

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dizaman sekarang penerapan IT sudah dilakukan disegala bidang baik dalam bidang pemerintahan, kesehatan, pendidikan, ekonomi dan lain-lain. Semua itu demi mendongkrak hasil dan mempermudah dalam pekerjaan. Dalam bidang ekonomi atau perdagangan, IT digunakan untuk meningkatkan kinerja sentra daya saing dengan perusahaan lain yang sejenis. Hal ini juga berpengaruh positif dalam perihan laba dan perluasan pemasaran produk (Aji & Agung, 2022).

Persaingan usaha saat ini semakin ketat yang membuat setiap perusahaan diharuskan berfokus kepada kebutuhan yang diinginkan oleh konsumen (Herliyanto & Ramadhan, 2021). Untuk dapat bersaing suatu perusahaan harus mempunyai suatu keunggulan seperti harga jual yang bersaing, ketersediaan barang, promosi dengan pemanfaatan teknologi informasi maupun strategi dalam meningkatkan penjualan produk sehingga berdampak pada peningkatan keuntungan perusahaan (Yani et al., 2021).

Tira Thrifting merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang penjualan pakaian. 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 Tira Thrifting masih menggunakan media interaksi secara langsung antara pelanggan dan karyawan di toko. Sehingga upaya penjualan produk tidak berjalan secara maksimal.

Upaya untuk memaksimalkan penjualan produk salah satunya adalah dengan menerapkan strategi Upselling sebagai strategi penjualan pada Toko Tira Thrifting. Menurut Priambodo & Prehanto (2022), Upselling adalah salah satu metode untuk mendorong pelanggan membeli produk serupa dengan nilai atau harga yang lebih tinggi.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Implementasi Metode Up Selling Pada Sistem Informasi Penjualan Toko Tira Thrifting Dengan Menggunakan Bahasa Pemrograman PHP Dan Database MySQL”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas permasalahan yang akan diselesaikan pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana mengimplementasikan metode *up-selling* pada sistem informasi penjualan Toko Tira Thrifting dapat meningkatkan penjualan?
2. Bagaimana karakteristik dan preferensi pembelian pelanggan untuk mengidentifikasi produk yang potensial untuk penerapan strategi *up-selling*?
3. Bagaimana mengukur dan mengevaluasi efektivitas strategi *up-selling* dalam meningkatkan nilai transaksi rata-rata per pelanggan di Toko Tira Thrifting?

1.3 Hipotesa

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka penulis mencoba mengungkapkan beberapa hipotesa sebagai berikut :

1. Dengan Implementasi sistem rekomendasi produk up-sell pada Toko Tira Thrifting diharapkan dapat meningkatkan frekuensi pembelian produk tambahan oleh pelanggan.
2. Dengan menggunakan pola pembelian pelanggan diharapkan dapat digunakan untuk menghasilkan rekomendasi produk up-sell yang lebih akurat.
3. Strategi up-selling yang dipilih dan diimplementasikan dengan baik diharapkan dapat meningkatkan nilai transaksi rata-rata per pelanggan di Toko Tira Thrifting dalam periode waktu tertentu.

1.4 Batasan Masalah

Adapun batasan yang dilakukan oleh penulis supaya lebih terarah serta tidak menyimpang dari permasalahan yang dibahas, maka dalam hal ini penulis membatasi permasalahan meliputi :

1. Penelitian ini hanya akan berfokus pada implementasi metode up selling pada Sistem Informasi Penjualan Toko Tira Thrifting dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL.
2. Penelitian hanya dilakukan di Toko Tira Thrifting.
3. Penelitian ini tidak akan membahas aspek-aspek operasional bisnis secara keseluruhan.

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini dapat diuraikan dalam point-point berikut :

1. Mengimplementasikan metode up selling pada sistem informasi penjualan Toko Tira Thrifting
2. Menggunakan pola pembelian pelanggan pelanggan yang dapat digunakan untuk menghasilkan rekomendasi produk up-sell yang lebih akurat.
3. Meningkatkan nilai transaksi rata-rata per pelanggan di Toko Tira Thrifting dalam periode waktu tertentu.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini dapat dikategorikan kedalam tiga kelompok, yaitu :

1. Bagi Tira Thrifting

Dengan dibangunnya sistem informasi penjualan dengan metode up selling ini diharapkan dapat membantu meningkatkan penjualan produk pada Toko Tira Thrifting

2. Bagi Peneliti Lain

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dan perbandingan oleh penulis lainnya dalam melakukan penelitian di bidang sistem informasi penjualan dan atau sejenisnya.

3. Bagi Penulis

Diharapkan dengan penelitian ini penulis dapat menambah ilmu dan wawasan serta mengimplementasikan ilmu perkuliahan ke dalam kehidupan bermasyarakat.

1.7 Tinjauan Umum Perusahaan

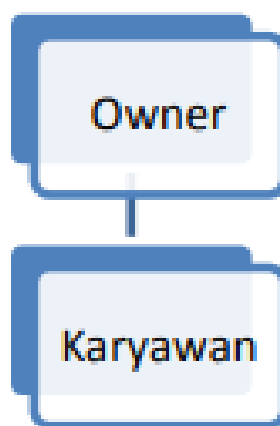
Pada tinjauan umum sekolah, penulis melakukan penelitian berupa sejarah toko, struktur organisasi, serta deskripsi jabatan pada Tira Thrifting.

1.7.1 Sejarah Perusahaan

Toko Tira Thrifting merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang penjualan pakaian. Tira Thrifting dibangun oleh Yogi Algusti Candra pada tahun 2022 lalu. Toko ini berlokasi di Jl. M Yamin, Pulau Berambai, Sijunjung. Toko ini tergolong toko baru dan hanya memiliki satu karyawan saat ini.

1.7.2 Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi yang ada pada Toko Tira Thrifting dapat dilihat pada gambar 1.1 berikut :



Gambar 1.1 Struktur Organisasi

1.7.3 Deskripsi Jabatan

Adapun uraian tugas dan tanggung jawab dari setiap jabatan pada struktur organisasi Tira Thrifting adalah sebagai berikut :

a) Owner

1. Membeli dan mengelola stok barang pada toko.
2. Mengelola keuangan toko.
3. Melakukan pengawasan terhadap toko dan karyawan.
4. Melakukan manajemen karyawan

b) Karyawan

1. Mengelola toko mulai dari buka sampai tutup toko.
2. Melakukan pelayanan pelanggan.
3. Memantau stok barang.
4. Memberikan laporan kepada owner.