

Case Study: Sistem Penjualan Apartemen

PT. ABC adalah sebuah pengembang perumahan (property developer) yang sedang membangun apartemen di kota Surabaya. Kegiatan utama dalam rangka membangun apartemen adalah: pencarian dan pembebasan lahan, pembuatan desain dan master plan, perijinan, pembukaan (launching), produksi dan terakhir adalah pemasaran dan penjualan. Semua proses sudah dilakukan oleh PT. ABC, kecuali proses pemasaran dan penjualan. Dalam rangka memasarkan apartemen, PT. ABC memiliki sales marketing yang tersebar di beberapa daerah. Kendala utama yang dihadapi adalah kondisi stok apartemen saat ini yang ready. Terkadang ada satu unit yang dibooking oleh 2 atau lebih calon pembeli, hal ini akan mengakibatkan calon pembeli kecewa karena pesananannya ternyata sudah dibooking orang lain.

PT. ABC membutuhkan system informasi penjualan apartemen untuk mendukung proses bisnis perusahaan tersebut. Sistem penjualan ini merupakan tulang punggung pemasaran dan penjualan apartemen PT. ABC. Sistem penjualan yang dibutuhkan adalah system yang dapat menampilkan dan mengelola data unit apartemen, calon pembeli dan sales person.

Proses penjualan diawali dari sales yang menawarkan apartemen kepada calon pembeli. Sales akan menjelaskan detil apartemen yang ada. Data apartemen terdiri dari tower, lantai, nomer, tipe, luas, spesifikasi view dan harga. Harga apartemen tergantung pada tipe apartemen. Sales hanya bisa menawarkan apartemen yang masih free dalam arti belum ada yang memesan (booking) dan belum terjual.

Calon pembeli jika tertarik dan ingin melakukan pembelian apartemen dapat melakukan pemesanan (booking) terlebih dahulu melalui sales. Sales akan mencatat data calon pembeli beserta unit apartemen yang akan dipesan. Pemesanan(booking) akan valid jika sudah ada pembayaran tanda jadi sebesar Rp. 5.000.000 – lima juta rupiah. Jika calon pembeli sudah melakukan pembayaran tanda jadi maka status unit apartemen tersebut akan berubah menjadi ter-booking sehingga tidak bisa dipesan oleh calon pembeli lainnya. Setiap proses booking juga akan dicatat nama sales yang melakukan penawaran kepada calon pembeli tersebut. Berdasarkan data pemesanan ini akan dapat diketahui diakhir bulan seorang sales person dapat melakukan berapa jumlah transaksinya, dan berapa komisi yang akan diterima oleh seorang sales sesuai dengan jumlah transaksi penjualan (booking) yang pernah dilakukan.

Di akhir bulan pihak manajemen PT. ABC dapat melihat laporan jumlah unit apartemen yang sudah terjual, sedang dibooking dan unit yang ready. Pihak manajemen juga dapat melihat kinerja dari sales person. Pihak manajemen dapat melakukan perubahan harga jual apartemen berdasarkan usul harga jual apartemen yang dibuat oleh Manajer Marketing. Setiap ada perubahan harga jual akan dilakukan pencatatan perubahan harga yang terdiri dari tanggal, tipe apartemen, harga jual dan status perubahan harga. Harga jual akan valid jika sudah mendapat persetujuan dari pihak manajemen.

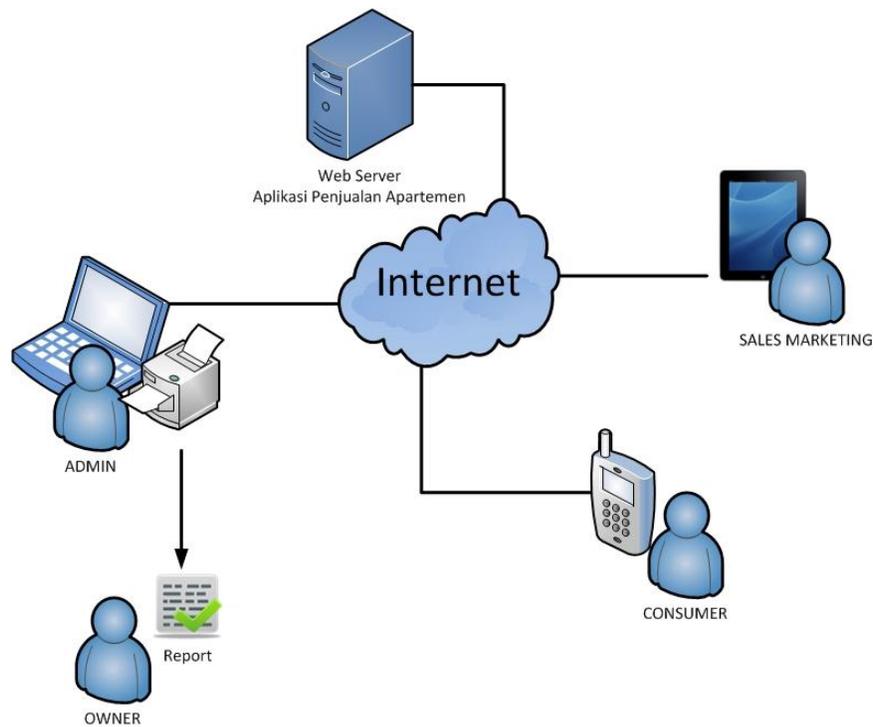


Figure 1 Arsitektursistem penjualanapartemen

Sistem yang dibutuhkan berbasis web, sehingga dapat diakses dari manapun tanpa ada batasan tempat dan waktu (layanan 24 jam). Sales marketing dapat mengakses sistem penjualan menggunakan perangkat Tablet PC sehingga dapat meningkatkan kinerja secara mobilitas. Pemilik atau bagian manajemen dapat melihat laporan berupa stok apartemen, data penjualan dan histori pelanggan dan apartemen. Bagian administrasi dapat melakukan authorisasi terhadap pemesanan (booking) apartemen yang dilakukan oleh Sales atas permintaan calon pelanggan.

Berdasarkan kebutuhan system di atas maka buatlah pemodelan bisnis yang terdiri dari:

1. Busines Use Case

2. Activity Diagram
3. System Use Case Diagram
4. Tambahkan asumsi dan keterangan (bila diperlukan)
5. Sertakan narasi untuk setiap diagram yang anda gambarkan