

Aplikasi Katalog Pemasaran Mobil Online Berbasis Manajemen Hubungan Rekanan pada Hermasari Motor

Muhammad Rifki Ariady ¹⁾ Antok Supriyanto ²⁾ Tan Amelia ³⁾

1)Program Studi Sistem Informasi Stikom Surabaya. Email: rifkiariady.xic@gmail.com

2)Program Studi Sistem Informasi Stikom Surabaya. Email: antok@stikom.edu

3)Program Studi Sistem Informasi Stikom Surabaya. Email: meli@stikom.edu

Abstract

Hermasari Motor is a showroom of buying and selling a used car that is the beginning of standing at Jl. A. Yani Km. 4,500 Banjarmasin South Kalimantan and is now at Jl. A. Yani Km. 9,100. At the beginning stood Hermasari Motor can only accommodate 10 cars and now Hermasari Motor can accommodate 35 cars. Motor Hermasari turnover obtained about 1-2 billion per month. Problems faced Hermasari Motor is the customer does not buy a car because cars that customers want are not available and the alternative offered by the car showroom is not in accordance with customer requirements, customer consequently go straight to another showroom. Own car showroom recorded data for desired customers but not available in the showroom. The showroom owner buys and holds the car in the showroom, because too many requests from customers so cars must have a broader area. To menaggulangi the problems above, the Showroom has widen the land, but have not been effective due to the widening of the land cost is very high.

The solution to overcome the problems experienced by owners of the showroom is to relationship management, marketing, and online catalogs. Management of relationships with partners to establish cooperation with partners. With the cooperation showroom informed car owned partner. With this information, the showroom has a stock of more cars without having to put the car in the showroom. Showroom does not require a large area to accommodate all the cars. Marketing for determining the selling price of the Hermasari Motor cars and Partner thus gaining profit. The online catalog contains Hermasari Motor cars and partners to increase the reach of the market in car sales Hermasari Motor.

After doing the implementation and evaluation of Applications Marketing Drives Online Catalog Based Client Relationship Management at Hermasari Motor accordance with the solution. Applications are made online based so that it can expand market share, because it can be accessed anywhere and customers can see the stocks owned car showroom without having to showroom. Applications can management relationship between the showroom with a partner. With the partnerships, Hermasari Motor obtain car information into the stock car Hermasari Motor so it does not require widening of the land. Applications can increase turnover and profits without the use of capital, because the showroom to get a car turnover without having to buy in advance and the price is determined by the car showroom that benefit. Applications can report selling car based on transaction history, so that the party could provide the showroom and the car more. Applications can establish communication between the showroom with partners or customers, so as to find out their needs.

Keywords: *Online catalog, Partner Management, Marketing*

Hermasari Motor merupakan showroom jual-beli mobil bekas yang awal berdiri di Jl. A. Yani Km. 4,500 Banjarmasin Kalimantan Selatan dan sekarang di Jl. A. Yani Km. 9,100. Pada awal berdiri Hermasari Motor hanya bisa menampung 10 mobil dan sekarang Hermasari Motor bisa

menampung 35 mobil. Omzet yang didapatkan Hermasari Motor sekitar 1-2 milyar per bulan. Aktifitas bisnis yang dimiliki adalah penjualan, pembelian dan tukar-tambah mobil. Dalam penjualan mobil, pembeli bisa membayar dengan cara tunai atau kredit. Pembayaran tunai dibayar

secara langsung ke showroom sesuai harga mobil tersebut secara penuh. Sedangkan untuk pembayaran kredit dibayar dengan cicilan bisa melalui pihak ketiga yang menyediakan fasilitas kredit. Untuk tukar – tambah mobil, pelanggan memilih mobil dan menunjukan mobil yang dimiliki untuk ditukarkan, pihak showroom akan menghitung selisih harga mobil yang dibeli pelanggan dengan harga mobil yang dijual pelanggan. Karena mobil yang dijual adalah mobil bekas, sehingga transaksi masih harus dilakukan secara langsung di tempat showroom agar mobil bisa dilihat secara langsung.

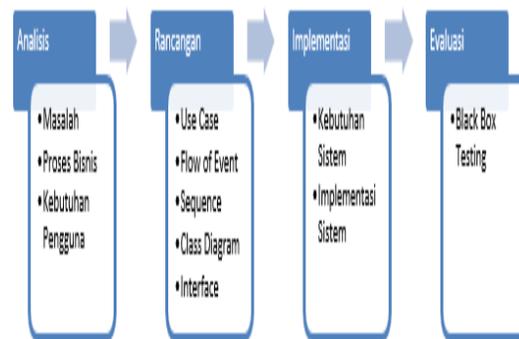
Permasalahan yang dihadapi pemilik Hermasari Motor adalah pelanggan tidak jadi membeli karena mobil yang diinginkan pelanggan tidak tersedia dan alternatif mobil yang ditawarkan oleh showroom tidak sesuai dengan kemauan pelanggan, akibatnya pelanggan langsung pergi ke showroom lain. Pemilik showroom mencatat data mobil yang diinginkan pelanggan tetapi tidak tersedia di showroom. Pemilik showroom membeli dan menampung mobil tersebut di showroom, karena terlalu banyaknya permintaan mobil dari pelanggan sehingga harus memiliki lahan yang lebih luas. Untuk bisa menampung mobil yang lebih banyak, pihak showroom melakukan pelebaran lahan, tetapi belum efektif karena untuk melakukan pelebaran lahan membutuhkan biaya sangat tinggi.

Berdasarkan masalah yang terjadi, pihak Hermasari Motor berharap bisa meningkatkan omzet dan menyediakan stok mobil yang lebih banyak tanpa melakukan perluasan lahan lagi. Solusi yang diusulkan untuk mengatasi masalah yang dialami yaitu dengan manajemen hubungan, marketing, dan katalog online. Manajemen hubungan dengan rekanan untuk menjalin kerjasama dengan rekanan. Dengan kerjasama yang terjalin showroom mendapatkan informasi mobil yang dimiliki rekanan. Dengan informasi tersebut, showroom memiliki stok mobil lebih banyak tanpa harus meletakkan mobil tersebut di showroom. Showroom tidak memerlukan lahan yang luas untuk menampung semua mobil tersebut. Marketing untuk penentuan harga jual mobil dari pihak Hermasari Motor maupun Rekanan sehingga mendapatkan untung. Katalog online untuk meningkatkan jangkauan pasar dalam penjualan mobil Hermasari Motor.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka diusulkan Aplikasi Katalog Pemasaran Mobil Online Berbasis Manajemen Hubungan Rekanan. Aplikasi dibuat berbasis online sehingga dapat memperluas pangsa pasar, karena dapat diakses dimana saja dan pelanggan dapat melihat stok mobil yang dimiliki showroom tanpa harus ke showroom. Aplikasi dapat manajemen hubungan antara showroom dengan rekanan. Dengan adanya hubungan rekanan, Hermasari Motor mendapatkan informasi mobil menjadi stok mobil Hermasari Motor sehingga tidak memerlukan pelebaran lahan dan berfungsi mengurangi kegagalan transaksi yang disebabkan mobil tidak ada dan harga tidak sesuai karena di katalog banyak tersedia mobil dan harga beragam. Aplikasi dapat meningkatkan omzet dan keuntungan tanpa menggunakan modal, karena showroom mendapatkan omzet mobil tanpa harus membeli terlebih dahulu dan harga mobil ditentukan oleh showroom sehingga mendapatkan keuntungan. Aplikasi dapat melaporkan mobil terlaris berdasarkan histori transaksi, sehingga showroom dan rekanan bisa menyediakan mobil tersebut lebih banyak. Aplikasi dapat menjalin komunikasi antara showroom dengan rekanan atau pelanggan, sehingga dapat mengetahui kebutuhan mereka.

METODE

Pengembangan sistem yang dibuat menggunakan metode SLDC(Waterfall) Kendall dan Kendall (2003) terdiri dari Analisis, Rancangan, Implementasi dan Evaluasi. Urutan langkah yang dilakukan dalam menyelesaikan masalah dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini:



Gambar 1 Tahap-tahap pengembangan sistem

Tahap pertama yaitu analisis, analisis terdiri dari analisis masalah, analisis proses bisnis, dan

kebutuhan pengguna. Tahap kedua yaitu rancangan, rancangan terdiri dari use case, flow of event, sequence, class diagram, dan interface. Tahap ketiga yaitu implementasi, implementasi terdiri kebutuhan sistem, dan implementasi sistem. Tahap keempat yaitu evaluasi, evaluasi menggunakan black box testing.

Manajemen Hubungan

Partner Relationship Management (PRM) menurut Tunggal (2008) merupakan hubungan kerjasama antara pihak penyedia dengan pihak lain sehingga kedua belah pihak saling menguntungkan. Dalam hal ini perusahaan tidak menekankan pada terjualnya produk, tapi lebih fokus pada interaksi secara menyeluruh dengan elemen-elemen kegiatan bisnis yang dikelola oleh perusahaan.

Pada kasus Hermasari Motor *customers* adalah pelanggan dan *partners* adalah rekanan. Untuk bisa menjalin hubungan pelanggan dan rekanan Hermasari Motor membutuhkan informasi dari pelanggan dan rekanan dan harus memiliki sistem yang berbasis web. Dengan hubungan pelanggan, Hermasari Motor bisa mengetahui mobil yang diinginkan pelanggan sehingga Hermasari Motor bisa menawarkan mobil tersebut apabila tersedia. Dengan hubungan rekanan, Hermasari Motor bisa mendapatkan informasi mobil dari pihak rekanan yang akan memperbanyak stok dalam katalog Hermasari Motor.

Marketing

Marketing menurut Swastha (2001) adalah rangkaian proses kegiatan yang dilakukan oleh individu maupun suatu kelompok atau organisasi, yaitu perencanaan pemikiran, penetapan harga, promosi barang untuk memenuhi kebutuhan, keinginan dan permintaan konsumen.

Keuntungan menurut Simamora (2002) berasal dari semua transaksi atau kejadian yang terjadi pada badan usaha dan akan mempengaruhi kegiatan perusahaan pada periode tertentu dan keuntungan di dapat dari selisih antara pendapatan dengan beban, apabila pendapatan lebih besar dari pada beban maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan apabila terjadi sebaliknya maka perusahaan mendapatkan rugi.

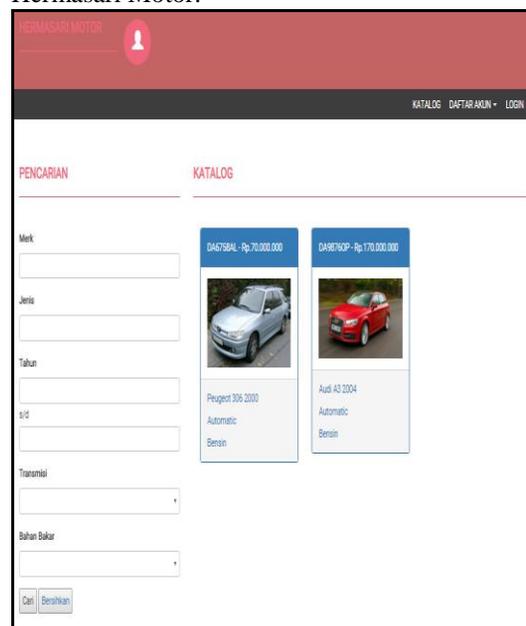
Marketing yang akan ditetapkan untuk Hermasari Motor yaitu mobil yang dijual tidak

hanya dari pihak Hermasari Motor sendiri, tetapi mobil dari pihak rekanan juga akan dijual. Harga penjualan untuk mobil Hermasari Motor sendiri dihitung berdasarkan harga pokok mobil beserta biaya tambahan dari mobil sehingga diketahui harga minimum untuk penjualan mobil tersebut. Harga penjualan untuk mobil rekanan ditentukan Hermasari Motor untuk mendapatkan keuntungan.

Katalog Online

Katalog online atau Online Public Access Catalog (OPAC) menurut Yozgie (2012) adalah suatu sistem temu balik informasi, dengan satu sisi masukan (input) yang menggabungkan pembuatan file yang tercantum dan indeks. Pengguna dapat menggunakan OPAC untuk menjawab permintaan atau pertanyaan tertentu dan menjadi salah satu sarana atau alat bantu untuk menelusuri informasi menggunakan sistem komputer yang terpasang jaringan internet.

Katalog Online yang akan dibuat untuk Hermasari Motor adalah katalog online mobil yang dimiliki Hermasari Motor dan mobil yang dimiliki Rekanan yang telah ditentukan harga jualnya. Katalog online yang dibuat hanya sebatas pemesanan mobil agar mobil disediakan di Hermasari Motor pada tanggal yang ditentukan. Transaksi harus dilakukan di Hermasari Motor.



Gambar 2 Katalog Online

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem digunakan oleh 3 jenis pengguna, yaitu: Hermasari Motor, Rekanan dan Pelanggan. Setelah melakukan analisis, desain, implementasi dan testing. Berikut tampilan “Katalog Pemasaran Mobil Online Berbasis Manajemen Hubungan Rekanan pada Hermasari Motor”

DAFTAR MOBIL

Pemilik	No Polisi	Mark	Jenis	Tahun	Warna	Transmisi	BBM	Silinder	No Rangka	No Mesin	Harga Pokok	Har
Hermasari Motor	DA5637ZX	Nissan	Grand Livina	2013	Hitam	Manual	Bensin	1300	1234567890	1234567890	Rp.170.000.000	Rp.0
Muhammad Rizki Arady	DA4738AL	Peugeot	306	2000	Putih	Automatic	Bensin	1300	1234567876	1234567876	Rp.55.000.000	Rp.71
Hermasari Motor	DA7735BD	Suzuki	APV	2008	Merah	Manual	Bensin	1300	1234567890	1234567890	Rp.95.000.000	Rp.0
Muhammad Rizki Arady	DA4974CP	Audi	A3	2004	Merah	Automatic	Bensin	2000	1234567876	1234567876	Rp.150.000.000	Rp.11

Gambar 3 Halaman Daftar Mobil

Halaman daftar mobil merupakan halaman untuk melihat semua mobil. Didalam halaman daftar mobil terdapat merubah status, penambahan gambar, penentuan harga(termasuk harga dan status yang ditampilkan di katalog), aksesoris, dan merubah mobil.

DA4738AL

TAMBAHAN BIAYA

Jenis

Harga

Simpan

HARGA

Harga Mobil

Rp.55.000.000

Harga Tambahan

Rp.1.000.000

Harga Minimum

Rp.56.000.000

Harga Dijual

70.000.000

Katalog

tampil

Simpan

No	Jenis	Harga	Hapus
1	Pembarsahan	Rp.1.000.000	X

Gambar 4 Halaman Penentuan Harga

Halaman penentuan harga merupakan halaman untuk menambahkan biaya, menghapus biaya yang dihitung sehingga menjadi harga minimum untuk mendapatkan keuntungan, dan menentukan harga dan status jual mobil.

HERMASARI MOTOR

KATALOG

PENCARIAN

Mark

Jenis

Tahun

Siid

Transmisi

Bahan Bakar

Cari Bersihkan

DA4738AL - Rp.70.000.000

DA4974CP - Rp.170.000.000

Peugeot 306 2000
Automatic
Bensin

Audi A3 2004
Automatic
Bensin

Gambar 5 Halaman Katalog Online

Halaman katalog online merupakan halaman untuk mengetahui mobil apa saja yang dijual Hermasari Motor termasuk Rekanan yang memiliki status tampil.

HERMASARI MOTOR
Jl. A. Yani Km. 9,100
Banjarmasin, Kalimantan Selatan
0811517821

NOTA JUAL

No Nota : 5
No Polisi : DA1234KS
Mobil : TOYOTA AVANZA 2014
No Rangka : 1234567876
No Mesin : 1234567876
Harga : Rp.110.000.000

Banjarmasin, 21 Juni 2016

(Ray) (Hermasari Motor)

HERMASARI MOTOR
Jl. A. Yani Km. 9,100
Banjarmasin, Kalimantan Selatan
0811517821

NOTA BELI

No Nota : 5
No Polisi : W1234KS
Mobil : MITSUBISHI L300 2014
No Rangka : 1234567876
No Mesin : 1234567876
Harga : Rp.75.000.000

Banjarmasin, 21 Juni 2016

(Hermasari Motor) (Ray)

Gambar 6 Nota

Nota merupakan paper yang berisikan berdasarkan transaksi yang diinputkan sebelumnya. Nota dicetak sebanyak 2, satu untuk Hermasari Motor, dan satu untuk Pelanggan.

LAPORAN HUTANG

PDF Search:

Nama	Alamat	Kontak	Email	Total Utang	Detail Hutang
Muhammad Rifki Ariady	Sempang Selatan	089607537429	rifiariady.xic@gmail.com	Rp.65.000.000	Q

Showing 1 to 1 of 1 entries Previous 1 Next

Gambar 7 Halaman Laporan Hutang

MUHAMMAD RIFKI ARIADY

Periode: s/d Cari

PDF Search:

Tanggal	No Polisi	Sisa Hutang	Status	Bayar
2016-02-29 14:43:23	DA4321WB	Rp.65.000.000	Hutang	Q
2016-03-05 14:21:09	DA1234AB	Rp.0	Lunas	Q

Showing 1 to 2 of 2 entries Previous 1 Next

Gambar 8 Halaman Detail Laporan Hutang

Laporan Hutang ke Rekanan merupakan laporan hutang yang dimiliki Hermasari Motor dengan Rekanan.

LAPORAN TRANSAKSI

Periode: s/d Cari

PDF Search:

Tanggal	No	Pelanggan	Status	No Polisi	Harga
2016-03-05 14:21:09	1	Nico	jual	DA1234AB	Rp.135.000.000
2016-03-05 14:21:09	1	Nico	beli	DA1234WS	Rp.100.000.000
2016-02-29 14:38:41	2	Roy	beli	W1234KS	Rp.75.000.000
2016-02-29 14:40:44	3	Roy	jual	DA1234KS	Rp.110.000.000
2016-02-29 14:43:23	4	Alex	jual	DA4321WB	Rp.149.000.000
2016-02-29 15:15:30	5	Roy	beli	DA5476BC	Rp.115.000.000
2016-02-29 15:15:30	5	Roy	jual	W1234KS	Rp.87.000.000
2016-03-03 21:52:16	6	Ray	jual	DA5476BC	Rp.130.000.000
2016-03-03 21:52:16	6	Ray	beli	DA5637ZX	Rp.170.000.000

Showing 1 to 9 of 9 entries Previous 1 Next

Gambar 9 Halaman Laporan Transaksi

Laporan transaksi merupakan laporan transaksi yang dilakukan Hermasari Motor.

LAPORAN KEUNTUNGAN

Periode: s/d Cari

PDF Search:

Tanggal	No Polisi	Mobil	Harga Beli	Harga Jual	Keuntungan
2016-02-29 14:40:44	DA1234KS	Toyota Avanza 2014	Rp.100.000.000	Rp.110.000.000	Rp.10.000.000
2016-02-29 14:43:23	DA4321WB	Honda Jazz 2013	Rp.140.000.000	Rp.149.000.000	Rp.9.000.000
2016-02-29 15:15:30	W1234KS	Mitsubishi L300 2014	Rp.75.000.000	Rp.87.000.000	Rp.12.000.000
2016-03-03 21:52:16	DA5476BC	Toyota Avanza 2014	Rp.115.000.000	Rp.130.000.000	Rp.15.000.000
2016-03-05 14:21:09	DA1234AB	Honda Jazz 2013	Rp.125.000.000	Rp.135.000.000	Rp.10.000.000

Showing 1 to 5 of 5 entries Previous 1 Next

Gambar 10 Halaman Laporan Keuntungan

Laporan keuntungan mobil merupakan laporan keuntungan yang didapat setiap mobil.



Gambar 11 Halaman Laporan Mobil Terlaris

Laporan mobil terlaris merupakan laporan untuk mengetahui jenis mobil apa yang paling laris yang pernah dijual.

CHAT

nico
mobil bisa disiapkan
2016-02-29 14:01:02

nico
sedangkan mobil dengan no polisi DA1234AB pada tanggal 05-03-2016
2016-02-29 14:00:04

nico
sebagianya belum cair
2016-02-29 14:48:38

Tujuan
nico

Kirim

Gambar 12 Halaman Komunikasi

Halaman komunikasi merupakan halaman untuk berkomunikasi dari rekanan dengan Hermasari Motor atau pelanggan dengan Hermasari Motor.

SIMPULAN

Setelah penelitian selesai dilaksanakan, Aplikasi Katalog Pemasaran Mobil Online Berbasis Manajemen Hubungan Rekanan pada Hermasari Motor, menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Aplikasi dapat memperluas pangsa pasar karena dapat diakses dimana saja.
2. Aplikasi dapat meningkatkan hubungan dengan rekanan dan pelanggan, karena dapat mengetahui kebutuhan rekanan dan pelanggan.
3. Aplikasi dapat menyimpan data mobil dari Hermasari Motor atau rekanan untuk dijadikan stok di Katalog.
4. Aplikasi dapat menghasilkan nota, laporan hutang rekanan, laporan transaksi, laporan mobil terlaris, dan laporan keuntungan mobil.

SARAN

Adapun saran yang dapat diberikan kepada peneliti berikutnya apabila ingin mengembangkan sistem yang telah dibuat ini agar menjadi lebih baik adalah sebagai berikut:

1. Sistem kedepannya dapat menghasilkan akuntansi secara detail.
2. Sistem kedepannya dapat menangani apabila terjadi return dan refund.
3. Sistem kedepannya dapat menghitung harga cicilan kredit setiap cicilan.

RUJUKAN

- Kendall, K.E dan Kendall, J.E. 2003. Analisis dan Perancangan Sistem. Jakarta: Prehallindo.
- Simamora, Henry. 2002. Akuntansi Manajemen Edisi II. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Swastha, Basu. 2001. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: BPFE.
- Tunggal, Amin, 2008. Pengantar Kewirausahaan, Edisi Revisi. Jakarta: Harvarindo.
- Yozgie. 2012. Katalog Perpustakaan Dari Katalog Manual Sampai Katalog Online (OPAC). Yogyakarta: Andi.