

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Dalam era globalisasi dan teknologi dewasa ini, penggunaan komputer sebagai salah satu alat teknologi informasi sangat dibutuhkan keberadaannya hampir disetiap aspek kehidupan terutama penggunaan perangkat komputer sebagai perangkat pendukung perusahaan manajemen dan pengolahan data sangat tepat dengan mempertimbangkan kuantitas dan kualitas data, dengan demikian penggunaan perangkat komputer dalam setiap informasi sangat mendukung sistem pengambilan keputusan. *internet* saat ini bukan lagi hal yang mahal dan sulit dicari melainkan telah menjadi suatu kebutuhan dasar dalam pengolahan dan pertukaran informasi baik lokal maupun global, penggunaannya pun tak terbatas pada satu tujuan melainkan banyak tujuan untuk bisnis dan lainnya.[10]berada dalam arus gencarnya globalisasi, demokratisasi dan perkembangan TIK tidak dapat melepaskan kita dari tuntutan penerapan perusahaan penjualan, selain itu faktor yang penting didalam persaingan perusahaan penjualan adalah tingkat *value* yang mampu diberikan kepada pelanggan dan cara memperlakukan pelanggan dari hari ke hari dalam strategi bisnis mempertahankan pelanggan lama lebih menguntungkan dari pada menarik pelanggan baru.

Jendral sudirman *eye center* (JSEC) adalah suatu usaha yang bergerak dibidang klinik optik dan apotek yang menjual berbagai jenis barang kacamata dan obat-obat kesehatan, terutama jenis perlengkapan kacamata seperti *lensa* dan *frame*. Dalam penjualan dan pemasaran pada saat ini belum memanfaatkan *website* sebagai media promosi dan pemesanan secara *online*. Sistem yang berjalan saat ini dalam melakukan penjualan di jendral sudirman *eye center* masih menggunakan media interaksi secara langsung antara pelanggan dan karyawan. Dari sisi lain 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 ketidakpuasan konsumen terhadap layanan dan berdampak terhadap turunnya *omset* penjualan.

Dikarenakan permasalahan tersebut, Jendral sudirman *eye center* (JSEC) membutuhkan Metode *Up selling* yang menawarkan kepada pelanggan untuk membeli produk yang lebih baik dibandingkan yang dia akan beli serta memiliki kualitas yang baik Dan suatu sistem penjualan *online* yang dapat membantu proses dokumentasi data yang terintegrasi, Dengan adanya Sistem Penjualan ini, diharapkan dapat membantu jendral sudirman *eye center*, dalam Penjualan yang dilengkapi dengan cara pendekatan pelanggan filosofi *CRM* didalam metode *up selling* agar mempermudah pelanggan memilih produk yang sama dengan kualitas yang baik, dan membantu penjualan menawarkan barang kepada pelanggan.

Oleh sebab itu dari latar belakang yang diambil dari masalah yang terjadi ini maka penulis mengangkat sebuah judul yaitu **“Implementasi Metode *Up Selling* pada Sistem Informasi Penjualan Studi Kasus Jendral Sudirman *Eye Center*”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dapat dirumuskan suatu permasalahan adalah bagaimana membangun sistem informasi penjualan Jendral sudirman *eye center* yang menerapkan teknik penawaran dari *up selling* didalam penjualannya.

1.3. Batasan Masalah

Agar permasalahan tidak meluas dan lebih terarah adapun batas masalah pada *website* ini yaitu :

1. *Website* yang dibuat berisi tentang informasi penjualan jenis kacamata, *frame*, *aksesoris* kacamata

2 Penerapan *up selling* akan muncul di bagian menu *website* jika pelanggan sudah memilih barang yang diinginkan.

1.4. Tujuan dan manfaat

1.4.1. Tujuan penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk membangun sistem informasi penjualan berbasis *website* menggunakan teknik *up selling* untuk mempermudah pelanggan dalam memilih barang secara *online* dan bisa membuat *omset* penjualan meningkat di jendral sudirman *eye center*.

1.4.2. Manfaat penelitian

A . Bagi Pelanggan

- a. Untuk mempermudah pelanggan dalam memilih barang kacamata yang ada didalam *website* jendral sudirman *eye center*.
- b. Menghasilkan daya tarik tersendiri bagi pelanggan untuk mendapatkan informasi tentang harga kualitas barang yang baik dengan memakai metode *up selling*.
- c. Memudahkan pelanggan dalam melakukan transaksi pembelian.

B. Bagi Perusahaan

- a. Menguntungkan jendral sudirman *eye center* dalam meningkatkan *omset* penjualan dan mempromosikan barang yang menerapkan metode *up selling* yang sudah berbasis *web*.
- b. Membantu menarik dan mempertahankan pelanggan di jendral sudirman *eye center*.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Waktu Penelitian dan Tempat Penelitian

Waktu penelitian ini dilakukan pada optik jendral sudirman *eye center* yang beralamat Jl. Jenderal Sudirman No. 100 RT.08/RW.02 Kel. 20 Ilir D1Kec.Iilir Timur I Palembang.

1.5.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data untuk mendapatkan informasi, maka digunakan Teknik sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi dilakukan di optik jendral sudirman *eye center* dari hasil observasi terdapat beberapa penurunan penjualan kacamata dan sedikitnya pelanggan yang tau.

2. Wawancara

Wawancara dilakukan kepada pimpinan dan karyawan optik jendral sudirman *eye center* serta pelanggan yang datang ke optik.

3. Studi keperpustakaan

Studi keperpustakaan dengan mengumpulkan informasi yang dilakukan melakukan observasi dan pengumpulan data dari menganalisa permasalahan yang di sistem informasi penjualan jendral sudirman *eye center*.

1.5.3 Metode Pengembangan Sistem

Menurut *Raymond McLeod*, *prototype* didefinisikan sebagai alat yang memberikan ide bagi pembuat maupun pemakai potensial tentang cara system berfungsi dalam bentuk lengkapnya, dan proses untuk menghasilkan sebuah *prototype* disebut *prototyping*. adalah proses pembuatan model sederhana *software* yang mengijinkan pengguna memiliki gambaran dasar tentang program serta melakukan pengujian awal. *Prototyping* merupakan salah satu metode pengembangan perangkat lunak yang banyak digunakan. Untuk memodelkan sebuah perangkat lunak, metode *prototyping* memiliki tahapan-tahapan di dalam proses pengembangannya. Dan tahapan-tahapan dalam *prototyping* tersebut adalah sebagai berikut :

1) Pengumpulan Kebutuhan

Langkah pertama kali yang harus dilakukan dalam tahapan metode *prototype* adalah mengidentifikasi seluruh perangkat dan permasalahan. Tahapan metode *prototype* yang sangat penting adalah analisis dan identifikasi kebutuhan garis besar dari system. Setelah itu akan diketahui langkah apa dan permasalahan yang akan di buat dan di pecahkan. Pengumpulan kebutuhan sangat penting dalam proses ini.

2) Membangun *Prototype*

Langkah selanjutnya adalah langkah metode *prototype* membangun *prototype* yang berfokus pada penyajian pelanggan. Misalkan membuat *input* dan *output* hasil system. Sementara hanya *prototype* saja dulu selanjutnya aka nada tidak lanjut yang harus di kerjakaan.

3) Evaluasi *Protooptype*

Sebelum melangkah ke langkah selanjutnya, ini bersifat wajib yaitu memerikas langkah 1, dan Karena ini adalah penentu keberhasilan dan proses yang sangat penting. Ketika langkah 1, dan 2 ada yang kurang atau salah kedepannya akan sulit sekali melanjutkan langkah selanjutnya.

4) Mengkodekan System

Sebelum pengkodean atau biasaya kita sebut proses *coding*, perlu kita ketahui terlebih dahulu pengkodean menggunakan Bahasa pemograman. Proses ini sangat sulit, karena mengaplikasikan kebutuhan dalam bentuk kode program.

5) Menguji System

Setelah pengkodean atau pengkodean tentunya akan di *testing*. Banyak sekali cara untuk *testing*, misalkan menggunakan *white box* atau *black box*. Menggunakan *white box* berarti menguji *coding* sedangkan *black box*

menguji fungsi-fungsi tampilan apakah sudah benar dengan aplikasinya atau tidak.

6) Evaluasi Sistem

Mengevaluasi dari semua langkah yang pernah di lakukan. Sudah sesuai dengan kebutuhan atau belum. Jika belum atau masih ada revisi maka dapat mengulangi dan kembali di tahap 1 dan 2.

7) Menggunakan System

Sistem sudah selesai dan siap di serahkan kepada pelanggan, dan jangan lupa untuk maintenance agar sistem terjaga dan berfungsi sebagai mana mestinya.

1.5. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan gambaran secara garis besar dalam penulisan skripsi, maka dibagi menjadi 5(lima) bab yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Pada Dalam bab ini dijelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan, manfaat, metodologi penelitian Dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini penulis memasukkan tinjauan umum dan landasan teori yang memaparkan tentang objek penelitian yang meliputi sejarah, visi dan misi, struktur organisasi serta tugas dan tanggung jawab teori-teori yang penulis pakai skripsi ini tentu saja yang berkaitan tentang judul dipaparkan meliputi pengertian sistem informasi, penjualan, *up selling*, *mysql*, *star UML*, (*Unified Modeling Language*), *xampp* sebagai *database*

metode *prototype* untuk pengembangan dan penelitian sebelumnya.

BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN

Bab ini menjelaskan tentang rancangan *website* yang akan dibangun tahapan dan metode.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menerangkan tentang hasil dari perancangan membangun sistem informasi penjualan yang digambarkan dalam bentuk tampilan *desain* program dan metode pengujian program.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini penulis memberikan kesimpulan dari pembahasan yang diuraikan dan saran hasil penelitian.