

# **PENERAPAN METODE *UP SELLING* TERHADAP SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA TOKO *SETH SPORT* BERBASIS WEB.**

Herpin<sup>1</sup>, A. Yani Ranius<sup>2</sup>, Hutrianto<sup>3</sup>

Mahasiswa Universitas Bina Darma<sup>1</sup>, Dosen Universitas Bina Darma<sup>2,3</sup>  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 12 Palembang

E-mail : [herpin278@gmail.com](mailto:herpin278@gmail.com)<sup>1</sup>, [ay\\_ranius@binadarma.ac.id](mailto:ay_ranius@binadarma.ac.id)<sup>2</sup>,  
[hutrianto@mail.binadarma.ac.id](mailto:hutrianto@mail.binadarma.ac.id)<sup>3</sup>

Abstrak: Seth Sport merupakan sebuah toko yang belum memiliki sistem penjualan yang terintegrasi sehingga pada sistem tersebut masih terdapat cukup banyak kekurangan yang sering kali menyebabkan seringnya terjadi kesalahan seperti lambatnya penyampaian informasi produk terbaru kepada pelanggan, lamanya proses pemesanan oleh pelanggan, sistem penjualan yang hanya menunggu pelanggan datang ke toko dan belum ada nya sistem laporan kepada pimpinan toko. Sehingga menyebabkan ketidakpuasan pelanggan. Oleh karena itu perlunya dilakukan pengembangan terhadap sistem penjualan pada Toko Seth Sport yang terkomputerisasi berbasis *web* dengan menggunakan metode CRM (*Consument Relationship Management*) dengan pendekatan Model *Up-Selling* serta berbasiskan bahasa pemrograman PHP dan MySQL sebagai basis datanya. Produk sistem informasi yang dibuat mencakup proses yang terdiri dari proses penyampaian informasi produk terbaru, proses pemesanan oleh pelanggan, proses penerimaan faktur oleh pelanggan serta proses pembuatan laporan kepada pihak pimpinan yang semua proses tersebut terintegrasi sebagai suatu sistem peningkatan penjualan Toko Seth Sport Palembang.

**Kata kunci :** *Up -Selling*, CRM, Sistem Peningkatan Penjualan.

## **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.

Toko Seth Sport adalah toko yang bergerak di bidang alat olahraga dan musik. Dalam menghasilkan semua produknya Toko Seth Sport bekerjasama kepada produsen lokal untuk membuat produk – produk alat musik sendiri. Permasalahan yang dihadapi Toko Seth Sport hanya mengenai promosi atau pengenalan produk kepada masyarakat luas untuk meningkatkan penjualan. Para pelanggan banyak yang tidak mengetahui

bagaimana memilih produk yang cocok dengan kebutuhan dan dana yang dimiliki. Kurangnya rekomendasi produk yang tepat untuk calon pembeli mengakibatkan kurang optimalnya penjualan.

*Upselling* adalah cara mudah untuk meningkatkan keuntungan segera. Apakah *Upselling* itu ?, Nah itu yang agak sulit dicari padanan kata-nya dalam bahasa Indonesia. Secara lugas dapat diartikan begini “sebuah usaha yang dilakukan penjual untuk meyakinkan pembeli agar memilih atau menambah pembelian produk yang lebih baik atau lebih mahal yang menghasilkan keuntungan lebih banyak”.

Pada penelitian di Toko Seth Sport akan menerapkan suatu metode yang akan meningkatkan penjualan melalui peningkatan layanan secara global, adalah *website* yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja sebagai interaksi toko dengan para pelanggannya. Dengan mengimplementasikan sistem rekomendasi kedalam website diharapkan dapat membantu calon pembeli dalam pembelian barang. Keuntungan dipihak toko adalah dapat mempromosikan barangnya dengan efektif. Melihat hal itu maka penulis memilih judul “**Penerapan Metode Up Selling Terhadap Sistem Informasi Penjualan Toko Seth Sport Berbasis Web**”.

## 2. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam mengidentifikasi dan memahami permasalahan yang dihadapi, dilakukan penelitian menggunakan metoda analisa deskriptif, yaitu suatu metoda yang berusaha mengumpulkan, menyajikan serta menganalisa data sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai permasalahan yang sedang dikembangkan.

### 2.1 Metode pengembangan Sistem

Didalam melakukan penelitian metodologi yang digunakan yaitu model *Waterfall*. Model *waterfall* menyediakan alur hidup perangkat lunak secara sekuensial dan terurut dimulainya dari analisis, desain, pengkodean, pengujian dan tahap pendukung (Rosa A.S, 2013, h.28). Tahapan-tahapan metodologi *waterfall* adalah sebagai berikut :

#### 1. Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak

Proses pengumpulan kebutuhan dilakukan secara intensif untuk mespefiksikan 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 pengodean. Tahap ini mentranlasi kebutuhan desain agar dapat diimplementasikan menjadi program pada tahap selanjutnya.

### 3. Pembuatan Kode Program

Desain harus ditranslasikan kedalam program perangkat lunak. Hasil dari tahap ini adalah program komputer sesuai dengan desain yang dibuat.

### 4. Pengujian

Pengujian fokus pada perangkat lunak secara dari segi logik dan fungsional dan memastikan bahwa semua bagian sudah diuji. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kesalahan (*error*).

## 3. HASIL

### 3.1 Pembahasan

Pada tahapan ini akan dibahas mengenai sistem informasi penjualan pada toko seth sport yang di bangun sesuai dengan tahapan analisa dan rancangan yang telah dibuat pada bab sebelumnya.

#### 3.1.1 Up Selling

Up selling adalah suatu metode untuk meningkatkan hasil penjualan dengan menawarkan produk baru ataupun menawarkan produk terbaik lainnya. Metode up selling merupakan salah satu metode promosi dengan menawarkan produk lain, kategori produk yang sama tetapi dengan harga yang berbeda, harganya lebih mahal dibandingkan dengan produk yang dicari oleh pelanggan. Penerapan metode up selling terbagi menjadi 5 yaitu:

1. Penawaran akan produk secara mendalam.
2. Membaca karakteristik pelanggan.
3. Memberikan kesempatan pelanggan untuk memilih
4. Berikan penawaran yang wajar kepada pelanggan.
5. Memberikan nilai tambah pada produk yang akan ditawarkan.

Berikut ini adalah hasil dari sistem informasi penjualan pada toko seth sport:

### 3.2 Halaman Akses Pengunjung

Halaman akses pengunjung merupakan halaman yang dapat diakses oleh member umumnya yang ingin membeli produk secara online. Tampilan hasil eksekusi pada halaman akses pengunjung dapat dilihat pada penjelasan di bawah

#### a. Halaman *Home*

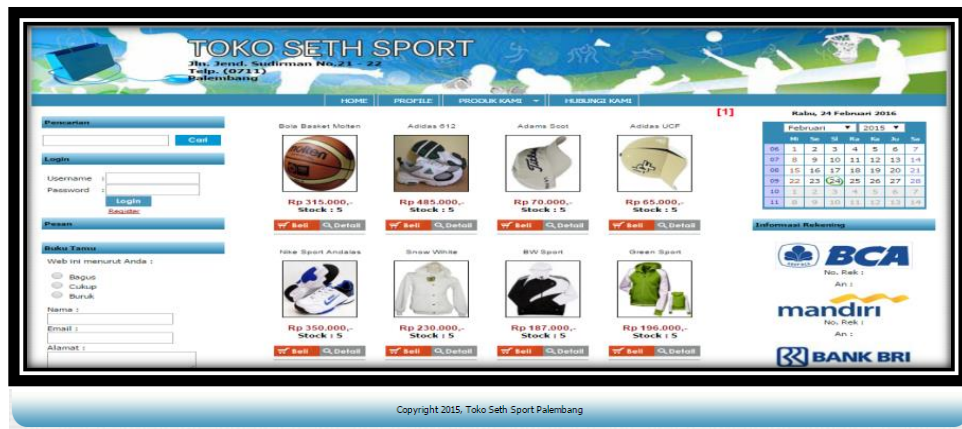
Halaman *home* pada sistem ini dapat dilihat pada gambar 1. Halaman *home* merupakan halaman yang akan tampil pertama kali ketika pengguna mengakses halaman website.



**Gambar 1. Tampilan Halaman Home**

b. Halaman Produk Kami

Halaman Produk Kami merupakan halaman yang akan menampilkan produk apa saja yang di jual di toko Seth Sport.



**Gambar 2. Tampilan Halaman Produk Kami**

Inilah salah satu penerapan metode up selling yaitu ketika pelanggan menekan tombol detail, maka dibawahnya akan tampil penawaran produk lain dengan kategori produk yang sama, tetapi dengan harga yang berbeda dan harganya pun lebih mahal dibandingkan dengan produk yang akan dicari oleh pelanggan. Seperti gambar dibawah ini:



Gambar 3. Halaman yang menerapkan metode Up Selling

### 3.2 Halaman Akses Admin

Halaman akses admin merupakan halaman yang hanya diakses oleh pengelola website yang terdaftar. Pada halaman ini pengelola website dapat menambahkan, mengubah, atau menghapus informasi yang ada di website penjualan Toko Seth Sport Palembang.

#### a. Halaman Home

Halaman *home* pada sistem ini dapat dilihat pada gambar 5.2. Halaman *home* merupakan halaman yang akan tampil pertama kali ketika Admin berhasil login.



Gambar 4. Tampilan Halaman Home

#### b. Halaman Kelola Pemesanan

Halaman Kelola Pemesanan digunakan untuk melihat setiap transaksi yang dikonfirmasi pelanggan, dan menyampaikan pesan ke pelanggan bahwa konfirmasi pesanan diterima.



**Gambar 5. Tampilan Halaman Kelola Konfirmasi Pemesanan.**

#### **4. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai metode up selling yang diterapkan pada Toko Seth Sport penulis dapat menyimpulkan antara lain:

1. Dengan dibuatnya website ini diharapkan akan mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi pembelian.
2. Dengan diterapkannya metode up selling diharapkan dapat meningkatkan penjualan pada toko seth sport.

#### **Daftar Pustaka**

1. Rosa A.S, 2013, h.28. *Rekayasa Perangkat Lunak*. Informatika Bandung, Bandung.