



**IMPLEMENTASI METODE UP SELLING PADA SISTEM INFORMASI
PENJUALAN STUDI KASUS JENDRAL SUDIRMAN EYE CENTER**

SKRIPSI

**INGGRI RAMADANTI UTAMI
151410010**

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS BINA DARMA

**PALEMBANG
2019**



**IMPLEMENTASI METODE UP SELLING PADA SISTEM INFORMASI
PENJUALAN STUDI KASUS JENDRAL SUDIRMAN EYE CENTER**

**INGGRI RAMADANTI UTAMI
151410010**

**Skripsi ini diajukan sebagai syarat memperoleh gelar
sarjana komputer**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS BINA DARMA
PALEMBANG
2019**

HALAMAN PENGESAHAN

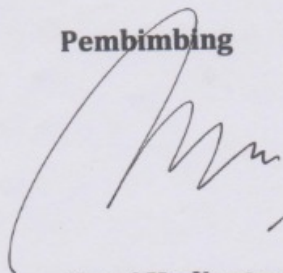
**IMPLEMENTASI METODE UP SELLING PADA SISTEM INFORMASI
PENJUALAN STUDI KASUS JENDRAL SUDIRMAN EYE CENTER**

**INGGRI RAMADANTI UTAMI
151410010**

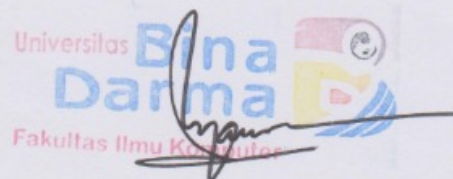
**Telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Komputer pada Program Studi Sistem Informasi**

**Palembang, Agustus 2019
Program Studi Sistem Informasi
Fakultas Ilmu Komputer
Universitas Bina Darma
Dekan,**

Pembimbing



Novri Hadinata, M.Kom.



Dedy Syamsuar, Ph.D.

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi berjudul "**IMPLEMENTASI METODE UP SELLING PADA SISTEM INFORMASI PENJUALAN STUDI KASUS JENDRAL SUDIRMAN EYE CENTER**" oleh Inggri Ramadanti Utami dipertahankan didepan komisi penguji pada hari Jumat 12 Juli 2019

Komisi Penguji

1. KETUA : Novri Hadinata, M.Kom

(.....)

2. Anggota : Ilman Zuhri Yadi, M.M., M.Kom

(.....)

3. Anggota : Kiky Rizky Nova Wardani, 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 ORIGINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Inggri Ramadanti Utami
NIM : 151410010

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya (skripsi) adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana) di Universitas Bina Darma atau perguruan tinggi lainnya ;
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya dengan arahan dari tim pembimbing ;
3. Di dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau di publikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dikutip dengan mencantumkan nama pengarang dan memasukkan ke dalam daftar rujukan ;
4. Saya bersedia tugas skripsi, di cek keasliannya menggunakan plagiarism checker serta di unggah ke internet, sehingga dapat diakses secara daring ;
5. Surat pernyataan ini saya tulis dengan sungguh-sungguh dan apabila terbukti melakukan penyimpangan atau ketidak benaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku ;

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, Agustus 2019
Yang membuat pernyataan,



INGGRI RAMADANTI UTAMI
NIM : 151410010

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

- **TINDAKAN MUNGKIN TIDAK SELALU MEMBAWA KEBAHAGIAAN, NAMUN TIADA KEBAHAGIAAN TANPA TINDAKAN.**
- **ADA DUA HAL YANG TIDAK BISA KEMBALI WAKTU DAN UMUR JADI PERGUNAKANLAH DENGAN SEBAIK-BAIKNYA.**
- **KATA GAGAL HANYA ADA UNTUK ORANG YANG TIDAK MAU BERJUANG.**

PERSEMBAHAN

KUPERSEMBAHKAN KEPADA :

- **SANG PENCIPTA ALLAH SWT**
- **KEDUA ORANG TUA YANG TERCINTA YANG SUDAH MEMBERIKAN KASIH SAYANG YANG AMAT LUAR BIASA SERTA BANTUAN MATERI YANG TAK TERHINGGA**
- **ADIKKU DWI ARDITA LESTARI DAN TRI NASTITI YANG TERSAYANG.**
- **BAPAK NOVRI HADINATA, M.KOM SELAKU PEMBIMBING**
- **MTAK GRESS YANG SELALU MEMOTIVASI KU AGAR TAK MUDAH MENYERAH.**
- **REKAN-REKAN APOTIK MAHKOTA YANG SUDAH MEMBANTU MENYEMANGATIN KU.**
- **SAHABAT SEPERJUANGANKU BILLY, DIAH, YANG SELALU MEMBANTU KU BERJUANG BERSAMA, KAK IRNNA DAN KAK LIA.**
- **TEMAN-TEMAN SEANGKATAN.**
- **ALMAMATER UNIVERSITAS BINA DARMA.**

ABSTRAK

Jendral sudirman *eye center* adalah klinik yang bergerak di bidang *optik* dan *apotek* menawarkan berbagai jenis barang kacamata yang dibutuhkan oleh pelanggan. namun terkadang pelanggan sulit untuk memilih barang jenis kacamata yang diinginkan dan belum bisa mengetahui harga barang sejenisnya karena belum adanya *website online* di jendral sudirman *eye center* sehingga pelanggan harus datang langsung ke klinik terkadang tidak adanya sistem rekomendasi barang dari karyawan perusahaan terhadap calon pelanggan, hal ini mengakibatkan hilangnya peluang untuk mendapatkan keuntungan karena bisa jadi pelanggan memilih membeli di tempat lain. Hal tersebut menyebabkan ketidakpuasaan konsumen terhadap layanan dan berdampak terhadap turunnya *omset* penjualan, dengan membangun website online yang menerapkan metode *up selling* yang merupakan sistem untuk menawarkan barang yang satu level di atasnya yang menyediakan kesempatan untuk calon pelanggan memilih produk yang berkaitan dengan produk yang di sediakan oleh penjual. Calon pelanggan yang sudah memilih kategori produk akan diberikan pilihan beberapa produk sejenis yang senilai ataupun yang lebih mahal.

Kata kunci : penjualan, *up selling*, *website online*

Abstrac

General Sudirman eye center is a clinic that is engaged in optics and pharmacies offer various types of eyewear items needed by customers. but sometimes customers find it difficult to choose the type of glasses they want and cannot know the price of similar items because there is no online website in the Sudirman eye center so customers must come directly to the clinic sometimes there is no recommendation system for goods from company employees to prospective customers, this results in the loss of opportunities for profit because customers may choose to buy elsewhere. This leads to consumer discontent with the service and has an impact on the decline in sales turnover, by building an online website that implements an up selling method which is a system to offer goods that are one level above that provides opportunities for prospective customers to choose products related to the product provided by the seller . Prospective customers who have chosen the product category will be given a choice of some similar or more expensive products.

Keywords: sales, up selling, online websites

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunia-Nya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik untuk memenuhi salah satu syarat mendapatkan gelar Sarjana Komputer di Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Darma.

Dalam penulisan skripsi ini, tentunya masih jauh dari sempurna. Hal ini dikarenakan keterbatasannya 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 menghaturkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan, pengarahan, nasehat dan pemikiran dalam penulisan skripsi penelitian ini, terutama kepada :

1. Dr. Sunda Ariana, M.Pd., M.M. selaku Rektor Universitas Bina Darma Palembang.
2. Dedy Syamsuar, Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer.
3. Dr. Edi Surya Negara, M.Kom. selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi.
4. Novri Hadinata, M.Kom, selaku bapak Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dalam penulisan Skripsi ini.
5. Kepada Bapak Ilman Zuhri Yadi, M.M., M.Kom, dan Ibu kiky Rizky Nova Wardani, M.Kom sebagai penguji.
6. Orang Tua Tercinta, Keluarga besar, keluarga kecil, saudara-saudaraku, dan seluruh teman serta sahabat-sahabatku yang selalu memberikan dorongan dan masukan serta bantuan baik moril maupun materil yang tak ternilai harganya.
7. Kepada seluruh dosen dan mahasiswa Universitas Bina Darma yang telah membantu atas terlaksananya skripsi tersebut.
8. Kepada teman-teman seperjuangan Program Studi Sistem Informasi angkatan 2015.

Palembang, Agustus 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1.LatarBelakang.....	1
1.2. RumusanMasalah	2
1.3. BatasanMasalah	2
1.4. Tujuan dan Manfaat.....	3
1.4.1. Tujuan Penelitian	3
1.4.2. Manfaat Penelitian	3
1.5. Metodologi Penelitian	3
1.5.1. Waktu dan Tempat	4
1.5.2. Metode Pengumpulan Data	5
1.5.3. Metode Pengumpulan Sistem	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	6
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	 8
2.1.Tinjauan Umum.....	8
2.1.1. Sejarah Singkat.....	9
2.1.2. Visi dan Misi	9
2.1.3. Struktur Organisasi.....	9
2.2. Landasan Teori.....	10
2.2.1. Sistem Informasi.....	10
2.2.2. Penjualan.....	11
2.2.3. Metode Up Selling.....	12
2.2.4. Website.....	13
2.2.5. Codeingniter	14
2.2.6. CSS.....	14
2.2.7. My SQL.....	14
2.2.8. PHP.....	15
2.2.9. UML.....	15

2.2.10. Xampp	20
2.2.11. Bootstrap	21
2.2.12. Prototype	20
2.3. Peneliti Sebelumnya	24
2.3.1. Penelitian Reza Amelia pratina	24
2.3.2. Penelitian Eko Purwanto	24
BAB III ANALISA DAN PERANCANGAN	
3.1. Pengumpulan Kebutuhan	25
3.1.1. Analisis Kebutuhan Fungsional	26
3.1.2. Analisis Kebutuhan Nonfungsional	38
3.2. Membangun Prtotype	29
3.2.1. Use Case diagram	36
3.2.2. Activity Diagram	37
3.2.3. Sequance Diagram	40
3.2.4. Class Diagram	40
3.2.5. Perancangan Database	43
3.2.6. Rancangan Interface	46
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Hasil	54
4.2. Pembahasan	54
4.3 Pengujian Sistem	64
4.3.1. Metode Pengujian Blackbox	63
4.3.2. Identifikasi Pengujian Sistem	69
BAB V PENUTUP	
5.1. Kesimpulan	72
5.2. Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN	75

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Struktur Organisasi	9
Gambar 2.2 Alur Metode Prototype	23
Gambar 3.3 Flowchart Sistem Berjalan.....	27
Gambar 3.4 Flowchart Sistem Diusulkan	34
Gambar 3.5 Use Case	38
Gambar 3.6 Activity Diagram pelanggan.....	38
Gambar 3.7 Diagram Activity Administrastion	39
Gambar 3.8 Diagram Sequence Admin.....	40
Gambar 3.9 Sequence Pimpinan	41
Gambar 3.10 Sequence Diagram pelanggan.....	42
Gambar 3.11 Home Index.....	46
Gambar 3.12 Rancangan Registration	47
Gambar 3.13 Rancangan form Login.....	47
Gambar 3.14 Rancangan Kontak	48
Gambar 3.15 Rancangan Produk	48
Gambar 3.16 Rancangan Penawaran Up Selling.....	49
Gambar 3.17 Rancangan Rincian Pembelian	50
Gambar 3.18 Rancangan Entry Produk.....	50
Gambar 3.19 Rancangan User Admin	50
Gambar 3.20 Rancangan Daftar Pelanggan	51
Gambar 3.21 Tampilan Home	55
Gambar 3.22 Halaman Produk	55
Gambar 3.23 Halaman Registrasi	56
Gambar 3.24 Halaman Login Pelanggan	57
Gambar 3.25 Halaman Detail Produk	57
Gambar 3.26 Halaman Keranjang Belanja	58
Gambar 3.27 Halaman Penawaran Up Selling.....	59
Gambar 3.28 Halaman Transaksi Pembayaran.....	59
Gambar 4.29 Halaman Riwayat Pembayaran	60
Gambar 4.30 Halaman login	60
Gambar 4.31 Halaman menu admin.....	61
Gambar 4.32 Halaman Entry Produk.....	61
Gambar 4.33 Halaman Laporan Periode	62
Gambar 4.34 Halaman kontak	62
Gambar 4.35 Halaman Daftar Pelanggan	63
Gambar 4.36 Halaman Pemesanan.....	64

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Simbol Use Case Diagram	16
Tabel 2.2 Simbol Activity diagram	18
Tabel 2.3 Simbol Sequence Diagram	19
Tabel 3.4 Analisis Kebutuhan Sistem	26
Tabel 3.5 Pengetahuan Kegunaan Barang	28
Tabel 3.6 Pengetahuan Nilai Barang	31
Tabel 3.7 Output Up Selling	33
Tabel 3.8 User	42
Tabel 3.9 Barang	43
Tabel 3.10 Invoice	44
Tabel 3.11 Alamat Member	44
Tabel 3.12 Member	44
Tabel 3.13 Detail Pemesanan	45
Tabel 3.14 keranjang	45
Tabel 3.15 pembayaran	46
Tabel 4.16 Rencana Pengujian Aplikasi	69
Tabel 4.17 Access Control	69
Tabel 4.18 <i>Ease of Use</i> Uji Kasus Pemesanan	70
Tabel 4.19 <i>Ease of use</i> uji kasus pembayaran	71