

SISTEM INFORMASI PEMESANAN BAJU CAP KARUNG PADA TOKO PASHA PUSAT NIAGA PALOPO

Andhini Rezki mukarramah¹, Aishiyah Saputri laswi², Muhlis Muhallim³

¹Universitas Andi Djemma Palopo, ²Institusi Agama Islam Negeri Palopo, dan ³Universitas Andi Djemma Palopo

¹andinireskyputri@gmail.com, ²aishiyahsaputrilaswi@iainpalopo.ac.id, dan ³muhlis.dp@gmail.com

ABSTRAK

Selama masa pandemi Covid-19 di tahun 2020 membuat penjualan baju cap karung menurun hingga 90% di Kota Palopo. Hal tersebut juga berdampak langsung pada penjualan di Toko Pasha yang fokus penjualannya pada baju cap karung. Toko pasha yang berlokasi di Pasar Niaga Palopo (PNP) dimana selama ini metode penjualannya masih manual tidak ada campur tangan teknologi menjadi menurun karena pemerintah menetapkan Perberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat di sekitaran PNP. Tujuan penelitian ini adalah membuat sebuah aplikasi toko online berbasis android agar dapat membantu mempromosikan sekaligus pemesanan produk yang ada pada Toko Pasha, metode pengembangan yang digunakan adalah dengan menggunakan metode *waterfall*, lalu hasil dari penelitian ini adalah berhasil membuat sebuah aplikasi toko online untuk mempermudah para pelaku usaha untuk mempromosikan produknya dan untuk mempermudah konsumen dalam melakukan pemenasan tanpa harus datang langsung ketempatnya, aplikasi yang dibuat sudah di uji menggunakan metode *blackbox* testing sehingga aplikasi yang dibuat sudah tidak ada lagi kesalahan fungsi sistem, Hasil pengujian *usability* yang dilakukan responden yang berjumlah 15 orang pembeli dan membagikan kuesioner dengan skor 81,11% sangat setuju dalam mempermudah dalam pemesanan.

Kata kunci: sistem informasi pemesanan, cap karung, toko pasha

1. PENDAHULUAN

Pakaian bekas di Palopo lebih populer dengan istilah baju cap karung (cakar), karena baju bekas ini didatangkan dari luar negeri dengan menggunakan karung cukup, diminati warga Palopo, baik dari kalangan tengah ke bawah hingga masyarakat tengah ke atas, Harga bervariatif mulai dari 25 ribu sampai dengan 100 ribu ke atas. Masyarakat Palopo sangat meminati baju cap karung ini karena bukan hanya berburu harga murah tetapi juga mutu atau kualitasnya, cap karung ini tidak hanya menjual baju tetapi menjual juga celana panjang, sepatu dan kaos kaki yang berasal dari Eropa atau Amerika, di peroleh dari Jepang, Korea, hingga Malaysia.

Salah satu lokasi penjualan yang jadi favorit warga Palopo sekaligus menjadi tempat penelitian adalah di Toko Pasha pasar sentral Palopo, salah satu pasar tradisional yang terletak di Palopo, Sulawesi selatan, karena posisinya di tengah kota yang sangat mudah diakses. Toko Pasha menjual macam-macam produk mulaiidarii pakaiani anak, I pakaianipriaidanipakaianiwanita.

Sistem yang berjalan yang ada di Toko Pasha mulai dari promosi dan penjualan masih manual tidak ada campur tangan dari teknologi sama sekali, hal tersebut merupakan sebuah kekurangan dan menjadi masalah karena pada saat ini jika tidak ada campur tangan teknologi hanya akan menjangkau daerah terdekat saja. Belum lagi selama masa pandemi covid-19 turunnya penjualan baju bekas hingga 90%.

Teknologi atau sebuah sistem yang dibuat diharapkan mampu memberikan informasi bahwa cap karung di Toko Pasha memiliki kualitas. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat aplikasi toko online berbasis android sehingga dapat memudahkan pelanggan dalam pemesanan baju bekas [1]. Dengan adanya sebuah teknologi atau sebuah sistem juga dapat menjangkau seluruh konsumen di indonesia yang dapat meningkatnya omset [2], [3]. Toko Pasha jika ada produk baru selalu memberitahukan lewat sms kepada para pelanggan-pelanggan setiannya hal tersebut merupakan permasalahan dan semakin majunya teknologi, oleh sebab



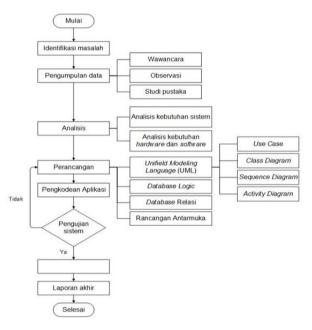


itu diperlukan suatu sistem yang dapat memberikan informasi dengan cepat. Android merupakan sebuah sistem operasi *mobile* yang akhir-akhir ini menjadi populer di kalangan masyarakat hampir semua masyarakat memiliki hp android [4]–[6]. Android ialah sistem operasi yang sifatnya *open source* sehingga pengguna bisa membuat aplikasi baru didalamnya. Dalam hal ini peneliti ingin mencoba membuat sebuah sistem yang nantinya dapat memberikan informasi kepada masyarakat khususnya pembeli/konsumen dari cakar atau seluruh indonesia.

Melihat hal tersebut peneliti melihat peluang bisnis yang cukup dan hal ini cocok dijadikan sebuah sistem pemesanan secara online. Maka dari itu peneliti membuat aplikasi penjualan Sistem Informasi Pemesanan Baju Bekas Di Toko Pasha Pusat Niaga Palopo.

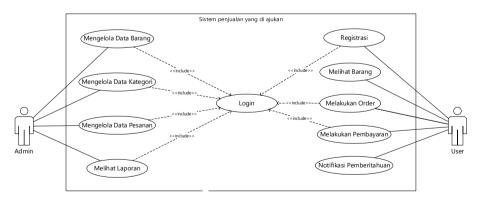
2. METODE PENELITIAN

Pada tahapan metode penelitian ini menggunakan perancangan mengunakan watelfall [7]. Terdapat beberapa langkah-langkah yang digunakan peneliti yaitu dapat dilihat pada Gambar 2.1 Alir Diagram berikut:



Gambar 2.1 Diagram Alir Penelitian

2.1 Use Case Diagram



Gambar 2.2 Use Case Diagram Sistem Informasi Pemesanan

Pada Gambar 2.2 merupakan proses penjualan yang diajukan dan aktor-aktor yang terlibat di dalamnya, pengguna yang di maksud adalah calon pembeli. Aktor ke dua adalah admin, pertama pengguna melakukan registrasi jika tidak melakukan registrasi maka pengguna tidak bisa melakukan transaksi, pengguna bisa melihat-lihat barang tanpa harus login terlebih dahulu setelah login baru dapat melakukan order dan melakukan pembayaran. Tugas admin adalah mengelola data barang, mengelola data kategori, dan mengelola data pesanan. Pelanggan dapat



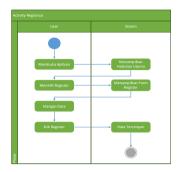


membeli baju maka pelanggan harus melakukan pemesanan terlebih dahulu, dan admin akan mengelola data pesanan tersebut.

2.2 Activity Diagram

Berikut ini merupakan activity diagram dari aplikasi yang akan dibuat diantaranya adalah:

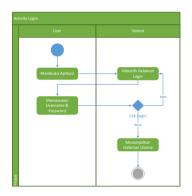
a. Activity Diagram Register



Gambar 2.3 Activity Diagram Regsiter

Pada Gambar 2.3 merupakan *activity* diagram register dimana *user* memilih register lalu sistem akan menampilkan *form* register, setelah mengisi data *user* mengklik register maka sistem secara otomatis akan menyimpan data register tersebut.

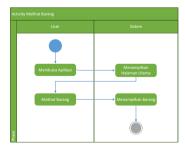
b. Activity Diagram Login



Gambar 2.4 Activity Diagram Login

Pada Gambar 2.4 merupakan *activity* diagram *login* dimana *user* memasukan *username* dan *password* dengan benar maka akan menampilkan halaman utama, jika salah maka akan tetap pada halaman *login*.

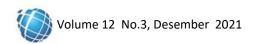
c. Activity Diagram Melihat Barang



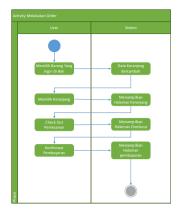
Gambar 2.5 Activity Diagram Melihat Barang

Pada Gambar 2.5 merupakan *activity* diagram melihat barang dimana *user* bisa melihat barang tanpa harus melakukan *login*.





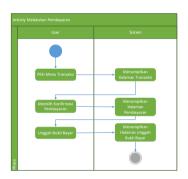
d. Activity Diagram Melakukan Order



Gambar 2.6 Activity Diagram Melakukan Order

Pada Gambar 2.6 merupakan *activity* diagram melakukan order dimana *user* memilih barang yang ingin dibeli.

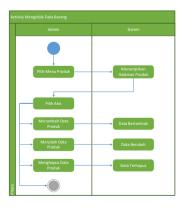
e. Activity Diagram Melakukan Pembayaran



Gambar 2.7 Activity Diagram Melakukan Pembayaran

Pada Gambar 2.7 merupakan *activity* diagram melakukan pembayaran dimana *user* memilih transaksi yang belum dibayar dang menggunggah bukti pembayaran.

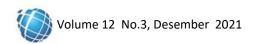
f. Activity Diagram Mengelola Data Barang



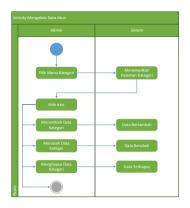
Gambar 2.8 Activity Diagram Mengelola Data Barang

 $Pada\ Gambar\ 2.8\ merupakan\ activity\ diagram\ mengelola\ data\ barang\ dimana\ admin\ dapat\ menambah,\ merubah\ dan\ menghapus\ data\ barang.$





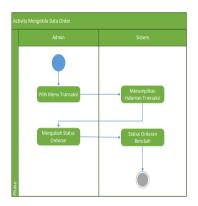
g. Activity Diagram Mengelola Data Kategori



Gambar 2.9 Activity Diagram Mengelola Data Kategori

Pada Gambar 2.9 merupakan *activity* diagram mengelola data kategori dimana admin dapat menambah, merubah dan menghapus data kategori.

h. Activity Diagram Mengelola Data Order

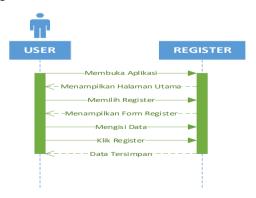


Gambar 2.10 Activity Diagram Mengelola Data Order

Pada Gambar 2.10 merupakan *activity* diagram mengelola data order dimana admin dapat merubah status orderan yang ada.

2.3 Sequence Diagram

- a. Seqeuncei Diagram User
 - 1) SeqeunceiDiagramiRegister



Gambar 2.11 Sequence Diagram Regsiter





Pada Gambar 2.11 merupakan *sequence* diagram register dimana *user* memilih register lalu sistem akan menampilkan *form* register, setelah mengisi data *user* mengklik register maka sistem secara otomatis akan menyimpan data register tersebut.

2) SeqeunceiDiagramiLogin



Gambar 2.12 Sequence Diagram Login

Pada Gambar 2.12 merupakan *sequence* diagram *login* dimana *user* memasukan *username* dan *password* dengan benar maka menampilkan halaman utama, jika salah maka akan tetap pada halaman *login*.

3) SeqeunceiDiagramiMelihatiBarang



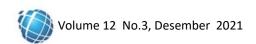
Gambar 2.13 Sequence Diagram Melihat Barang

Pada Gambar 2.13 merupakan *sequence* diagram melihat barang dimana *user* bisa melihat barang tanpa harus melukukan *login*.

4) Seqeuncei Diagrami Melakukani Order



Gambar 2.14 Sequence Diagram Melakukan Order



Pada Gambar 2.14 merupakan *sequence* diagram melakukan order dimana *user* memilih barang yang ingin dibeli.

5) Seqeunce Diagram Melakukan Pembayaran



Gambar 2.15 Sequence Diagram Melakukan Pembayaran

Pada Gambar 2.15 merupakan sequence diagram melakukan pembayaran dimana user memilih transaksi yang belum dibayar dan mengunggah bukti pembayaran.

- b. Seqeunce Diagram Admin
 - a) Sequence Diagram Mengelola Data Barang



Gambar 2.16 Sequence Diagram Mengelola Data Barang

Pada Gambar 2.16 merupakan sequence diagram mengelola data barang dimana admin dapat menambah, merubah dan menghapus data barang.

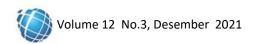
b) Seqeunce Diagram Mengelola Data Kategori



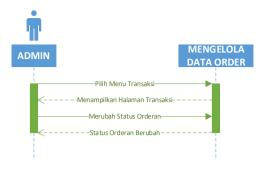
Gambar 2.17 Sequence Diagram Mengelola Data Kategori

Pada Gambar 217 merupakan sequence diagram mengelola data kategori dimana admin dapat menambah, merubah dan menhapus data kategori.





c) Sequence Diagram Mengelola Data Order



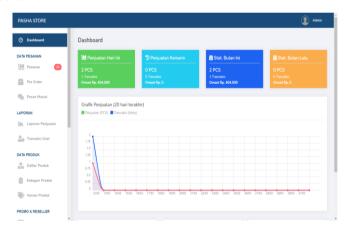
Gambar 2.18 Sequence Diagram Mengelola Data Order

Pada Gambar 2.18 merupakan sequence diagram mengelola data order dimana admin dapat merubah status orderan yang ada.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Implementasi Program

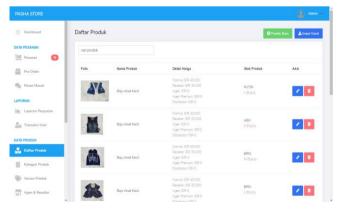
a. Halaman Dashboard Admin



Gambar 3.1 Halaman Dashboard Admin

Pada Gambar 3.1 merupakan tampilan halaman *dashboard* admin, di mana pada *dashboard* ini terlihat data-data yang dibutuhkan seperti hasil penjualan grafik dan lain-lain.

b. Halaman Data Produk Admin



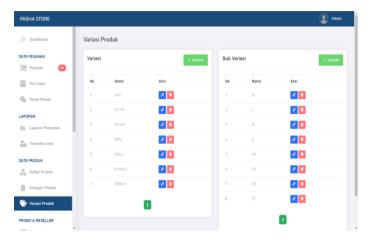
Gambar 3.2 Halaman Data Produk Admin





Pada Gambar 3.2 merupakan tampilan halaman data produk di mana admin dapat mengelola data produk yang ada seperti menambah, merubah dan menghapus data.

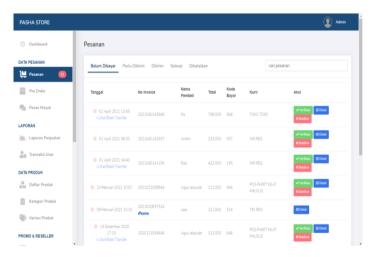
c. Halaman Data Variasi Admin



Gambar 3.3 Halaman Data Variasi Admin

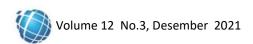
Pada Gambar 4.25 merupakan tampilan halaman data variasi di mana admin dapat mengelola data variasi yang ada seperti menambah, merubah dan menghapus data.

d. Halaman Data Transaksi Admin

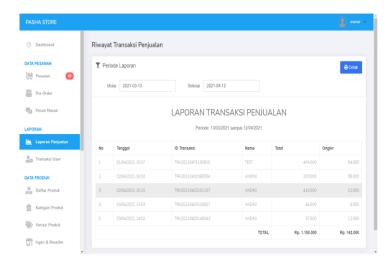


Gambar 3.4 Halaman Data Transaksi Admin

Pada Gambar 3.4 merupakan tampilan halaman data transaksi di mana admin dapat mengelola data transaksi yang ada seperti mengubah status setiap transaksi yang ada.



e. Halaman Laporan Admin



Gambar 3.5 Halaman Laporan Admin

Pada Gambar 3.5 merupakan tampilan halaman laporan di mana admin dapat melihat laporan dari transaksi yang telah dilakukan.

3.2 Hasil Tampilan User

a. Halaman Data Login User



Gambar 3.6 Halaman Data Login User

Pada Gambar 3.6 merupakan tampilan halaman data *login user* diimana *user* wajib *login* jika ingin melakukan transaksi.

b. Halaman Data Register User



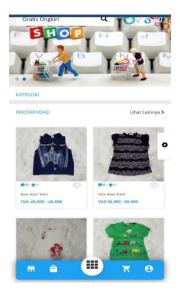
Gambar 3.7 Halaman Data Register User





Pada Gambar 3.7 merupakan tampilan halaman data register *user* di mana *user* wajib register dahulu sebelum melakukan *login*.

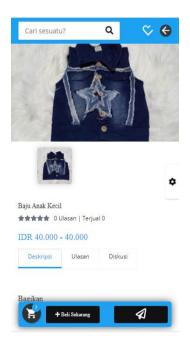
c. Halaman Home User



Gambar 3.8 Halaman Home User

Pada Gambar 3.8 merupakan tampilan halaman *home user* di mana *user* bisa melihat barang-barang yang ada.

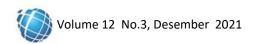
d. Halaman Produk User



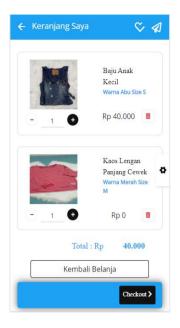
Gambar 3.9 Halaman Produk User

Pada Gambar 3.9 merupakan tampilan halaman produk user di mana *user* bisa melihat deskripsi produk dan bisa menambahkan produk ke dalam keranjang.





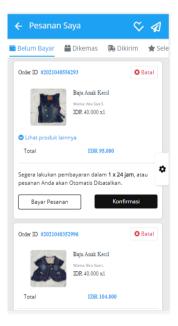
e. Halaman Keranjang User



Gambar 3.10 Halaman Keranjang User

Pada Gambar 3.10 merupakan tampilan halaman keranjang *user* di mana *user* bisa melihat semua keranjang yang dimasukan dan bisa melajutkan pembayaran.

f. Halaman Transaksi User

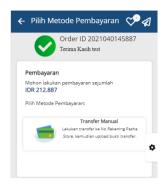


Gambar 3.11 Halaman Transaksi User

Pada Gambar 3.11 merupakan halaman transaksi *user* di mana *user* bisa melihat semua status transaksi yang dilakukan dan bisa melajutkan konfirmasi pembayaran.



g. Halaman Bukti Transfer User



Gambar 3.12 Halaman Bukti Transfer User

Pada Gambar 3.12 merupakan tampilan halaman bukti transaksi *user* di mana *user* bisa menggunakan bukti transfer yang dilakukan.

3.3 Pengujian Usability

Setelah pengujian sistem menggunakan pengujian black box, selanjutnya dilakukan pengujian terhadap *usability* terhadap penggunaan sistem informasi pemesanan [8], [9]. Dimana pelanggan sebagai responde akan menjawab beberapa pertanyaan mengenai efektivitas atau kepuasan dalam penggunaan sistem informasi pemesanan [10]. Kemudian akan dilakukan perhitungan skor dengan menggunakan rumus sebagai berikut [11]:

Skor = skor jawaban x jumlah responden tiap jawaban
$$(1)$$

Setelah mendapat hasil skor jawaban dari responden, seluruh hasil dari skor dijumlahkan untuk mendapatkan jumlah nilai skor. Selajutnya dilakukan perhitungan presentase menggunakan rumus sebagai berikut (Maryuliana dkk.,2016;4):

Presentase=
$$\frac{\text{Jumlah nilai skor kriterium}}{\text{nilai skor jawaban terbesar}} \times 100\%$$
 (2)

Pengujian *usability* akan dilakukan dengan menguji cobakan secara langsung aplikasi. Pengujian dilakukan kepada responden yang berjumlah 15 orang. Kuesioner diisi 15 responden yaitu 1 pemilik Toko Pasha dan 14 pengguna yang diuji cobakan dengan memberikan 10 pertanyaan, ditemukan jumlah data sebagai berikut:

No. Pertanyaan Jawaban SS S RG TS **STS**

Tabel 3.1 Hasil Jawaban Kuesioner

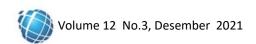
Jawaban dari responden agar dapat dihitung dalam bentuk kuantitatif, dapat diberi bobot nilai atau skor *likert* seperti diibawah ini:

a) SS: Sangat Setuju, diberi nilai (5).

Jumlah

b) S : Setuju, diberi nilai (4).





c) RG: Ragu-ragu, diberi nilai (3).d) TS: Tidak Setuju, diberi nilai (2).

e) STS: Sangat Tidak Setuju, diberi nilai (1).

Total skor dapat dilihat dari perhitungan diibawah ini:

a) Jawaban Sangat setuju (SS)
b) Jawaban Setuju (S)
c) Jawaban Ragu-ragu (RG)
d) Jawaban Tidak Setuju (TS)
e) Jawaban Sangat Tidak Setuju (STS)
10 nilai responden x 2 = 0.
20 nilai responden x 1 = 0.

Total Skor: 580 + 132 + 3 = 715.

Penyelesaian akhir:

Presentase = 580/715 x 100%. *Presentase* = 0,81118881 x 100%.

Presentase = 81,11%.

Skor yang didapat dari hasil pengujian adalah 81,11%, hasil ini berada dalam kategori Sangat Setuju dalam pengujian *usability* menggunakan sistem informasi berdasarkan skor intervalnya. Berikut adalah kriteria skor berdasarkan intervalnya:

Angka 0%–19,99% = Sangat tidak setuju/buruk/kurang sekali

Angka 20%–39,99% = Tidak setuju/Kurang baik

Angka 40%–59,99% = Cukup/Netral Angka 60%–79,99% = Setuju/Baik/suka

Angka 80%–100% = Sangat setuju/Baik/Suka

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berikut ini merupakan kesimpulan dari penelitian yang telah dibuat yaitu:

- a. Berhasil membuat sebuah aplikasi toko online untuk mempermudah para pelaku usaha untuk mempromosikan produknya.
- b. Berhasil membuat sebuah aplikasi toko online untuk mempermudah konsumen dalam melakukan pemenasan tanpa harus datang langsung ketempatnya.
- c. Berhasil membuat sebuah aplikasi toko online berbasis *android* sehingga pencatatan transaksi penjualan dan stok lebih terkontrol.
- d. Hasil pengujian *usability* yang dilakukan responden yang berjumlah 15 orang dan membagikan kuesioner dengan skor 81,11% sangat setuju.

4.2 Saran

Adapun saran yang dapat menjadi masukan untuk mengembangkan sistem informasi ini adalah:

- a. Diharapkan kedepannya untuk aplikasi bisa dibuat berbasis ios, sehingga pengguna aplikasi bukan hanya android saja.
- b. Diharapkan kedepannya ditambahkan fitur-fitur baru yang dibutuhkan *user* untuk menyempurnakan aplikasi yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] F. P. Pamungkas, A. Aliyadi, and N. Nurwanto, "Perancangan E-Commerce Di Toko 'Dwi Yoga' Berbasis Android (Menggunakan Android Studio)," *Komputek*, vol. 3, no. 1, p. 75, 2019, doi: 10.24269/jkt.v3i1.205.
- Y. L. . Rehatalanit, "Peran E-Commerce Dalam Pengembangan Bisnis," *J. Teknol. Ind.*, vol. 5, no. 0, 2021, [Online]. Available: https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jti/article/view/764.
- [3] Alwendi, "Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan," *Manaj. Bisnis*, vol. 17, no. 3, pp. 317–325, 2020, [Online]. Available: http://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/.
- [4] A. P. Kusuma and K. A. Prasetya, "Perancangan Dan Implementasi E-Commerce Untuk Penjualan Baju Online Berbasis Android," *Antivirus J. Ilm. Tek. Inform.*, vol. 11, no. 1, pp. 1–11, 2017, doi: 10.35457/antivirus.v11i1.194.



JURNAL IT





- [5] Setiawan Rudi and Nugroho Wahyu, "Rancang Bangun Aplikasi Pemesanan Makanan Berbasis Android," J. Inf. Syst. Informatics, vol. 3, no. 2, pp. 329–340, 2021.
- [6] C. A. Gunawan and J. Kasih, "Aplikasi Android Online Untuk Berbagai Jenis Toko di Area Kota Bandung," *J. Tek. Inform. dan Sist. Inf.*, vol. 2, no. 3, pp. 331–340, 2016.
- [7] Rizaldi, "Penerapam Waterfall Dalam Membangun Sistem Informasi Pengolahan Data," *JURTEKSI* (*Jurnal Teknol. dan Sist. Informasi*), vol. IV, no. 1, 2017.
- [8] M. S. Mustaqbal, R. F. Firdaus, and H. Rahmadi, "PENGUJIAN APLIKASI MENGGUNAKAN BLACK BOX TESTING BOUNDARY VALUE ANALYSIS (Studi Kasus: Aplikasi Prediksi Kelulusan SNMPTN)," vol. I, no. 3, pp. 31–36, 2015.
- [9] D. W. Ramadhan, "PENGUJIAN USABILITY WEBSITE TIME EXCELINDO MENGGUNAKAN SYSTEM USABILITY SCALE (SUS) (sTUDI KASUS: WEBSITE TIME EXCELINDO)," *JIPI (Jurnal Ilm. Penelit. dan Pembelajaran Inform.*, vol. 4, no. 2, p. 139, 2019, doi: 10.29100/jipi.v4i2.977.
- [10] E. Suwandi, F. H. Imansyah, and H. Dasril, "Analisis Tingkat Kepuasan Menggunakan Skala Likert pada Layanan Speedy yang Bermigrasi ke Indihome," *J. Tek. Elektro*, p. 11, 2018.
- [11] Maryuliana, I. M. I. Subroto, and S. F. C. Haviana, "Sistem Informasi Angket Pengukuran Skala Kebutuhan Materi Pembelajaran Tambahan Sebagai Pendukung Pengambilan Keputusan Di Sekolah Menengah Atas Menggunakan Skala Likert," *J. Transistor Elektro dan Inform.*, vol. 1, no. 2, pp. 1–12, 2016.

