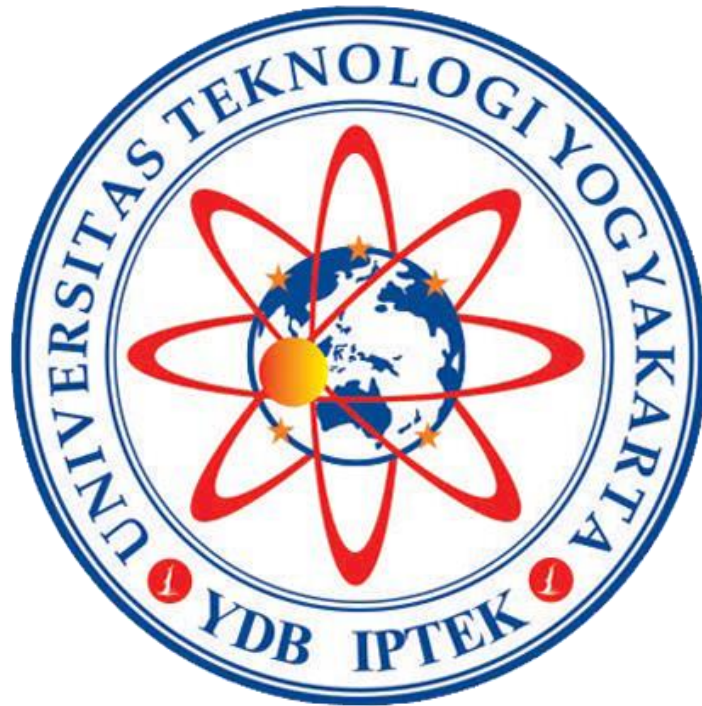


SOFTWARE REQUIREMENT SPECIFICATION (SRS)
Sistem Informasi Penjualan Dengan Fitur Customer Relationship
Management (CRM)



Disusun oleh:

Nama/NPM: Adi Wijaya - 5200411023

Nama/NPM: Ridwan Maulana - 5200411524

Nama/NPM: Ahmad Malik – 5200411294

Nama/NPM: Herman Indra Buana - 5200411139

Jurusan Teknik Informatika
Fakultas Teknologi Informasi dan Sains Universitas Teknologi Yogyakarta

2021

RINGKASAN EKSEKUTIF

Penjualan merupakan sebuah transaksi yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih antara satu orang ke orang lain dengan pembayaran yang sah yang menghasilkan suatu pendapatan. Salah satu faktor keberhasilan dari penjualan adalah dengan menjaga hubungan baik dengan pelanggan. membangun sistem informasi penjualan dengan fitur customer relationship management (CRM) berbasis web. c Salah satu faktor keberhasilan dari penjualan adalah dengan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, seperti memberikan promosi-promosi khusus kepada pelanggan sehingga pelanggan akan terus datang untuk membeli produk maupun jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan.

DAFTAR ISI

RINGKASAN EKSEKUTIF	1
DAFTAR ISI.....	2
Bab 1 Pendahuluan	3
1.1. Latar Belakang.....	3
1.2. Tujuan.....	3
1.3. Lingkup Sistem.....	3
1.4. Terminologi	4
1.5. Sistematika Dokumen	5
Bab 2 Deskripsi Umum Sistem.....	6
2.1. Tujuan Bisnis	6
2.2. Organisasi Usulan	6
2.3. Prosedur-prosedur Usulan	7
Bab 3 Kebutuhan Fungsional.....	8
3.1. Pengertian Use Case.....	8
3.2. Manfaat Use Case	8
3.3. Karakteristik Use Case	9
• Use cases adalah interaksi atau dialog antara sistem dan actor, termasuk pertukaran pesan dan tindakan yang dilakukan oleh sistem.	9
• Use cases diprakarsai oleh actor dan mungkin melibatkan peran actor lain. Use cases harus menyediakan nilai minimal kepada satu actor.	9
• Use cases bisa memiliki perluasan yang mendefinisikan tindakan khusus dalam interaksi atau use case lain mungkin disisipkan.	9
• Use case class memiliki objek use case yang disebut skenario. Skenario menyatakan urutan pesan dan tindakan tunggal.	9
3.4. Komponen Use Case	9
3.5. Relasi Dalam Use Case.....	10
Bab 4 Ketentuan Kebutuhan Sistem.....	11
1.1. Perangkat Lunak dan Tools.....	11
1.2. Perangkat Keras (HardWare)	11

Bab 1 Pendahuluan

***1.1.* Latar Belakang**

Penjualan merupakan sebuah transaksi yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih antara satu orang ke orang lain dengan pembayaran yang sah yang menghasilkan suatu pendapatan. Salah satu faktor keberhasilan dari penjualan adalah dengan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, seperti memberikan promosi-promosi khusus kepada pelanggan sehingga pelanggan akan terus datang untuk membeli produk maupun jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Tria Salon merupakan bisnis di bidang jasa yang tujuan utamanya tidak hanya untuk mencari keuntungan namun juga untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam mempercantik dan memperbaiki penampilan fisik seseorang khususnya untuk wanita. Salon ini terletak di Jalan Raya Uluwatu I No. 69, Jimbaran, Kuta Selatan, Kabupaten Badung, Bali. Tria salon ini berdiri sejak tahun 1997. Selain menerima jasa, Tria Salon juga menyediakan produk-produk kecantikan

***1.2.* Tujuan**

Membangun sistem informasi penjualan dengan fitur customer relationship management (CRM) berbasis web. Yang nantinya dapat membantu kinerja admin dalam mengelola data pelanggan, mengelola data produk dan jasa serta mengelola data transaksi. Selain itu dapat membantu pemilik salon dalam mengelola laporan pelanggan dan laporan transaksi serta dapat memberikan promosi kepada seluruh pelanggan.

***1.3.* Lingkup Sistem**

“Sistem Informasi Penjualan dengan fitur Customer Relationship Management (CRM) pada Tria Salon Berbasis Web”. yang nantinya dapat membantu kinerja admin dalam mengelola data

pelanggan, mengelola data produk dan jasa serta mengelola data transaksi. Selain itu dapat membantu owner dalam mengelola laporan pelanggan dan laporan transaksi serta dapat memberikan promosi kepada seluruh pelanggan.

I.4. Terminologi

Sistem Informasi

Sistem informasi merupakan gabungan dari empat bagian utama. Keempat bagian utama tersebut mencakup perangkat lunak (software), perangkat keras (hardware), infrastruktur, dan Sumber Daya Manusia (SDM) yang terlatih. Keempat bagian utama ini saling berkaitan untuk menciptakan sebuah sistem yang dapat mengolah data menjadi informasi yang bermanfaat. Di dalamnya juga termasuk proses perencanaan, kontrol, koordinasi, dan pengambilan keputusan.

Penjualan

"Penjualan adalah berkumpulnya seorang pembeli dan penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga misalnya pertimbangan uang", penulis simpulkan bahwa penjualan adalah salah satu sumber pendapatan seseorang atau suatu perusahaan yang melakukan transaksi jual dan beli, dalam suatu perusahaan apabila semakin besar penjualan maka akan semakin besar pula pendapatan yang diperoleh seseorang atau perusahaan tersebut.

Sistem Customer Relationship Management (CRM)

Customer Relationship Management adalah suatu proses mendapatkan, mempertahankan dan meningkatkan hubungan pelanggan yang saling menguntungkan dengan tujuan untuk menciptakan nilai pelanggan[5-7]. Menurut Mcleod dan Shell [12] CRM adalah suatu bentuk pengelolaan hubungan antara perusahaan dengan pelanggannya agar perusahaan maupun pelanggan memperoleh keuntungan maksimal dari hubungan ini.

Black Box Testing

Pengujian perangkat lunak adalah proses pengevaluasian fitur-fitur perangkat lunak dan pencarian perbedaan antara ketentuan yang dibuat dengan hasil dari pengembangan perangkat lunak itu sendiri [17]. Tahapan pengujian dilakukan pada saat pengembangan hingga pada pemeliharaan perangkat lunak. Diawal pengujian perangkat lunak, hal pertama yang dilakukan adalah pemilihan dan perencanaan pengujian dengan memperhatikan beberapa teknik-teknik pengujian yang mungkin dilakukan terhadap pengujian perangkat lunak.

1.5. Sistematika Dokumen

- **BAB 1**

Pendahuluan

Bab ini berisi pembahasan mengenai Latar Belakang, Tujuan, Lingkup Sistem, Terminologi, Sistematika Dokumen

- **BAB 2**

Deskripsi Umum Sistem

Bagian ini berisi tentang Tujuan Bisnis, Organisasi Usulan, dan Prosedur-prosedur Usulan.

- **BAB 3**

Kebutuhan Fungsional

Bagian ini berisi tentang Usecase mulai dari pengertian hingga implementasinya

- **BAB 4**

Kebutuhan Sistem

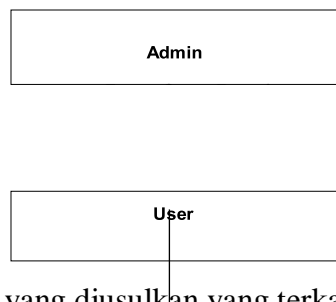
Berisi tentang apa saja Software yang digunakan dan Hardware yang cukup untuk menjalankan programnya.

Bab 2 Deskripsi Umum Sistem

2.1. Tujuan Bisnis

“Sistem Informasi Penjualan dengan fitur Customer Relationship Management (CRM) pada Tria Salon Berbasis Web”. yang nantinya dapat membantu kinerja admin dalam mengelola data pelanggan, mengelola data produk dan jasa serta mengelola data transaksi. Selain itu dapat membantu owner dalam mengelola laporan pelanggan dan laporan transaksi serta dapat memberikan promosi kepada seluruh pelanggan.

2.2. Organisasi Usulan



Gambarkan struktur organisasi yang diusulkan yang terkait dengan adanya sistem informasi yang baru. (Catatan: Anda tidak perlu menggambarkan struktur organisasi client secara lengkap, melainkan hanya yang terkait dengan system yang Anda bangun.)

Gambar 2.1. Contoh struktur organisasi usulan [3]

Berdasarkan struktur organisasi usulan pada Gambar 2.1., maka berikut adalah penjelasan mengenai deskripsi kerja untuk masing-masing posisi :

1. Admin

- a. Menambah data pegawai
- b. Melihat informasi pegawai

- c. Mengubah/mengedit informasi pegawai
- d. menambah data produk, mengubah data produk, dan mencari data produkMelihat laporan transaksi berupa jumlah pengguna e-Cash, jumlah transaksi yang terjadi.

2. User

- a. Menambah data pelanggan
- b. Melihat informasi pelanggan
- c. Mengubah/mengedit informasi pelanggan
- d. untuk mengelola data pelanggan seperti menambah data pelanggan, mengubah data pelanggan, dan mencari data pelanggan
- e. Melihat informasi merchant
- f. Mengubah/mengedit informasi merchant
- g. Menerima permintaan deactivate account pelanggan

2.3. Prosedur-prosedur Usulan

informasi penjualan dengan fitur CRM ini terdiri dari 5 proses, yaitu mengelola data login, mengelola master data, mengelola data promosi, mengelola data transaksi, mengelola data laporan. Pada diagram ini juga digunakan 5 data store sebagai penyimpanan data yaitu tb_user, tb_produk_jasa, tb_pelanggan, dan tb_promosi dan tb_transaksi.

Bab 3 Kebutuhan Fungsional

Kebutuhan Fungsional adalah kebutuhan yang berisi proses-proses apa saja atau layanan apa saja yang nantinya harus disediakan oleh sistem, mencakup bagaimana sistem harus bereaksi pada input tertentu dan bagaimana perilaku sistem pada situasi tertentu.

Kebutuhan fungsional sangat bergantung dari jenis perangkat lunak, pengguna sistem dan jenis sistem dimana perangkat lunak tersebut digunakan. Kebutuhan Fungsional awalnya merupakan fungsi atau layanan yang mempresentasikan tujuan dari pengguna Ketika hendak menggunakan sistem. Karena, kebutuhan fungsional harus dapat menggambarkan layanan-layanan yang bisa diberikan sistem kepada pengguna secara mendetail.

3.1. Pengertian Use Case

Use Case merupakan sebuah teknik yang digunakan dalam pengembangan sebuah software atau sistem informasi untuk menangkap kebutuhan fungsional dari sistem yang bersangkutan, Use Case menjelaskan interaksi yang terjadi antara ‘aktor’ — inisiator dari interaksi sistem itu sendiri dengan sistem yang ada, sebuah Use Case direpresentasikan dengan urutan langkah yang sederhana.

Perilaku sistem adalah bagaimana sistem beraksi dan bereaksi. Perilaku ini merupakan aktifitas sistem yang bisa dilihat dari luar dan bisa diuji. Perilaku sistem ini dicapture di dalam USE CASE. USE CASE sendiri mendeskripsikan sistem, lingkungan sistem, serta hubungan antara sistem dengan lingkungannya.

3.2. Manfaat Use Case

- Digunakan untuk berkomunikasi dengan *end User* dan *dominan expert*
- Memastikan pemahaman yang tepat tentang *requirement* dan kebutuhan sistem
- Digunakan untuk mengidentifikasi siapa yang berinteraksi dengan sistem dan apa yang harus dilakukan sistem.
- Interface yang harus dimiliki sistem,
- Digunakan verifikasi.

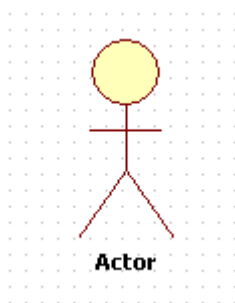
3.3. Karakteristik Use Case

- Use cases adalah interaksi atau dialog antara sistem dan actor, termasuk pertukaran pesan dan tindakan yang dilakukan oleh sistem.
- Use cases diprakarsai oleh actor dan mungkin melibatkan peran actor lain. Use cases harus menyediakan nilai minimal kepada satu actor.
- Use cases bisa memiliki perluasan yang mendefinisikan tindakan khusus dalam interaksi atau use case lain mungkin disisipkan.
- Use case class memiliki objek use case yang disebut skenario. Skenario menyatakan urutan pesan dan tindakan tunggal.

3.4. Komponen Use Case

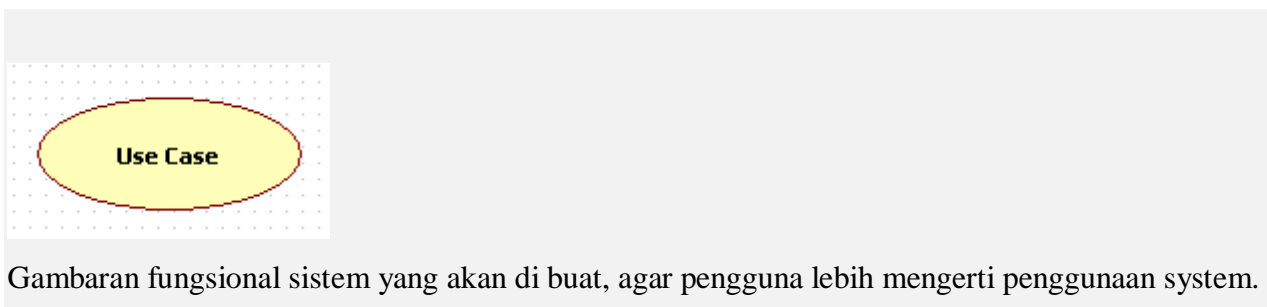
Use Case memiliki beberapa komponen yaitu :

a. Actor



Menggambaran seseorang yang berinteraksi dengan sistem, di mana hanya bisa menginputkan informasi dan menerima informasi dari sistem dan tidak memegang kendali pada use case. Dan biasa actor di gambarkan dengan stickman.

b. Use Case



Gambaran fungsional sistem yang akan di buat, agar pengguna lebih mengerti penggunaan system.

3.5. Relasi Dalam Use Case

Ada beberapa relasi yang terdapat pada use case diagram:

1. Association, menghubungkan link antar element.
2. Generalization, sebuah elemen yang menjadi spesialisasi dari elemen yang lain.
3. Dependency, sebuah elemen yang bergantung beberapa cara kepada elemen lainnya.
4. Aggregation, bentuk association yang di mana sebuah elemen berisi elemen lainny

Bab 4 Ketentuan Kebutuhan Sistem

1.1. Perangkat Lunak dan Tools

1. Browser Chrome sebagai browser
2. PHP My Admin sebagai seluruh pengelolaan MySQL
3. XAMPP
4. Vscode sebagai teks editor
5. MySQL sebagai sistem manajemen database
6. Web Server menggunakan Apache
7. Notepad++ sebagai teks editor
8. Corel Draw untuk mengedit foto

1.2. Perangkat Keras (HardWare)

1. Processor Minimal menggunakan Intel core 3
2. Menggunakan RAM minimal 4 GB
3. SSD atau Hardisk Minimal 120 GB

