

ABSTRAKSI

Saat ini proses jual beli melalui *online* semakin marak. Ditambah lagi dengan cara berjualan yang mudah karena penjual tidak memerlukan banyak modal untuk membuka toko atau usaha. Penjual dapat menjadi *reseller* dari suatu distributor untuk bisa berjualan tanpa mengeluarkan banyak modal. Cara berjualan dengan menjadi *reseller* saat ini dapat dikatakan sangat mudah karena didukung dengan adanya *social media*. *Social media* yang banyak digunakan untuk mendukung proses jual beli *online* saat ini adalah *social media chatting*. *Reseller* dapat menanyakan stok dan harga barang kepada distributor melalui *social media* tersebut. Namun cara ini dirasa kurang efisien, karena pihak distributor harus membalas satu per satu pertanyaan dari *reseller* serta harus melakukan pengecekan stok yang tersedia di gudang. Pihak distributor juga dituntut untuk bisa memahami kebutuhan *reseller* agar hubungan antara distributor dan masing-masing *reseller* dapat tetap terjalin dengan baik. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, dibutuhkan sistem yang dapat memudahkan transaksi antara distributor dengan *reseller* dan juga dapat membantu distributor untuk memahami kebutuhan masing-masing *reseller*. Sistem tersebut adalah sistem *partnership relationship management* (PRM). Dimana pada sistem ini akan terdapat fitur-fitur seperti fitur jual beli, fitur cek stok dan *update* stok (untuk distributor), fitur *rating* produk, dan juga fitur rekomendasi untuk dapat membantu distributor memahami kebutuhan para *resellernya*. Dari hasil uji coba dan evaluasi yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa sistem sudah dapat memenuhi kebutuhan distributor untuk proses jual beli dan *update* stok, dan juga memenuhi kebutuhan *reseller* untuk mendapatkan rekomendasi produk yang sesuai dengan keinginannya.

Kata kunci: penjualan, pembelian, PRM, rekomendasi

ABSTRACT

Currently, the process of buying and selling online is increasingly prevalent. Coupled with an easy way of selling because sellers don't need a lot of capital to open a shop or business. The seller can become a reseller of a distributor to be able to sell without spending a lot of capital. How to sell by becoming a reseller now can be said to be very easy because it is supported by social media. Social media that is widely used to support the online buying and selling process today is social media chatting. Resellers can ask the stock and price of goods to distributors through these social media. However, this method is considered inefficient, because the distributor has to answer questions one by one from the reseller and must check the available stock in the warehouse. Distributors are also required to be able to understand the needs of resellers so that the relationship between distributors and each reseller can remain well established. To overcome this problem, a system is needed that can facilitate transactions between distributors and resellers and can also help distributors understand the needs of each reseller. This system is a partner relationship management (PRM) system. Where in this system there will be features such as a buying and selling feature, a stock check feature and stock updates (for distributors), a product rating feature, and also a recommendation feature to help distributors understand the needs of their resellers. From the results of the trials and evaluations that have been carried out, it can be concluded that the system is able to meet the needs of distributors for the buying and selling process and stock updates, and also meets the needs of resellers to get product recommendations according to their wishes.

