

# E-Market Produk Elektronik Pada CV Permata Hijau Delapan Menggunakan Cross Selling

## E-Market Electronic Products at CV Permata Hijau Eight Using Cross Selling

Megawaty<sup>1\*</sup>, Abdullah<sup>2</sup>

<sup>12</sup>Universitas Bina Darma

megawaty@binadarma.ac.id<sup>1\*</sup>, aab87573@gmail.com<sup>2</sup>

**Abstrak** – CV Permata Hijau Delapan merupakan sebuah toko yang bergerak dalam bidang penjualan Elektronik yang belum menerapkan strategi pada penjualan dan pemasaran produk, toko ini telah memperkenalkan sistem penjualan melalui media sosial, namun belum menggunakan sistem rekomendasi pada website. Permasalahan pada CV Permata Hijau Delapan adalah Perusahaan kesulitan dalam merespon keluhan, kritik, saran dan review dari pelanggan/konsumen mengenai kualitas pelayanan. Untuk meningkatkan suatu sistem yang dapat merekomendasikan produk-produk yang banyak dibeli oleh konsumen CV Permata Hijau Delapan dengan menerapkan metode Cross Selling. Sistem yang dibangun mengakomodasi proses transaksi penjualan dan pemesanan produk secara online. Survei melalui google form terhadap pelanggan. Dapat diketahui bahwa persentase rata-rata dari setiap kepuasan pelanggan yaitu terhadap produk sebesar 65,1%, terhadap harga sebesar 74%, terhadap layanan pelanggan sebesar 75,6%, dan terhadap pengalaman belanja sebesar 79,8 % secara keseluruhan. Dapat diketahui bahwa kepuasan pelanggan yang dominan pada survey adalah terhadap pengalaman belanja sebesar 79,8%.

**Kata Kunci:** E-Market, Produk elektronik, Cross selling

**Abstrak** – CV Permata Hijau Eight is a shop engaged in electronics sales that has not implemented a product sales and marketing strategy, this store has introduced a sales system through social media, but has not used a recommendation system on the website. The problem with CV Permata Hijau Eight is that the company has difficulty responding to complaints, criticisms, suggestions and reviews from customers/consumers regarding service quality. To improve a system that can recommend products that are widely purchased by CV Permata Hijau VIII consumers by applying the Cross Selling method. The system is designed to accommodate sales transaction processes and product orders online. Survey via google form to customers. It can be seen that the average percentage of each customer satisfaction is 65.1% for the product, 74% for the price, 75.6% for the customer service, and 79.8% for the overall shopping experience. It can be seen that the dominant customer satisfaction in the survey is the shopping experience of 79.8%.

**Keywords:** E-Market, Electronic Products, Cross selling

## 1. Pendahuluan

Dengan seiringnya perkembangan teknologi informasi saat ini, telah menciptakan jenis-jenis dan peluang – peluang bisnis yang baru dimana transaksi-transaksi bisnis makin banyak dilakukan secara elektronika (1). Sehubungan dengan perkembangan teknologi informasi tersebut memungkinkan setiap orang dengan mudah melakukan perbuatan hukum seperti misalnya melakukan transaksi jual-beli (2). Perkembangan internet memang cepat dan memberi pengaruh signifikan dalam segala aspek kehidupan kita (3). Internet membantu kita sehingga dapat berinteraksi, berkomunikasi, bahkan melakukan perdangan dengan orang lain dengan cepat dan mudah (4).

Cross selling merupakan teknik penjual dimana penjual meyakinkan pelanggan (konsumen) untuk membeli banyak penawaran produk yang relevan terkait dengan produk yang ingin dibeli pelanggan (konsumen) juga ialah suatu pendekatan buat mengelola interaksi antara perusahaan ataupun badan usaha dengan pelanggannya dikala ini ataupun masa yang akan datang (5). Cross Selling ini sendiri lebih kerap mengaitkan dengan pemakaian teknologi buat mengelola, mengatur, promosi serta layanan pelanggan (6). Namun demikian, seiring dengan perkembangan teknologi, penting untuk memperhatikan etika dalam penggunaan data pelanggan dan menghindari penekanan berlebihan pada pelanggan untuk membeli produk tambahan. Strategi cross selling harus tetap memperhatikan kebutuhan dan preferensi pelanggan untuk memberikan pengalaman belanja online yang lebih baik dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

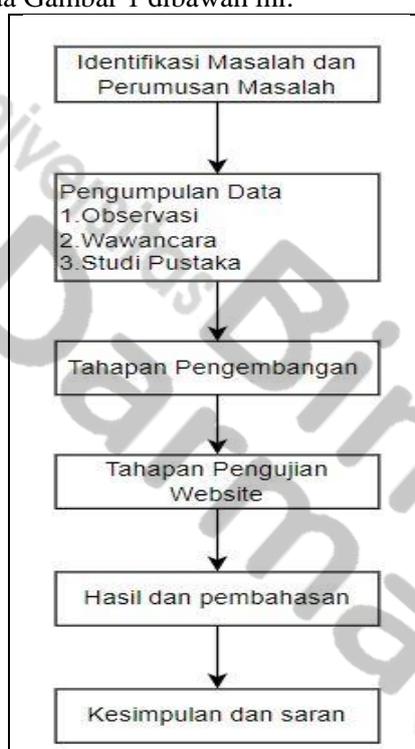
Adapun aplikasi yang menunjang kegiatan perdagangan di internet disebut dengan E-Market (7). Keberadaan E-Market merupakan alternatif bisnis yang cukup menjanjikan untuk diterapkan pada saat ini, Oleh karena itu E-Market memberikan banyak kemudahan bagi kedua belah pihak, baik dari pihak penjual maupun pihak pembeli di dalam melakukan transaksi perdagangan (8). Dengan adanya E-Market setiap transaksi tidak memerlukan pertemuan dalam tahap negoisasi (9). E-Market menghasilkan suatu sistem yang dapat menghasilkan laporan-laporan penjualan, pembelian dan persediaan berdasarkan waktu yang ditentukan sehingga konsumen dapat dengan mudah mengumpulkan dan menerima informasi tentang pengalaman pembelian dari konsumen lainnya tentang produk-produk yang akan dibeli di E-market. Selain itu, E-market produk elektronik juga semakin memperhatikan keamanan dan privasi pelanggan dengan menggunakan teknologi keamanan yang canggih.

Membuat suatu sistem pengelolaan data barang, data pelanggan, transaksi penjualan, transaksi pembelian dan persediaan pada CV Permata Hijau Delapan. Diperlukan sistem pencatatan dengan menggunakan sistem yang berbasis komputer, baik dari segi pencatatan data barang, pencatatan data transaksi, dan proses lainnya yang berhubungan dengan Toko tersebut (10). Oleh karena itu, untuk menunjang terciptanya kelancaran proses penjualan barang, diperlukan suatu sistem yang dapat mengatasi permasalahan-permasalahan yang mungkin terjadi dalam proses penjualan barang. Meningkatkan suatu sistem yang dapat merekomendasikan produk-produk yang banyak dibeli oleh konsumen CV Permata Hijau Delapan dengan menerapkan metode Cross Selling. Pengaruh intensitas membaca review konsumen lain di internet akan menumbuhkan kepercayaan belanja online di E-market dapat dijelaskan melalui teori pemrosesan informasi (11). Berdasarkan penelitian sebelumnya maka kebaharuan dari penelitian yaitu Tren terbaru dalam E-market produk elektronik termasuk penggunaan teknologi kecerdasan buatan (AI) dan analitik data untuk meningkatkan pengalaman belanja online dan personalisasi produk yang ditawarkan kepada pelanggan. Sementara itu, dalam cross selling, tren terbaru melibatkan penggunaan teknologi AI untuk merekomendasikan produk tambahan yang lebih relevan dengan kebutuhan pelanggan. Selain itu, cross selling juga semakin dipersonalisasi dengan memperhatikan data perilaku belanja pelanggan seperti riwayat pembelian, preferensi, dan perilaku penelusuran online.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas untuk menunjang kinerja pada Permata Hijau yakni, Maka dengan ini penulisan Tugas Akhir Dengan topik “E-Market Produk Elektronik Pada CV Permata Hijau Delapan Menggunakan Cross Selling”.

## 2. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif artinya penelitian yang dilakukan adalah menekankan analisisnya pada data-data numeric (angka), yang bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai suatu keadaan berdasarkan data yang diperoleh dengan cara menyajikan, mengumpulkan dan menganalisis data tersebut sehingga menjadi informasi baru yang dapat digunakan untuk menganalisa mengenai masalah yang sedang diteliti. Metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan analisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. Berikut ini tahapan penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti yang dapat dilihat pada Gambar 1 dibawah ini.



Gambar 1.1 Tahapan Penelitian

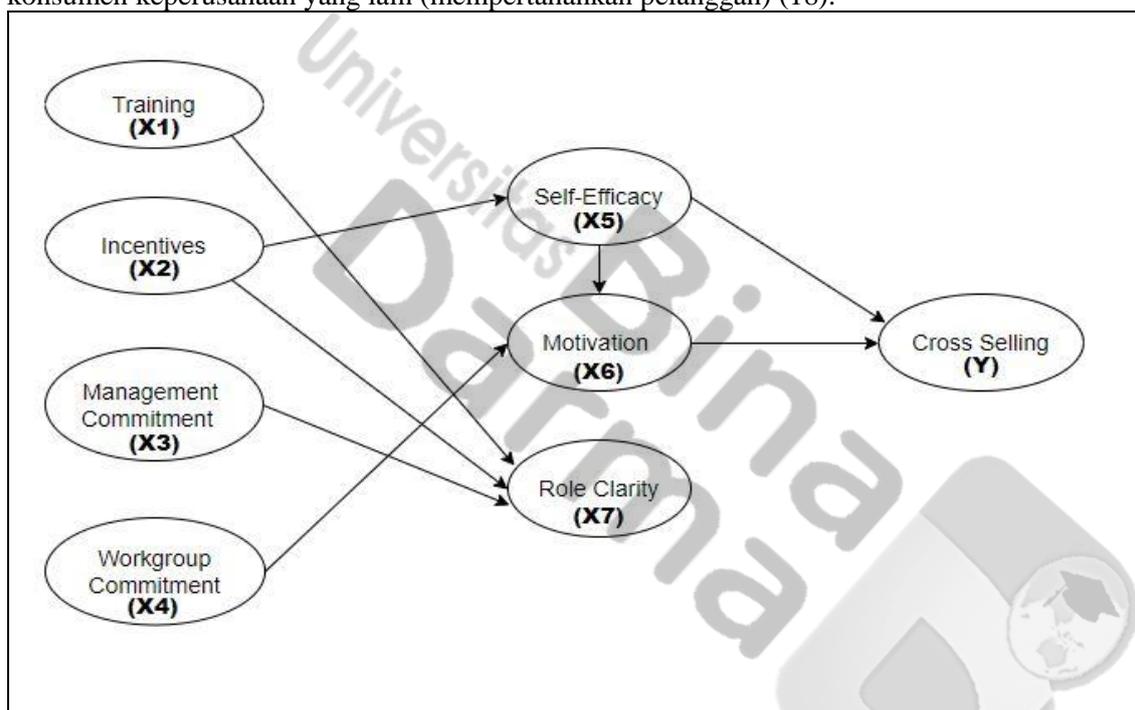
1. Pada tahap pertama peneliti melakukan identifikasi dan perumusan masalah terhadap penelitian yang dijalankan.
2. Kedua peneliti melakukan pengumpulan data mulai dari observasi , wawancara higa studi pustaka terhadap referensi terkait penelitian *Cross Selling*.
3. Ketiga penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan yang ditentukan pada tahap sebelumnya.
4. Keempat melakukan pengujian terhadap hasil dari pembuatan suatu aplikasi program website.
5. Kelima melakukan penyebaran terhadap hasil dan pembahasan dari pengolahan data.
6. Terakhir kesimpulan dan saran penelitian.

### 2.1. Metode Cross Selling

Metode Cross selling saat ini semakin berkembang dan sudah banyak perusahaan yang menggunakan metode penjualan ini. Karena Cross Selling memberikan manfaat baik bagi penjual maupun pembeli (12). Disatu pihak, para pembeli mendapatkan keuntungan karena ia dapat menggunakan waktu secara efisien dengan melakukan negosiasi dengan beberapa penjualan (13). Di sisi lain, para penjual dapat lebih memfokuskan perhatiannya pada hal-hal seperti pelayanan

terhadap rekeningnya, memelihara hubungan baik dengan pelanggan dan mencari peluang baru untuk memperluas bisnis dengan langganan yang baru (14).

Cross Selling adalah suatu metode penjualan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak, baik penjual maupun pembeli (15). Cross selling merupakan konsep penjualan yang menggunakan produk utama sebagai pemicu untuk penjualan selanjutnya (16). Cross Selling termasuk metode yang sangat menarik dalam penjualan produk. Sebab Teknik ini, dapat memungkinkan terjadinya penjualan kedua setelah penjualan pertama telah terjadi, karena adanya Konsep Cross Selling ini dapat dimanfaatkan oleh berbagai perusahaan yang menjual berbagai produk Eltronik dan lain sebagainya (17). Cross Selling berfungsi untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan dan mengurangi kemungkinan berpindahnya konsumen keperusahaan yang lain (mempertahankan pelanggan) (18).



Gambar 2.1 Model Cross Selling

Model dari kerangka konseptual dapat menggambarkan hubungan dengan variabel yang dilakukan untuk menguji dalam sebuah penelitian. Berdasarkan kerangka konseptual, penelitian ini mempunyai hipotensis sebagai berikut.

- H1: *Training* berpengaruh positif signifikan terhadap *Cross Selling*
- H2: *Incentives* berpengaruh positif signifikan terhadap *Cross Selling*
- H3: *Management Commitment* berpengaruh positif signifikan terhadap *Cross Selling*
- H4: *Workgroup Commitment* berpengaruh positif signifikan terhadap *Cross Selling*
- H5: *Self-Efficacy* berpengaruh positif signifikan terhadap *Cross Selling*
- H6: *Motivation* berpengaruh positif signifikan terhadap *Cross Selling*
- H7: *Role Clarity* berpengaruh positif signifikan terhadap *Cross Selling*

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### 3.1 Implementation

Menjalankan E-Market Produk Elektronik Pada CV Permata Hijau Delapan Menggunakan Cross Selling. Sistem ini mempunyai halaman utama atau halaman depan yaitu halaman index yang berfungsi sebagai halaman eksekusi untuk memanggil halaman-halaman yang lain secara otomatis pada saat halaman di akses. Pada bab ini akan di bahas E-Market Produk

Elektronik Pada CV Permata Hijau Delapan Menggunakan Cross Selling ini terdapat halaman-halaman lain yang dapat saling berhubungan satu sama lain.

### 3.2 Pemeliharaan

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemeliharaan sistem ini adalah sebagai berikut:

- a. Keterampilan dasar yang harus dimiliki oleh SDM pengelola sistem minimal memiliki pengetahuan mengenai perangkat keras komputer, sistem operasi, sistem jaringan computer, software hardware dan database.
- b. Kelengkapan peralatan kerja (tools) seminimal mungkin tidak mengganggu sistem
- c. Pengetahuan mengenai prinsip kerja masing-masing sistem informasi.
- d. Klasifikasi hak akses yang bisa diperoleh pihak-pihak yang mengoperasikan sistem.

### 3.3 Testing

Pengujian dilakukan setelah pembuatan aplikasi, dan penulis menggunakan pendekatan pengujian black box untuk pengujian ini. Black box menghasilkan hasil sebagai berikut:

#### 3.3.1 Pengujian Tautan

Tes tautan diperlukan untuk menentukan apakah fungsi input dan output memenuhi persyaratan. (*link testing*)

**Tabel 3.3.1 Tabel Pengujian Black Box Pengujian Tautan (*link testing*)**

Menampilkan hasil pengujian Black Box tautan (*link testing*) dapat dilihat pada tabel 3.3.1 dibawah ini:

Tabel 1 –Tabel Pengujian Black Box (*link testing*)

No	Nama Menu	Link	Hasil
1	Menu Masuk Admin	<a href="localhost/cv_permata_hijau_delapan/login">localhost/cv_permata_hijau_delapan/login</a>	Valid
2	Menu Beranda Admin	<a href="localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin">localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin</a>	Valid
3	Menu Halaman Kategori	<a href="localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=kategori">localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=kategori</a>	Valid
4	Menu Halaman Barang	<a href="localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=barang">localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=barang</a>	Valid
5	Menu kirim Barang	<a href="localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=kirim_barang">localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=kirim_barang</a>	Valid
7	Menu Pengguna Pemimpin	<a href="localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=pengguna">localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=pengguna</a>	Valid
8	Menu Laporan Transaksi	<a href="localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=laporan_transaksi">localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=laporan_transaksi</a>	valid
9	Menu Best Seller	<a href="localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=best_seller">localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=best_seller</a>	Valid

10	Menu Top Customer	localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=top_customer	Valid
11	Menu Gudang Tambah Stok	localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=tambah_stok	Valid
12	Menu Keuangan Konfirmasi Pembayaran	localhost/cv_permata_hijau_delapan/admin/?p=pembayaran	Valid
13	Menu Login Pelanggan	localhost/cv_permata_hijau_delapan/?p=login	Valid
14	Menu Produk	localhost/cv_permata_hijau_delapan/?p=produk	Valid
15	Menu Hubungi Kami	localhost/cv_permata_hijau_delapan/?p=hubungi_kami	Valid
16	Menu FAQs	localhost/cv_permata_hijau_delapan/?p=faq	Valid

### 3.3.2 Pengujian Browser

Tujuan pengujian browser adalah untuk menentukan apakah aplikasi akan berfungsi seperti yang diharapkan dan pada browser web yang berbeda. Hasil pengujian browser adalah sebagai berikut.

**Tabel 3.3.2 Hasil Pengujian Black Box Browser**

Adapun hasil pengujian black box browser seperti yang ditampilkan pada tabel 3.3.2 di bawah ini:

Tabel Hasil Pengujian Black Box Browser

No	Situasi Tes	Test examples	Hasil Penguji	Valid
1	Web browser google chrome	Sistem yang dijalankan	Sesuai Dengan Harapan	Valid
2	Web browser opera	Sistem yang dijalankan	Sesuai Dengan Harapan	Valid

### 3.3.3 Pengujian Form Login Admin

Fokus utama pengujian login adalah kemampuan untuk mencegah akses tidak sah atau untuk memberikan izin yang memadai saat login. Tes ini dilakukan:

**Tabel 3.3.3 Hasil Pengujian Form Login Admin**

Adapun hasil pengujian form login Admin dapat dilihat pada tabel 4.3 dibawah ini :

Tabel Hasil Pengujian Form Login Admin

No	Situasi Tes	Test examples	Hasil Yang Diantisipasi	Hasil Pengujian	Valid
1	Nama pengguna dan kata sandi tidak diperlukan. Klik tombol Masuk.	nama pengguna: (kosong) kata sandi:	Sistem akan menolak dan menampilkan pesan kesalahan. "harap isi bidang ini"	Sesuai Dengan Harapan	Valid

		(kosong)			
2	Mengetikan Nama Pengguna dan Kata sandi Anda belum disetel, klik tombol "Masuk".	nama pengguna: admin kata sandi: (kosong)	Sistem akan menolak dan menampilkan pesan kesalahan. "harap isi bidang ini"	Sesuai Dengan Harapan	Valid
3	Mengetikan Nama pengguna, kata sandi kosong.	nama pengguna: (kosong) kata sandi: 12345	Sistem akan menampilkan dan menolak. "harap isi bidang ini"	Sesuai Dengan Harapan	Valid
4	Mengetikkan Nama Pengguna dan Kata sandi tidak sesuai, kemudian klik tombol login	nama pengguna: admn kata sandi: admn134	"Nama pengguna atau kata sandi salah" akan muncul di sistem.	Sesuai Dengan Harapan	Valid
5	Mengetikan Nama Pengguna dan Kata sandi (diisi), kemudian klik tombol login	nama pengguna: admin kata sandi: 12345	Sistem akan menerima akses login dan menampilkan halaman utama	Sesuai Dengan Harapan	Valid

### 3.3.4 Pengujian form login pemimpin

Salah satu tujuan utama dari pengujian login pemimpin adalah untuk menentukan apakah mungkin mencegah akses login yang tidak sah atau tidak. Tes ini dilakukan:

**Tabel 3.3.4 Hasil Pengujian Form Login Pemimpin**

Adapun hasil pengujian form login pemimpin d seperti yang ditampilkan pada tabel 3.3.4 di bawah ini:

Tabel Hasil Pengujian Form Login Pemimpin

No	Situasi Tes	Test Examples	Hasil Yang Diantisipasi	Hasil Pengujian	Valid
1	Anda memerlukan nama pengguna dan kata sandi. Klik "Masuk".	nama pengguna: (kosong) kata sandi: (kosong)	Sistem akan menampilkan dan menolak. "harap isi bidang ini"	Sesuai Dengan Harapan	Valid
2	Menulis Jika nama pengguna dan kata sandi Anda belum ditetapkan, klik tombol "Masuk".	nama pengguna: admin kata sandi: (kosong)	Sistem akan menampilkan dan menolak. "harap isi bidang ini"	Sesuai Dengan Harapan	Valid
3	Masukkan kata sandi anda dan nama pengguna kosong.	nama pengguna: (kosong) kata sandi: 12345	Akan ditampilkan setelah di tolak oleh sistem "harap isi bidang ini"	Sesuai Dengan Harapan	Valid

4	Klik tombol login setelah Anda memasukkan nama pengguna dan kata snadi yang salah.	nama pengguna: admn kata sandi: admn134	Pesan "Nama pengguna atau kata sandi salah!" akan ditampilkan.	Sesuai Dengan Harapan	Valid
5	Mengetikkan username dan password (diisi), kemudian klik tombol login	nama pengguna: admin kata sandi: 12345	Halaman utama akan ditampilkan setelah sistem menerima pernyataan login.	Sesuai Dengan Harapan	Valid

### 3.3.5 Pengujian form login gudang

Tujuan utama pengujian login gudang adalah untuk mencegah akses tidak sah saat login, baik sengaja maupun tidak sengaja. Tes ini dilakukan:

**Tabel 3.3.5 Hasil Pengujian Form Login gudang**

Adapun hasil pengujian form login gudang seperti yang ditampilkan pada tabel 3.3.5 di bawah ini:

**Tabel 5 Hasil Pengujian Form Login Gudang**

No	Situasi Tes	Test examples	Hasil Yang Diantisipasi	Hasil Pengujian	Valid
1	Nama pengguna dan kata sandi tidak diperlukan. Klik tombol Masuk.	nama pengguna: (kosong) kata sandi: (kosong)	Sistem akan tolak dan tampilkan pesan. "harap isi bidang ini"	Sesuai dengan harapan	Valid
2	Jika nama pengguna dan kata sandi Anda belum ditetapkan, klik tombol "Masuk".	nama pengguna: admin kata sandi: (kosong)	Sistem akan menampilkan dan menolak. pesan. "harap isi bidang ini"	Sesuai dengan harapan	Valid
3	Isi nama pengguna dan kata sandi Anda. "jangan kosong"	nama pengguna: (kosong) kata sandi: 12345	Sistem akan menampilkan dan menolak. "harap isi bidang ini"	Sesuai dengan harapan	Valid
4	Mengetikkan nama pengguna dan kata sandi jika tidak, maka tekan tombol "masuk".	nama pengguna: admn kata sandi: admn134	"Nama pengguna atau kata sandi salah!", kata sistem.	Sesuai dengan harapan	Valid
5	Klik "Masuk" setelah memasukkan nama pengguna dan kata sandi Anda.	nama pengguna: admin kata sandi: 12345	Halaman utama akan ditampilkan setelah sistem menerima pernyataan login.	Sesuai dengan harapan	Valid

### 3.3.6 Pengujian form login keuangan

Kemampuan untuk mencegah akses tidak sah yang tidak disengaja atau disengaja saat masuk, adalah fokus utama dari pengujian masuk keuangan. Tes berikut dilakukan:

#### Tabel 3.3.6 Hasil Pengujian Form Login keuangan

Adapun hasil pengujian form login keuangan seperti yang ditampilkan pada tabel 3.3.6 di bawah ini:

Tabel Hasil Pengujian Form Login Keuangan

No	Situasi Tes	Test examples	Hasil Yang Diantisipasi	Hasil Pengujian	Valid
1	Nama pengguna dan kata sandi keduanya tidak diperlukan. Klik "Masuk".	nama pengguna: (kosong) kata sandi: (kosong)	Sistem akan menolak dan menampilkan pesan kesalahan. "harap isi bidang ini"	Sesuai Dengan Harapan	Valid
2	Klik tombol "Masuk" jika nama pengguna dan kata sandi Anda belum ditetapkan.	nama pengguna: admin kata sandi: (kosong)	Sistem akan menolak dan menampilkan pesan kesalahan. "harap isi bidang ini"	Sesuai Dengan Harapan	Valid
3	Mengetikkan nama pengguna, kata sandi kosong.	nama pengguna: (kosong) kata sandi: 12345	Sistem akan menolak dan menampilkan "harap isi bidang ini"	Sesuai Dengan Harapan	Valid
4	Mengetikkan nama pengguna dan kata sandi tidak sesuai, kemudian klik tombol login	nama pengguna: admn kata sandi: admn134	Pesan "Nama pengguna atau kata sandi salah" akan ditampilkan.	Sesuai Dengan Harapan	Valid
5	Setelah memasukkan nama pengguna dan kata sandi Anda, klik tombol "Masuk".	nama pengguna: admin kata sandi: 12345	Halaman utama akan ditampilkan setelah sistem menerima pernyataan login.	Sesuai Dengan Harapan	Valid

### 3.3.7 Pengujian form login pelanggan

Kemampuan untuk mencegah akses tidak sah yang tidak disengaja atau disengaja saat masuk, adalah fokus utama dari pengujian login pelanggan. Tes berikut dilakukan:

#### Tabel 3.3.7 Hasil Pengujian Form Login pelanggan

Adapun hasil pengujian form login pelanggan seperti yang ditampilkan pada tabel 3.3.7 di bawah ini:

Tabel Hasil Pengujian Form Login Pelanggan

No	Situasi Tes	Test examples	Hasil Yang Diantisipasi	Hasil Pengujian	Valid
1	Kata sandi dan Nama Pengguna tidak diperlukan. Tekan tombol Masuk.	Nama Pengguna: (kosong) Kata sandi: (kosong)	Pesan penolakan akan ditampilkan oleh sistem. kesalahan. "harap isi bidang ini"	Sesuai dengan harapan	Valid
2	Mengetikan Jika nama pengguna dan kata sandi Anda belum disetel, Tekan tombol "Masuk".	Nama Pengguna: admin Kata sandi: (kosong)	Sistem akan menolak dan menampilkan pesan kesalahan. "harap isi bidang ini"	Sesuai dengan harapan	Valid
3	Mengetikkan Nama pengguna, kata sandi kosong	Nama Pengguna: (kosong) Kata sandi: 12345	Sistem akan menolak dan menampilkan pesan kesalahan. "harap isi bidang ini"	Sesuai dengan harapan	Valid
4	Klik tombol login setelah memasukkan nama pengguna dan kata sandi yang tidak sesuai.	Nama Pengguna: plgn Kata sandi: plgn134	"Nama pengguna atau kata sandi salah!", kata sistem.	Sesuai dengan harapan	valid
5	Klik tombol untuk masuk setelah memasukkan nama pengguna dan kata sandi yang benar.	Nama Pengguna: pelanggan Kata sandi: 12345	Akses layar login akan ditampilkan ke sistem. "selamat berbelanja" dan menampilkan halaman utama	Ssesuai dengan harapan	Valid

### 3.3.8 Pengujian form logout pelanggan

Kemampuan untuk mencegah login yang tidak sah, baik disengaja maupun tidak, adalah fokus utama pengujian pemeriksaan logout. Tes ini dilakukan:

**Tabel 3.3.8 Hasil Pengujian Form Login pelanggan**

Adapun hasil pengujian form login pelanggan seperti yang ditampilkan pada tabel 3.3.8 di bawah ini:

Tabel Hasil pengujian Logout

No	Situasi Tes	Test examples	Hasil Yang Diantisipasi	Hasil Pengujian	Valid
1.	Mengklik tombol Logout	Klik tombol Logout	Sistem akan logout akan keluar otomatis	Sesuai Harapan	Valid

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan dari kesimpulan yang diambil berdasarkan pada tujuan yang telah disampaikan di bab 1 adalah sebagai berikut:

1. CV Permata Hijau Delapan membutuhkan suatu sistem pengelolaan data untuk memudahkan manajemen dalam mengelola data barang, data pelanggan, transaksi penjualan, transaksi pembelian, dan persediaan.
2. Sistem pengelolaan data ini dapat membantu CV Permata Hijau Delapan dalam melakukan monitoring terhadap persediaan barang dan memastikan stok barang selalu tersedia dengan cukup, sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengoptimalkan keuntungan perusahaan.
3. CV Permata Hijau Delapan ingin meningkatkan sistem yang dapat merekomendasikan produk-produk yang banyak dibeli oleh konsumen dengan menerapkan metode Cross Selling.
4. Dalam mengembangkan sistem yang dapat menghasilkan laporan-laporan penjualan, pembelian, dan persediaan, CV Permata Hijau Delapan perlu mempertimbangkan beberapa faktor seperti pengumpulan data yang akurat, kecepatan proses, dan penggunaan teknologi terkini.

#### Referensi

- [1] Cohen MD. Exploiting response models - Optimizing cross-sell and up-sell opportunities in banking. *Inf Syst.* 2004;29(4):327–41.
- [2] A.S, Rossa & Salahuddin, M. 2013, *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*, Informatika, Bandung.
- [3] C.J. Date. 2004. *Pengenalan Sistem Basis Data*. Indeks. Jakarta.
- [4] Sidik, Betha 2012, *Pemrograman Web dengan HTML*, Informatika, Bandung.
- [5] Nugroho, Bunafit. 2005. *Aplikasi Pemrograman Web Dinamis dengan PHP dan MySQL*. Yogyakarta: Penerbit Gava Media.
- [6] Tohari, Hamim 2014, *Analisis serta Perancangan Sistem Informasi Melalui Pendekatan UML*, Andi, Yogyakarta.
- [7] Jogiyanto, H.M. 2001. *Analisa Dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Penerbit Andi Offset.
- [8] Wahana Komputer 2012, *Mastering CMS Programming with PHP & MySQL*, Andi, Yogyakarta.
- [9] Pressman, Roger S. 2012. *Rekayasa Perangkat Lunak – Buku Satu, Pendekatan Praktisi (Edisi 7)*. Yogyakarta: Andi
- [10] Yashinta Syavitri. *Pemanfaatan komputer di bidang bisnis aplikasi marketplace petmarket berbasis web*. 2016;(June).
- [11] Naranjo J, Fuad H, Hakim Z, Panchadria PA, Robbi MS, Yulianti Y, et al. *SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMBELIAN PADA TOKO UPDATE*. *J Algoritma* [Internet]. 2016;12(1):579–87.  
Available from: <http://jurtek.akprind.ac.id/bib/rancang-bangun-website-penyediaan-layanan-weblog>
- [12] Aynie RQ, Hurriyati R, Dirgantari PD. *Strategi pemasaran electronic word of mouth pada e-commerce dalam menghadapi era digital 4.0 di indonesia*. *J Ekon Keuang dan Manaj* [Internet]. 2021;17(1):136–43.  
Available from: <http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/INOVASI>
- [13] Abdullah A, Setiawan H, Umami N. *Perancangan Sistem Informasi Berbasis Website Dengan Menerapkan Metode FAST ( Framework For The Applications Of System Thinking )*. *J Tek Ind.* 2013;1(4):358–67.
- [14] Shadiq J, Putra MY. *Sistem Informasi Pelayanan Pembayaran Cuci Steam Kendaraan Bermotor*. *Informatika Educ Prof.* 2019;3(2):205–14.
- [15] Anggraini Y, Pasha D, Damayanti D, Setiawan A. *Sistem Informasi Penjualan Sepeda Berbasis Web Menggunakan Framework Codeigniter*. *J Teknol dan Sist Inf.*

- 2020;1(2):64–70.
- [16] Rachmatullah R, Kardha D, Yudha MP. Aplikasi E-Commerce Petshop dengan Fitur Petpedia. *Go Infotech J Ilm STMIK AUB*. 2020;26(1):24.
- [17] Rusdianto D, Satia Y. Perancangan Sistem Informasi Penjualan di Toko Tanaka Optik Bandung. *J Sist Inf Karya Anak Bangsa*. 2019;01(01):16–26.
- [18] Chandra T, Hutabarat MLE. Analisa Perbandingan Sistem Informasi CMS E-Commerce antara OS-Commerce dan Zencart. *J Ilm Core IT Community Res ... [Internet]*. 2019;(x). Available from: <http://www.ijcoreit.org/index.php/coreit/article/view/141>

