

Pembangunan Sistem Promosi *Booking-Direct Fee Based* pada PT.XYZ Berbasis Website

Mikho Theodorus¹, B. Yudi Dwiandiyanta², Joanna Ardhianti Mita Nugraha³

Program Studi Informatika, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Jl. Babarsari No.43, Kec. Depok, Kabupaten Sleman 55281, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia
Email: ¹mikho.theodorus@gmail.com, ²yudi.dwiandiyanta@uajy.ac.id, ³joanna.mita@uajy.ac.id

Abstrak. PT. XYZ adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang ritel yang menjual berbagai macam produk dengan konsep *one stop solution* sehingga pelanggan dapat membeli berbagai macam produk yang diinginkan. Oleh karena itu diperlukan sebuah sistem untuk dapat mengelola diskon secara spesifik dan terintegrasi agar dapat mempermudah pengelolaan data-data diskon dalam produk yang terintegrasi didalam sebuah sistem. Sistem yang dibuat untuk mengelola data-data diskon tersebut adalah sebuah sistem berbasis Web. Sehingga sistem ini dapat diakses dimanapun oleh pengguna sistem. Sistem ini dibangun dengan menggunakan tools ASP.Net sebagai framework, bahasa C# yang digunakan untuk backend, jquery dan javascript yang digunakan untuk pembuatan frontend dan SSMS sebagai database. Sistem yang sudah berhasil dapat melakukan pengelolaan data-data diskon pada produk dengan lebih spesifik, terjadwal secara otomatis dan terintegrasi dalam sebuah sistem.

Kata Kunci: JQuery, Diskon, C#, Javascript, Promosi

1. Pendahuluan

Pesatnya perkembangan teknologi informasi sangatlah berpengaruh dalam segala bidang. Dengan adanya kemajuan teknologi yang sangat pesat ini hampir seluruh pekerjaan manusia dapat dilakukan dengan lebih efektif dan efisien. Salah satu kemajuan teknologi yang sangat dapat kita rasakan adalah teknologi komunikasi. Kini hampir semua informasi dapat kita peroleh dengan mudah dengan mengakses website tertentu^[1].

Sistem promosi merupakan salah satu aspek yang penting dalam suatu perusahaan untuk perkembangan dalam pemasaran dan penjualan suatu produk tertentu. Adanya kesulitan dalam pembuatan suatu promosi pada PT.XYZ membuat PT.XYZ sulit dalam melakukan promosi secara jelas dan berperiode. Sistem promosi ini dibangun dengan tujuan untuk mempermudah PT.XYZ dalam melakukan promosi secara berkala dan memiliki data yang jelas^[2].

Salah satu fungsi yang terdapat dalam sistem ini adalah fungsi periode promosi, dimana promosi yang dibuat harus dilakukan satu hari sebelum pelaksanaan promosi dan juga promosi dapat dilakukan lebih dari satu untuk produk tertentu. Promosi yang sedang berlangsung hari itu juga dapat dilihat oleh MD PT.XYZ secara digital. Data promosi yang sudah berlalu juga tetap dapat dilihat oleh MD sebagai acuan untuk melakukan penambahan promosi pada produk tersebut, sehingga produk dapat memiliki diskon terbaik dengan periode yang terbaik.

Alasan sistem ini dibangun adalah untuk mempermudah bidang operasional dalam pengelolaan data promosi dan juga penambahan promosi. Sistem promosi ini dibangun dalam dua ketentuan potongan harga yaitu secara harga nominal dan juga persentase. Sistem ini dibangun dalam BKMS (*Booking Konsinyasi Management System*) yang kemudian akan digunakan oleh MD (*Merchandiser*) yang berhubungan langsung dengan supplier pada PT.XYZ. Sistem ini dirancang sesederhana mungkin secara tampilan sehingga MD dapat menggunakan sistem dengan baik dan juga MD dapat memberi masukan kembali terhadap sistem jika sistem masih harus dikembangkan kembali.

Hal inilah yang mendasari pembuatan sistem promosi ini, sistem promosi ini akan mempermudah operasional pada PT.XYZ untuk melakukan pengelolaan sistem promosi pada produk-produk yang sedang dipasarkan pada PT.XYZ. Data-data log promosi dapat disimpan dan dijadikan evaluasi untuk melakukan promosi-promosi selanjutnya. Sistem ini juga memiliki acuan yang kuat dimana pembangunan sistem ini didasari atas kesadaran perusahaan mengenai

pentingnya sistem promosi ini dibangun untuk meningkatkan penjualan pada PT.XYZ sehingga perusahaan dapat bersaing dengan kompetitor yang ada[3].

Dari uraian di atas maka saya mengangkat topik “Pembangunan Sistem Promosi *Booking-Direct Fee Based* Pada PT.XYZ Berbasis Website” dan berharap sistem ini bisa membantu operasional untuk dapat mengelola sistem promosi lebih baik dan lebih terdata. Sistem ini memiliki beberapa kelebihan dibandingkan dengan sistem promosi yang lainnya, salah satu keunggulan sistem ini adalah memiliki sistem periode diskon sehingga mampu melakukan pemberhentian diskon secara terjadwal dan dengan sistem ini satu produk dapat memiliki lebih dari satu diskon dan nilai diskon dapat terakumulasi secara otomatis.

2. Tinjauan Pustaka

Pada kajian pustaka ini akan dijelaskan mengenai penelitian atau pustaka yang sudah ada sebelumnya dan dapat dijadikan sebagai acuan dalam pembangunan sistem ini. Kajian pustaka ini juga menjelaskan beberapa penelitian yang menggunakan metode yang akan digunakan dalam pembangunan sistem pengelolaan ini. Dalam kajian pustaka ini juga memiliki tabel perbandingan mengenai pembangunan sistem yang dilakukan dan juga penelitian-penelitian yang sudah ada sebelumnya sehingga perbedaan antar aplikasi dapat terlihat jelas.

Penelitian dengan judul Perancangan Sistem Informasi Promosi dan Penjualan Berbasis Web di Toko Berkah Aluminium Bekasi yang dilaksanakan oleh Jannati ini dilakukan karena ingin melakukan sistem pemasaran dan juga promosi yang lebih maksimal lagi sehingga mampu memperluas jangkauan pemasaran tanpa harus menghabiskan banyak waktu dan biaya[4], sama halnya dengan pembangunan sistem promosi atau diskon pada PT.XYZ yang bertujuan untuk mempermudah operasional untuk melakukan penambahan promosi supaya penjadwalan dan pemberian promosi pada produk menjadi lebih mudah dan cepat. Penelitian lain yang berjudul Pengembangan Sistem Pengumpulan Promo *E-Commerce* Berbasis Website Dengan Menerapkan Teknis Web Scraping Dalam Proses Pengambilan Data Promo yang dilakukan oleh Fegreit memberikan solusi untuk perusahaan supaya pencarian data promosi pada *e-commerce* menjadi lebih mudah ditemukan[5], sama halnya dengan pembangunan sistem promosi ini yang juga memiliki fungsi untuk menampilkan promosi-promosi yang sedang berlangsung pada tanggal tertentu.

Penelitian lain yang berjudul Sistem Informasi Promosi Berbasis Web Pada Jimm's Bridal yang dilakukan oleh Bernhard juga membahas mengenai sulitnya menemukan informasi mengenai promosi yang lengkap pada *e-commerce* sehingga sistem informasi ini dibangun dengan tujuan untuk memaksimalkan proses bisnis yang berfokus pada promosi sehingga dapat memberikan informasi yang lengkap mengenai informasi promosi yang sedang berlangsung[6], sama halnya juga dengan pembangunan sistem promosi pada PT.XYZ yang bertujuan untuk memperjelas informasi mengenai promosi yang sedang berlangsung kepada pegawai dan juga pelanggan PT.XYZ. Lalu hal yang sama juga dilakukan dalam jurnal yang berjudul Sistem Pemasaran dan Potongan Harga (*Discount*) Produk Pakaian di Matahari Departement Store Brylian Plaza Kendari yang dilakukan oleh Juan yang membahas mengenai bagaimana cara menerapkan diskon atau potongan harga pada suatu produk tertentu untuk menarik minat pelanggan dalam berbelanja[7].

Penelitian selanjutnya yang berjudul Pengaruh Program Diskon Terhadap Keputusan Pembelian yang ditulis oleh Adil dan Rini yang membahas mengenai program diskon merupakan salah satu strategi untuk dapat menarik pelanggan agar dapat berbelanja sehingga memberikan dampak positif bagi perusahaan[8], hal ini juga yang menjadi salah satu landasan untuk membangun suatu sistem yang dapat melakukan penerapan diskon lebih cepat dan terdata sehingga perusahaan dapat melakukan pengawasan dan penelitian lebih lanjut berdasarkan data yang diperoleh dari sistem ini. Penelitian selanjutnya yang berjudul Perancangan Sistem Informasi Promosi Penjualan Pada CV.XYZ Palembang yang dilakukan oleh Winoto dan Oktarina yang membahas mengenai pembangunan suatu sistem informasi yang bertujuan untuk melakukan input kemudian akan memberikan output berupa informasi mengenai promosi yang

kemudian akan dikelola oleh perusahaan[9], konsep sistem yang dikembangkan hampir sama dengan sistem yang dibangun oleh penulis, dimana perbedaan sistem yang dibangun oleh penulis dapat melakukan pemotongan harga pada produk tertentu dan juga dapat menetapkan periode untuk pemberhentian pemberian diskon pada produk tersebut sehingga setelah diskon berhenti sesuai periode yang ditetapkan, perusahaan dapat melihat data atau log dari diskon-diskon yang sudah ada sebelumnya pada produk tersebut.

Penelitian kali ini berjudul Perancangan Website Sebagai Media Promosi dan Informasi yang ditulis oleh Penda dimana ia merancang suatu sistem berbasis web yang dapat melakukan promosi, karena pengaksesan informasi akan lebih efisien dengan menggunakan website sehingga pelanggan dapat menemukan berbagai macam produk yang diinginkan dan perusahaan dapat melakukan promosi terhadap produk-produk yang ingin mereka pasarkan[10], sama halnya dengan sistem yang dibangun oleh penulis yang berbasis website sehingga sistem dapat diakses dengan mudah oleh pengguna sistem dan juga data diskon dapat langsung terintegrasi pada produk lebih cepat dan data diskon yang sudah lewat periode juga dapat dilihat langsung oleh perusahaan.

3. Metodologi Penelitian

3.1. Pengumpulan Data

Pada metode pengumpulan data, akan dilakukan pencarian sumber data yang dilakukan dengan tiga cara yaitu: metode wawancara, metode observasi, dan metode kepustakaan.

3.2. Analisis Kebutuhan Sistem

Pada tahapan ini, penulis melakukan analisis sistem yang dibutuhkan oleh user dalam pembangunan perangkat lunak yaitu fungsi apa saja yang dibutuhkan dan juga proses kerja pada sistem yang akan dibangun nanti.

3.3. Perancangan Sistem

Pada tahapan ini merupakan tahapan dimana penulis merancang suatu sistem dimana rancangan dapat berupa diagram, flowchart atau menggunakan algoritma tertentu.

3.4. Pengkodean Sistem

Pada dasarnya tahapan ini adalah tahapan dimana penulis sudah mulai melakukan pengkodean atau menyalin alur sistem yang sudah dirancang sebelumnya.

3.5. Pengujian Sistem

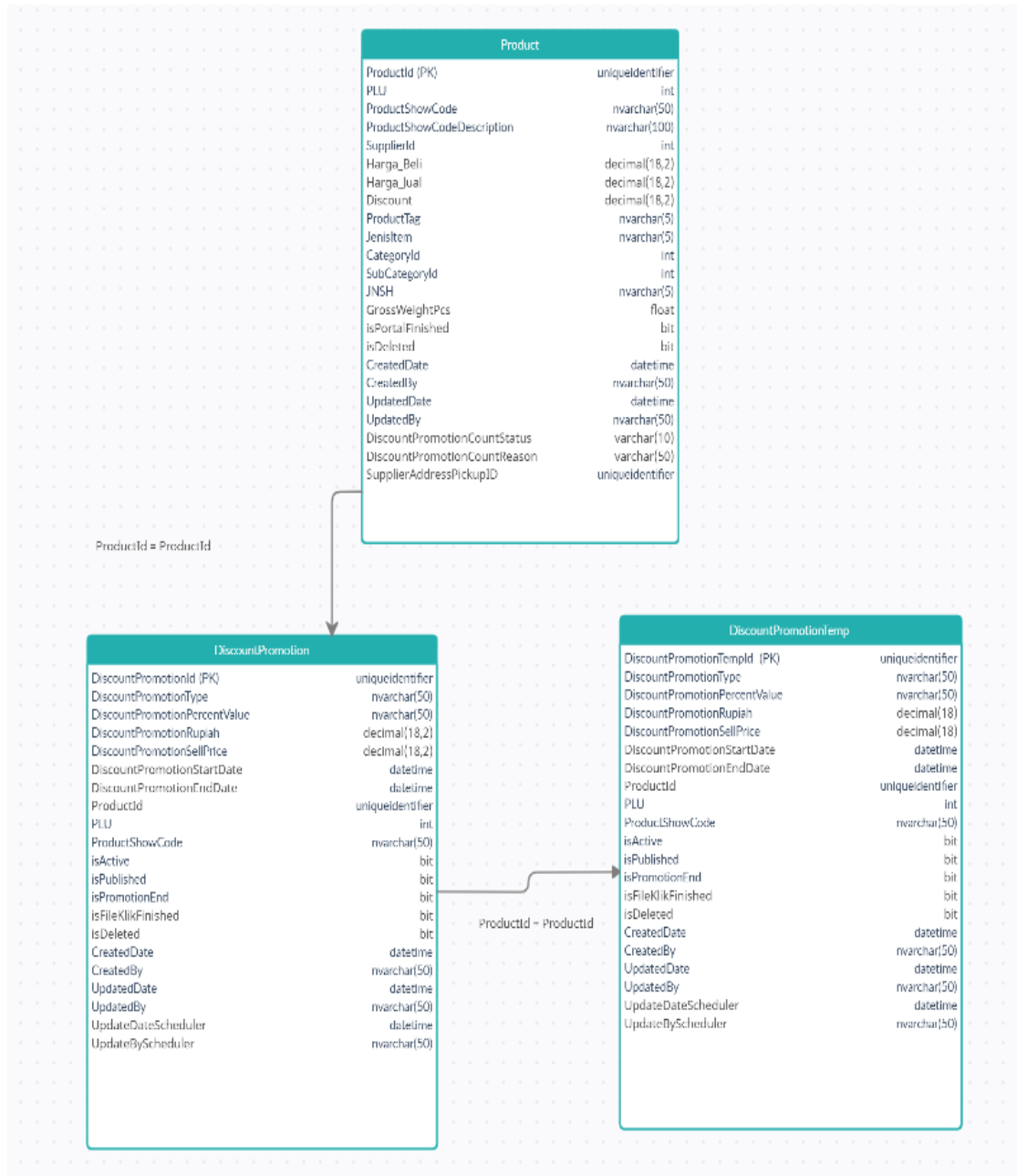
Tahapan ini merupakan suatu tahapan dimana penulis sudah menyelesaikan pengkodean dan melakukan pengujian kepada sistem yang sudah dibangun. Melakukan pengujian apakah sistem sudah berjalan sesuai dengan kebutuhan yang diminta oleh user dan juga meminimalisir terjadinya bug pada sistem.

3.6. Penulisan Laporan

Tahap terakhir adalah pembuatan laporan. Pada tahap ini mencakup beberapa hal yaitu latar belakang masalah, tinjauan pustaka, perancangan aplikasi, pengujian aplikasi, dan lain-lain. Pada laporan juga akan dilampirkan hasil aplikasi yang sudah dikembangkan oleh pengembang.

4. Hasil dan Diskusi

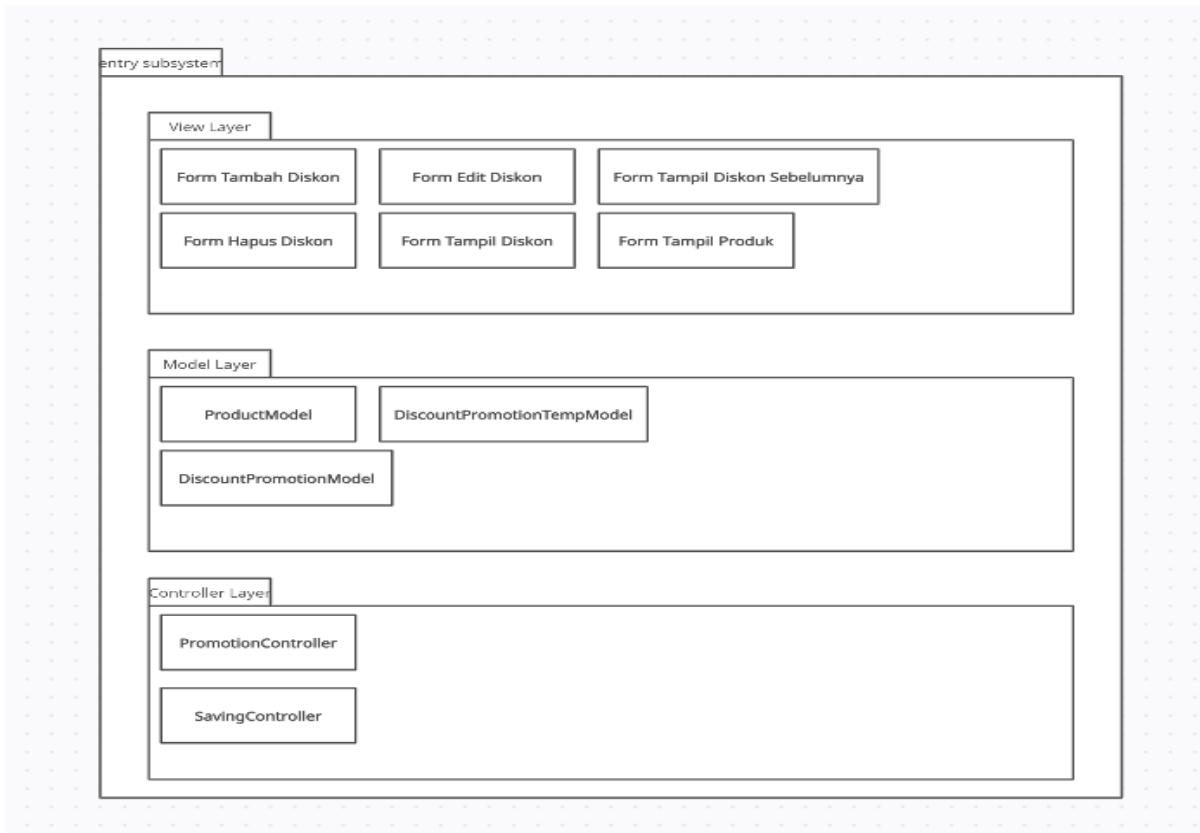
4.1. Analisis Sistem



Gambar 1. Entity Relational Diagram

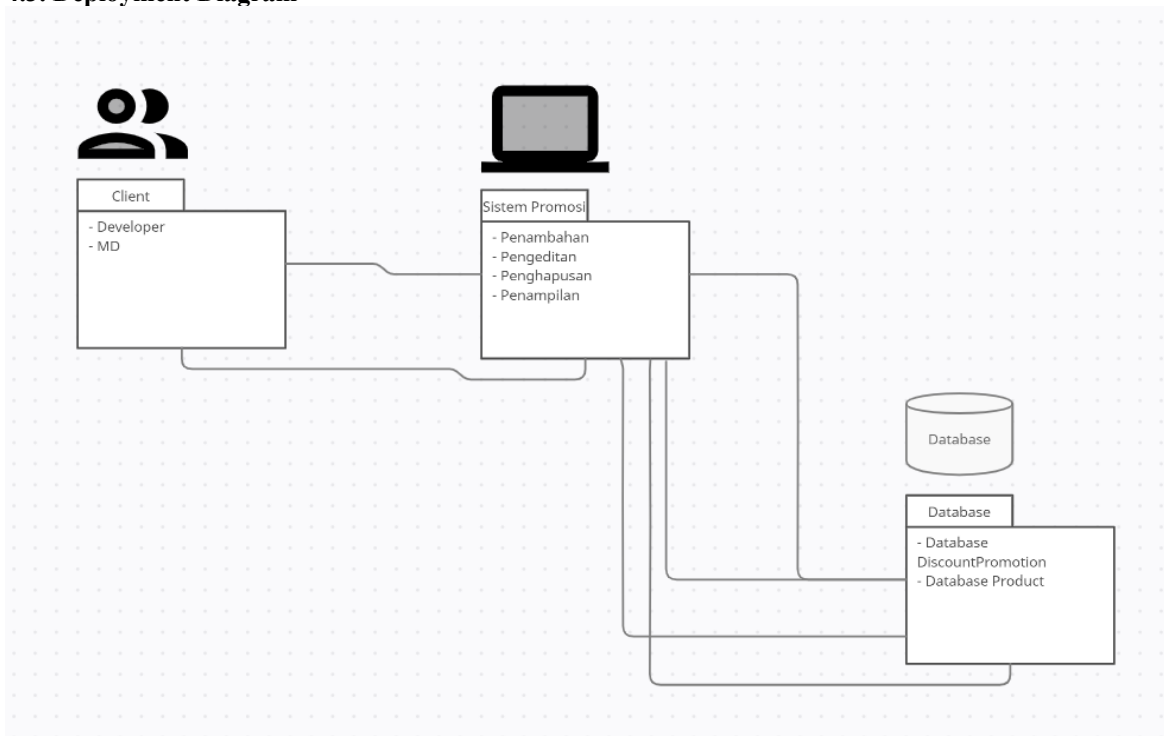
Gambar 1 menunjukkan hubungan antara tiga tabel yang berperan dalam pengelolaan sistem promosi yang akan digunakan oleh user. Sistem diharapkan dapat terintegrasi secara langsung ke dalam server sehingga data dari masukan user dapat dikelola oleh sistem dengan baik. Tabel yang berelasi juga akan saling bekerjasama dalam pengelolaan data-data yang dikelola oleh user.

4.2. Arsitektur Perangkat Lunak



Gambar 2. Entity Arsitektur Perangkat Lunak

4.3. Deployment Diagram



Gambar 3. Gambar Deployment Diagram

4.4. Hasil Pengimplementasi Sistem

Tabel 1. Hasil Pengimplementasian Sistem

No	Fungsi	Proses	Hasil yang diharapkan	Hasil Keluaran
1	Tambah Data Diskon	Pengelolaan Data	User berhasil mengelola data diskon dan data berhasil ditambahkan ke dalam tabel	Berhasil
2	Edit Data Diskon	Pengelolaan data	User berhasil mengelola data diskon dan data berhasil diubah di dalam tabel	Berhasil
3	Hapus Data Diskon	Pengelolaan data	User berhasil mengelola data diskon dan data diskon mendapat nilai <i>isDeleted = 1</i> di dalam tabel	Berhasil
4	Tampil Data Diskon	Pengelolaan data	User berhasil mengelola data diskon dan data diskon berhasil ditampilkan	Berhasil
5	Tampil Data Diskon Periode Sebelumnya	Pengelolaan data	User berhasil mengelola data diskon dan data diskon berhasil ditampilkan di bagian periode diskon sebelumnya	Berhasil
6	Kelola <i>Scheduler DiscountIsActive</i>	Pengelolaan data	Sistem berhasil mengedit kolom <i>isAcive</i> menjadi <i>true</i> jika periode sedang atau masih berlangsung	Berhasil
7	Kelola <i>Scheduler DiscountPromotionCount</i>	Pengelolaan data	Sistem berhasil melakukan perhitungan jumlah nilai diskon	Berhasil

Berdasarkan hasil pengujian dari tabel hasil pengimplementasian sistem maka sistem sudah dapat digunakan dengan baik oleh user, sistem juga sudah dapat membantu proses bisnis dalam pengelolaan harga diskon dengan baik dan terdata secara langsung. Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam melakukan pengelolaan data diskon secara periodic, otomatis dan juga dapat melihat referensi data-data diskon sebelumnya untuk melakukan pengambilan keputusan dalam penetapan diskon selanjutnya.

5. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan dari hasil implementasi dan juga penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam membangun sistem promosi yang akan digunakan oleh *MD (Merchandiser)* yang memiliki tujuan awal yaitu untuk membantu dan mempermudah perusahaan dalam pengeolalaan data diskon pada produk maka dapat disimpulkan bahwa pembangunan sistem yang dilakukan sudah berjalan dengan baik dan sesuai dengan tujuan awal pembangunan sistem. Dari hasil pengujian fungsionalitas yang dilakukan oleh *Quality Assurance (QA)* perusahaan juga dapat disimpulkan bahwa sistem sudah berjalan sesuai dengan kriteria yang diminta oleh tim operasional dari perusahaan.

Berdasarkan hasil dari implementasi sistem dan juga proses analisis dan pengujian kepada sistem, didapatkan saran untuk dapat melakukan pengembangan kembali kepada sistem agar sistem dapat memiliki *Artificial Intelligence (AI)* dimana sistem dapat memberikan rekomendasi diskon terbaik kepada produk sesuai dengan tanggal yang sedang berjalan atau tanggal-tanggal yang memiliki acara-acara tertentu dan juga pengembangan untuk menggunakan *tools* terbaru dalam melakukan pengkodean terhadap sistem sehingga pengerjaan akan lebih cepat dan lebih ringan.. Dengan adanya pengembangan sistem ini diharapkan dapat lebih mempermudah tim operasional dalam menentukan diskon dan periode diskon yang akan diberikan kepada produk tertentu.

Referensi

- [1] N. Ardian, “RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PAKAIAN BERBASIS WEB (Studi Kasus Distro Authezz Yogyakarta),” pp. 1–9, 2019.
- [2] M. I. Fitrianda, “Keterkaitan Promo Gojek Dengan Konsep Predatory Pricing Dalam Perspektif Hukum Persaingan Usaha,” 2013.
- [3] P. Natalia and D. M. Mulyana, “Pengaruh Periklanan Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian,” vol. 2, no. 2, pp. 119–128, 2014.
- [4] Agustiyanto, “PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PROMOSI DAN PENJUALAN BERBASIS WEB DI TOKO BERKAH ALUMINIUM BEKASI,” *Appl. Microbiol. Biotechnol.*, vol. 85, no. 1, pp. 2071–2079, 2014.
- [5] F. R. Wibowo, D. S. Rusdianto, and A. Arwan, *Pengembangan Sistem Pengumpulan Promo E-Commerce Berbasis Website Dengan Menerapkan Teknik Web Scraping Dalam Proses Pengambilan Data Promo*, vol. 3, no. 3. 2019.
- [6] B. A. Alphama, “Sistem Informasi Promosi Berbasis Web pada Jimm’s Bridal,” *Inf. Syst. Educ. Prof.*, 2015.
- [7] D. Untuk, M. Syarat, M. Gelar, S. Ekonomi, P. Program, and S. Ekonomi, “SISTEM PEMASARAN DAN POTONGAN HARGA (DISCOUNT) PRODUK PAKAIAN DI MATAHARI DEPARTEMEN STORE BRYLIAN PLAZA KENDARI (Studi Analisis Dari Perspektif Ekonomi Syariah) SKRIPSI,” *Inf. Syst. Educ. Prof.*, 2017.
- [8] A. Fadillah and R. Syarif, “Pengaruh Program Diskon Terhadap Keputusan Pembelian,” *J. Ilm. Manaj. Kesatuan*, vol. 1, no. 1, pp. 77–84, 2013, doi: 10.37641/jimkes.v1i1.256.
- [9] W. Chandra and T. Oktarina, “Perancangan Sistem Informasi Promosi Penjualan Pada Cv. Xyz Palembang,” *J. Teknol.*, vol. 11, no. 2, pp. 163–168, 2019.
- [10] P. S. Hasugian, “Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Informasi,” *J. Inform. Pelita Nusant.*, vol. 3, no. 1, pp. 82–86, 2018.