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

Andini Puspita Sari¹, Deni Erlansyah², Fitri Purwaningtias³

^{1,2,3}Universitas Bina Darma

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

¹andinips21@gmail.com, ²deni@binadarma.ac.id, ³fitri.purwaningtias@binadarma.ac.id

ABSTRACT

Along with technological developments that are now increasingly rapidly encouraging people to continue to develop information technology. Many people who apply the information technology into the world of commerce to compete in the market, ie one with the internet. Diah Fashion Shop is one of the shops engaged in the product of women's clothing in the city of Palembang. Diah Fashion Shop sells a variety of women's clothing products, such as shirts, blouses, tunics, kebaya, dress, gamis, pants, and skirts. Diah Fashion Shop apply manual sales system, both in terms of product marketing and payment transaction. In addition, many customers have difficulty in obtaining product information sold. This resulted in Diah Fashion Shop is less well known by the public. Thus, to improve the competitiveness in the world of the market it is necessary to have a web-based sales information system using the programming language PHP and MySQL as its data base and up selling method to increase sales by promoting its products to customers.

Keywords : Up Selling, Sistem Informasi Penjualan, Technology

1. 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 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. Cara-cara kerja dari metode *up selling* tersebut yaitu dengan cara membandingkan produk dengan merk atau kategori yang sama namun harganya berbeda yaitu lebih mahal dibandingkan produk yang dipilih oleh pelanggan. Jika pelanggan telah memilih produk tersebut maka sistem akan segera melakukan penawaran terhadap produk lainnya dengan merk atau kategori sama namun harganya lebih mahal kepada pelanggan. Disamping itu, apabila pelanggan memilih produk yang harganya paling mahal di antara produk lain dengan kategori atau merk yang sama maka produk ini tidak masuk ke dalam

kriteria *up selling*. Hal tersebut dikarenakan sistem *up selling* hanya mengambil data harga yang lebih mahal dari produk yang dipilih pelanggan.

Penelitian Herpin (2016) mengungkapkan bahwa dengan menerapkan metode *up selling* terhadap sistem informasi penjualan pada Toko Seth Sport berbasis web dapat mempermudah pelanggan melakukan transaksi pembelian. Selain itu Willybrodus (2015) dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa dengan metode *up selling* dikombinasikan dengan sosial media mampu menghasilkan dan mencetak laporan transaksi penjualan yang berisi data transaksi penjualan, barang terlaris dan stok harian.

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah membangun sistem informasi penjualan berbasis web dengan metode *up selling* yang dapat diakses dengan mudah oleh pelanggan agar dapat memperkenalkan Toko Diah Fashion, sehingga dapat membantu pihak Toko Diah Fashion dalam meningkatkan penjualan dengan mempromosikan produknya tersebut kepada masyarakat luas.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 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.

2.2 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.

2.3 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).

2.4. Analisis dan Perancangan

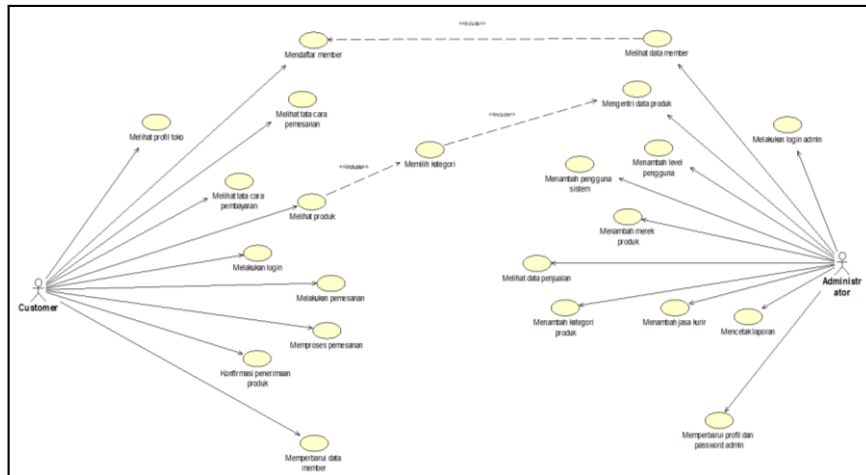
a. *Inception* (Permulaan)

Pada tahap ini, penulis melakukan pengumpulan data untuk mengetahui proses bisnis pada toko Diah Fashion. Hasil pengumpulan data terdapat informasi bahwa Toko Diah Fashion merupakan salah satu toko yang menjual produk pakaian wanita yang ada di kota Palembang, Sumatera Selatan. Toko Diah Fashion mulai beroperasi sejak 3 tahun yang lalu. Toko Diah Fashion beralamat di Basement No. 059 Pasar 16 Ilir Palembang, 30122. Komplek Pasar 16 Ilir merupakan kawasan pasar tradisional yang cukup terkenal di kota Palembang. Toko ini menjual berbagai produk pakaian fashion khusus wanita, seperti kemeja, blouse, tunik, kebaya, dress, gamis, celana, dan rok. Pakaian yang dijual merupakan pakaian yang memiliki kualitas yang cukup baik dengan harga yang terjangkau. Toko Diah Fashion juga menjual produk pakaian berdasarkan dengan trend fashion yang sedang berkembang di kalangan masyarakat. Proses bisnis yang dilakukan di Toko Diah Fashion masih menerapkan sistem penjualan manual, baik dalam hal pemasaran produk maupun transaksi pembayarannya.

b. *Elaboration* (Perluasan/Perencanaan)

Pada tahap ini, dilakukan perluasan atau perencanaan dengan menentukan rancangan proses dengan use case diagram dan activity diagram, serta merancang basis data dan struktur menu sistem yang akan dibangun. Pelaku bisnis yang direncanakan dalam sistem ini meliputi petugas toko (*administrator*) dan *customer*, dimana tugas *administrator* meliputi entry produk, menambah merek, menambah jasa kurir,

mencetak laporan, melihat data penjualan. Sedangkan customer direncanakan dapat melihat tata cara pembayaran, melakukan pemesanan, konfirmasi penerimaan produk. 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

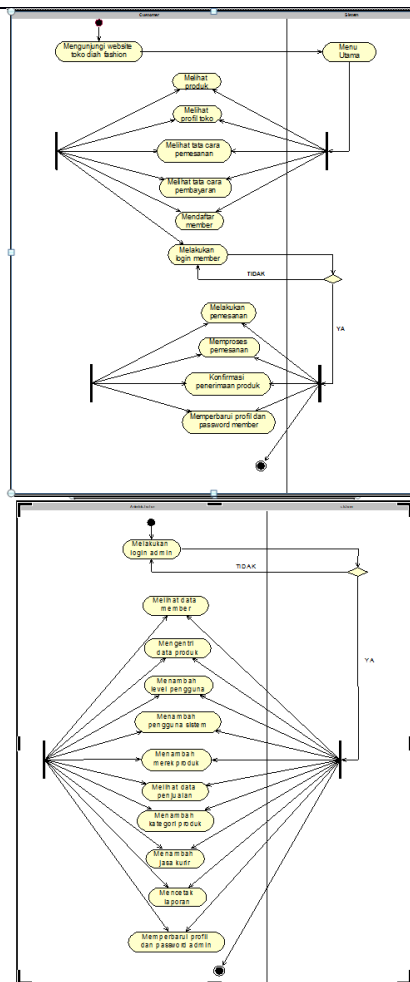
Adapun rancangan *activity diagram* yang menggambarkan aktivitas yang dilakukan dalam sistem informasi penjualan pada toko diah *fashion* terbagi menjadi 2, yaitu *activity diagram customer* dan *activity diagram administrator*.

d. 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*.

e. Activity Diagram Administrator

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 2. Activity Diagram Customer dan Activity Diagram Administrator

Adapun database yang didesain dengan nama “db_andini” tersebut terdiri dari 9 tabel meliputi Tabel Pengguna, Tabel difu_pengguna, Tabel difu_pakaian_stok, Tabel difu_kurir, Tabel difu_pakaian_sales, Tabel difu_pakaian, Tabel difu_merek, Tabel difu_level, Tabel difu_kategori, dan Tabel difu_anggota.

f. Construction (Konstruksi)

Pada tahap konstruksi, penulis membuat database dan tabel-tabel yang dibutuhkan dalam membangun sistem, lalu dilanjutkan dengan membuat tampilan struktur menu sistem informasi penjualan toko diah fashion dengan software dreamweaver CS5 sesuai dengan rancangan yang telah dibuat pada tahap sebelumnya. Pembuatan program menggunakan bahasa pemrograman web PHP.

g Transition (Transisi)

Proses transisi yang dilakukan adalah memindahkan semua file coding dan database ke hosting yang dipesan. Transisi ini dilakukan agar user dapat mengakses sistem informasi penjualan pada toko diah fashion, baik admin maupun customer yang harus terkoneksi ke internet terlebih dahulu, lalu mengunjungi situs website www.tokodiahfashion.com.

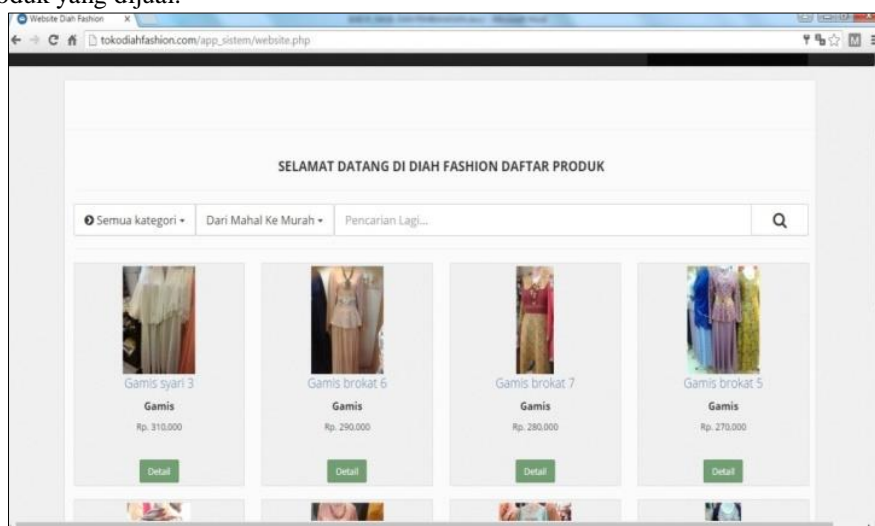
3. HASIL

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. Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Diah Fashion Berbasis Web dengan Metode Up

Selling yang telah dibangun yang terdiri dari beberapa menu pada halaman admin dan halaman customer. Adapun pada halaman admin, terdapat beberapa menu di antaranya Log in Admin, Beranda, Level Pengguna, Tambah Level Pengguna, Pengguna Sistem, Tambah Pengguna Sistem, Jasa Kurir, Tambah Jasa Kurir, Kategori, Tambah Kategori, Membership, Tambah Membership, Merek, Tambah Merek, Pakaian, Tambah Pakaian, Pakaian Sales, dan Laporan Penjualan. Sedangkan pada halaman customer terdapat beberapa menu di antaranya Diah Fashion, Profil Toko, Pembayaran, Pemesanan, Daftar Member, Log in Member, Beranda, Detail Produk, Keranjang Belanja, Pembelian, Rincian Data Pembelian, Profil, dan Password,

3.1 Halaman Diah Fashion

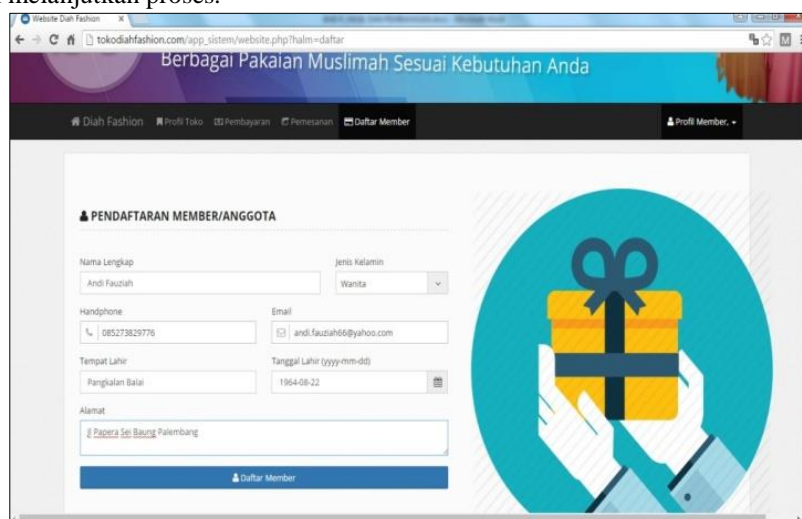
Halaman ini merupakan halaman utama sistem informasi penjualan toko diah *fashion* yang terdiri dari beberapa menu, seperti profil toko, pembayaran, pemesanan, daftar *member*, *login member*, serta kategori produk yang dijual.



Gambar 3. Tampilan Diah Fashion

3.2 Halaman Daftar Member

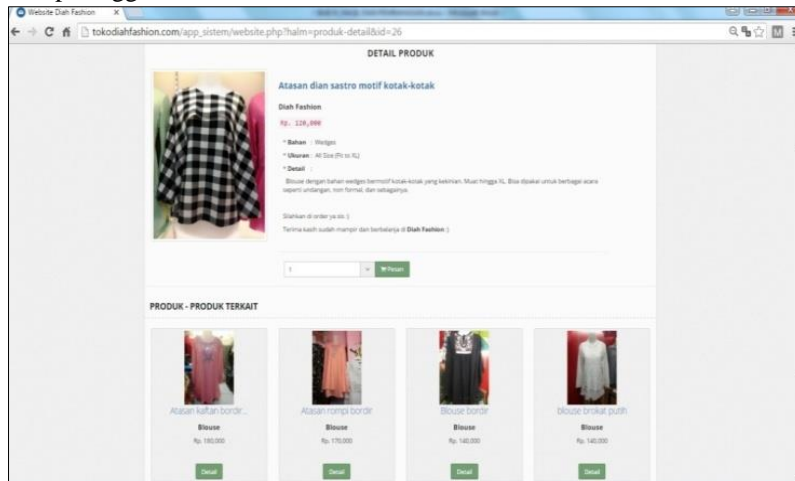
Pada halaman ini terdapat *form* pendaftaran *member* atau anggota pada sistem informasi penjualan toko diah *fashion*. Pelanggan bisa mengisi informasi pada *form* tersebut seperti nama lengkap, nomor *handphone*, *email*, tempat dan tanggal lahir, alamat, serta memilih jenis kelamin. Lalu klik Daftar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



Gambar 4. Tampilan Daftar Member

3.3 Halaman Detail Produk

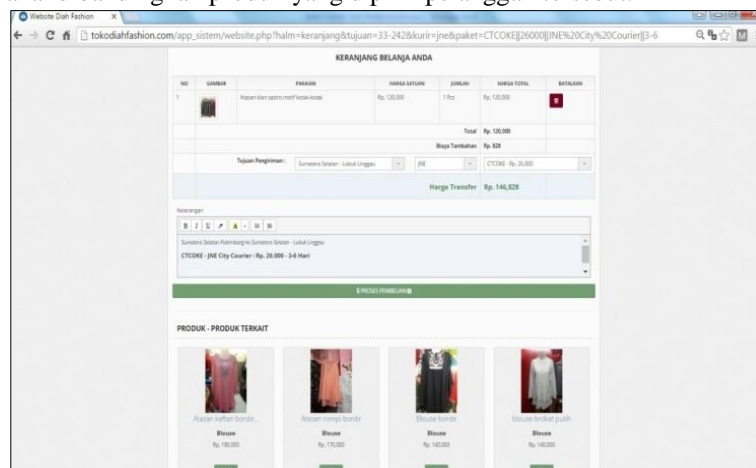
Pada halaman *detail* produk ini juga terdapat penawaran produk yang menerapkan metode *up selling*, yaitu menawarkan barang dengan kategori yang sama namun harganya lebih mahal dibandingkan produk yang dilihat pelanggan.



Gambar 5. Tampilan *Detail* Produk

3.4 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 6. Tampilan Keranjang Belanja

4. SIMPULAN

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.

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.
- Herpin. (2016), *Penerapan Metode Up Selling Terhadap Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Seth Sport Berbasis Web*, Palembang, *Jurnal Sistem Informasi*, Maret 2016.
- Willybrodus. (2015), *Re-Desain Website CV Planktoon Dengan Metode Up Selling Dikombinasikan Dengan Sosial Media Untuk Peningkatan Penjualan*. Surabaya, *Jurnal Sistem Informasi* Vol 13 No. 2, Oktober 2015