keterangan gambar 4.1 serta pada gambar 4.2 dan 4.3 menjelaskan tentang metode *greedy* yang diterapkan berdasarkan pengelompokan kategori dan pengelompokan kandidat produk 212 Mart berdasarkan harga dan jumlah jual.

2. Sistem yang dibuat dapat memberikan masukan dalam pengambilan keputusan kepada kepala 212 Mart terutama untuk melihat pelanggan dalam melakukan banyaknya transaksi dengan melihat hasil laporan penjualan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Andini. 2013. Analisis Pengaruh Suasana Toko, Kualitas Produk, dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan. Semarang: Universitas
- [2] Hadyan Ghaziani Fadli,(2007), Aplikasi Algoritma Greedy Dalam Penentuan Spesifikasi Komputer Rakitan. Elex Media Komputindo. Jakarta
- [3] Sukamto, R. A., dan Shalahudin, M. 2014, Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur Dan Berorientasi Objek. Bandung: Informatika Bandung.
- [4] Hutahaean J. (2014). Konsep Sistem Informasi. Yogyakarta: Deepublish.