



**Penerapan Metode *Cross Selling* Pada Sistem Informasi
Penjualan Toko 212 Mart Palembang**

PROPOSAL SKRIPSI

MUHAMMAD APRIAN

141410179

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS BINA DARMA
2020**

HALAMAN PENGESAHAN

**Penerapan Metode *Cross Selling* Sistem Informasi Penjualan
Toko 212 Mart Palembang**

**MUHAMAD APRIYAN
141410179**

**Telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Komputer pada Program Studi Sistem Informasi**

Dosen Pembimbing,



Kurniawan, M.M., M.Kom.

**Palembang, 14 Maret 2020
Fakultas Ilmu Komputer
Universitas Bina Darma,
Dekan,**



**Universitas Bina Darma
Fakultas Ilmu Komputer
Dedy Syamsuar, Ph.D**

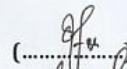
HALAMAN PERSETUJUAN

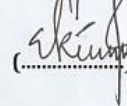
Skripsi Berjudul "PENERAPAN METODE *CROSS SELLING* SISTEM INFORMASI PENJUALANTOKO 212 MART PALEMBANG" Oleh " Muhamad Apriyan", telah dipertahankan didepan komisi penguji pada hari Jum'at 28 Februari 2020

KomisiPenguji

1. Ketua : Kurniawan, M.M., M.Kom
2. Anggota : Suzi Oktavia Kunang, S.T., M.Kom
3. Anggota :Eka Puji Agustini, M.M., M.Kom


(.....)


(.....)


(.....)

Mengetahui,
Program Studi Sistem Informasi
Fakultas Ilmu Komputer
Universitas Bina Darma
Ketua,


Universitas Bina Darma
Fakultas Ilmu Komputer
Dr. Edi.Surya Negara, M.Kom

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Aprian

Nim : 141410179

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya (skripsi) ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik (sarjana) di Universitas Bina Darma atau di perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penelitian merupakan arahan dari tim pembimbing
3. Didalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis jelas dikutip dengan mencantumkan nama pengarang dan memasukanya kedalam daftar rujukan
4. Saya bersedia skripsi yang saya hasilkan di cek keaslianya menggunakan plagiat checker serta diunggah ke internet, sehingga dapat diakses publik secara langsung.
5. Surat pernyataan ini saya tulis dengan sungguh-sungguh dan apabila terbukti melakukan penyimpangan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Palembang, 14 Maret 2019
Yang Membuat Pernyataan,



Muhammad Aprian
141410179

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*

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*

KATA PENGANTAR



Puji Syukur kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya jualah, penelitian ini dapat diselesaikan guna memenuhi salah satu syarat untuk diteruskan menjadi skripsi sebagai proses akhir dalam menyelesaikan pendidikan di bangku kuliah.

Dalam penulisan skripsi ini, tentunya masih jauh dari sempurna. Hal ini diakrenakan keterbatasanya pengetahuan yang dimiliki. Oleh karena itu dalam rangka melengkapi kesempurnaan dari penulisan skripsi ini diharapkan adanya saran dan kritik yang diberikan bersifat membangun.

Pada kesempatan yang baik ini, tak lupa penulis menghanturkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan, pengarahan, nasehat dan pemikiran dalam penulisan skripsi ini, terutama kepada:

1. Dr. Sunda Ariani, M.Pd., M.M Selaku Rektor Universitas Bina Darma Palembang.
2. Dedy Syamsuar, Ph.D Selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas Bina Darma Palembang.
3. Dr. Edi Surya Negara, M.Kom selaku ketua program Studi Sistem Informasi.
4. Kurniawan., M.M., M.Kom selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan penulisan skripsi ini dengan baik

5. Orang tua, saudara-saudaraku dan seluruh teman dan sahabat yang selalu memberikan dorongan dan masukan serta bantuan moril maupun materil yang tak ternilai harganya.

Akhirnya penulis hanya berharap semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin

Palembang, 31 Januari 2020

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Abstrak	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	vi
BAB I Pendahuluan	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Batasan Masalah	3
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
1.4.1 Tujuan Penelitian	3
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	3
1.5 Metodologi Penelitian	4
1.5.1 Lokasi dan waktu penelitian	4
1.5.2 Alat dan Bahan	4
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	4
1.5.4 Metode Pengembangan Sistem	5
1.6 Sistematika Penulisan	6
BAB II Tinjauan Pustaka	8
2.1 Tinjauan Umum.....	8
2.1.1. Sejarah Singkat.....	8

2.1.2. Visi dan Misi.....	8
2.1.3. Struktur Organisasi.....	9
2.2 Landasan Teori.....	9
2.2.1 Sistem.....	9
2.2.2 Karakteristik Sistem.....	10
2.2.3 Informasi.....	11
2.2.4 Sistem Informasi.....	11
2.2.5 Komponen / Elemen Sistem Informasi.....	11
2.2.6. Infrastruktur Informasi.....	11
2.2.7 Pengertian Penjualan.....	13
2.2.8 Jenis-Jenis Penjualan.....	13
2.2.9 Pengertian Algoritma <i>Greedy</i>	13
2.2.10 Cross Selling.....	15
2.2.11 Sudut Pandang <i>Cross selling</i>	15
2.2.12 Cara mengaplikasikan <i>Cross Selling</i>	16
2.2.13 PHP.....	16
2.2.14 Kelebihan PHP dari bahasa Pemograman lain.....	17
2.2.15 Pengertian Web.....	17
2.2.16 Pengertian <i>HTML5</i>	18
2.2.17 Pengertian MySQL.....	18
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN	19
3.1 <i>Requirement Definition</i>	19
3.2 <i>System and Software Design</i>	21
3.3 <i>Implementation and Unit Testing</i>	22
3.4 <i>Integration and System Testing</i>	23
3.5 <i>Operation & Maintenance</i>	25
3.6 Rancangan Analisis.....	26
3.7 Rancangan Tabel Database.....	28
3.8 Rancangan Program.....	32

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	38
4.1 Hasil	38
4.2 Pembahasan.....	40
BAB V PENUTUP	49
5.1 Kesimpulan	49
5.2 Saran.....	49
Daftar Pustaka.....	
Lampiran.....	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Requirement definition	22
Tabel 3.2 Tabel Pengguna Sistem	23
Tabel 3.3 Tabel Pengujian Form Login	26
Tabel 3.4 Tabel Pengujian Form Produk	26
Tabel 3.5 Tabel Pengujian Form Transaksi	27
Tabel 3.6 Tabel Kategori	32
Tabel 3.7 Tabel Produk	32
Tabel 3.8 Tabel Transaksi	33
Tabel 3.9 Tabel Registrasi	33
Tabel 3.10 Tabel User	34
Tabel 3.11 Tabel Pesanan	34
Tabel 3.12 Tabel Konfirmasi	35
Tabel 3.13 Tabel Header	35
Tabel 3.14 Tabel Feedback	36

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Perusahaan	9
Gambar 2.2 Contoh beberapa variabel penentu Cross Selling	16
Gambar 3.1 Tahapan Metode Waterfall	21
Gambar 3.2 Rancangan Usecase Diagram yang sedang berjalan di Toko 212 Mart	24
Gambar 3.3 Rancangan Activity Diagram pada Sistem Informasi Penjualan Pada Toko 212 Mart Palembang	29
Gambar 3.4 Rancangan Analisis Activity Diagram yang diusulkan pada Sistem Informasi Penjualan Pada Toko 212 Mart Palembang	30
Gambar 3.5 Rancangan Class Diagram	31
Gambar 3.6 Halaman Utama	36
Gambar 3.7 Halaman Produk	37
Gambar 3.8 Rancangan Halaman Informasi Rekening	37
Gambar 3.9 Rancangan Halaman Kontak	38
Gambar 3.10 Rancangan Halaman Tata Cara Belanja	39
Gambar 3.11 Rancangan Halaman Produk Promosi	39
Gambar 3.12 Halaman Rancangan Daftar	40
Gambar 3.13 Rancangan Halaman Login	41
Gambar 3.14 Rancangan Halaman Detail Transaksi	41
Gambar 3.15 Rancangan Halaman Keranjang Belanja	42
Gambar 4.1 Halaman Transaksi	43
Gambar 4.2 Halaman Kategori	44
Gambar 4.3 Halaman Produk	45
Gambar 4.4 Halaman produk	47
Gambar 4.5 Halaman Pesanan	47
Gambar 4.6 Halaman bukti transfer	48
Gambar 4.7 Halaman laporan penjualan	48

Gambar 4.8 Halaman rating	49
Gambar 4.9 Halaman home	50
Gambar 4.10 Halaman <i>About Us</i>	50
Gambar 4.11 Halaman kontak	51
Gambar 4.12 Halaman tata cara belanja	51
Gambar 4.13 Halaman login	52
Gambar 4.14 Halaman daftar	53
Gambar 4.15 Halaman produk	53
Gambar 4.16 Halaman produk promo	54
Gambar 4.17 Halaman riwayat transaksi	54
Gambar 4.18 Halaman riwayat transaksi	55
Gambar 4.19 Halaman keranjang	56

