

SISTEM INFORMASI PEMASARAN UMKM KREASI YIYI BERBASIS WEBSITE



**Disusun sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Studi Strata I pada Program
Studi Informatika Fakultas Komunikasi dan Informatika**

Oleh :

Dika Adi Pradana

L200160176

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA FAKULTAS KOMUNIKASI DAN
INFORMATIKA**

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

2023

HALAMAN PERSETUJUAN

SISTEM INFORMASI PEMASARAN UMKM KREASI YIYI BERBASIS WEBSITE

PUBLIKASI ILMIAH

Oleh:

Dika Adi Pradana

L200160176

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh:

Dosen Pembimbing



Fatah Yasin Irsyadi, S.T., M.T.

NIK. 738

HALAMAN PENGESAHAN

SISTEM INFORMASI PEMASARAN UMKM KREASI YIYI BERBASIS WEBSITE

Oleh

Dika Adi Pradana

L200160176

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Fakultas Informatika dan Komunikasi

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Pada hari Sabtu, 14 Januari 2023

dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan Penguji:

1. Fatah Yasin Irsyadi, S.T., M.T.

(Ketua Dewan Penguji)

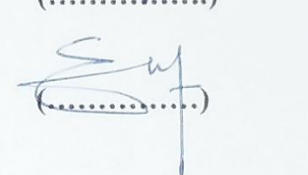
2. Dedi Gunawan S.T., M.Sc., Ph.D.

(Anggota I Dewan Penguji)

3. Endang Wahyu Pamungkas, S.Kom., M.Kom.

(Anggota II Dewan Penguji)


(.....)

(.....)

(.....)

Dekan

Fakultas Ilmu Komunikasi dan Informatika

Ketua

Program Studi Informatika



Nurdiyatna, S.T., M.Sc., Ph.D

NIK. 881

Dedi Gunawan, S.T., M.Sc., Ph.D.

NIK. 1305

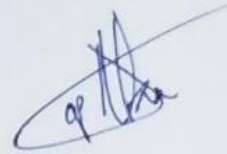
PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah publikasi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 13 Januari 2023

Penulis



Dika Adi Pradana

L200160176

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Biro Skripsi Program Studi Informatika menerangkan bahwa :

Nama : Dika Adi Pradana
NIM : **L200160176**
Judul : **SISTEM INFORMASI PEMASARAN UMKM KREASI YIYI
BERBASIS WEBSITE**
Program Studi : Informatika
Status : **Lulus**

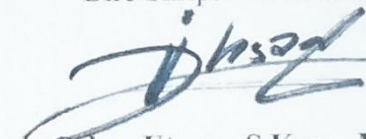
Adalah benar-benar sudah lulus pengecekan plagiasi dari Naskah Publikasi Skripsi, dengan menggunakan aplikasi Turnitin.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Surakarta, 3 Januari 2023

Biro Skripsi Informatika



Ihsan Cahyo Utomo, S.Kom., M.Kom.

Feedback Studio - Google Chrome
ek.durmitin.com/app/feedback-studio/ums/Top/1998/513/298?w=186&h=10575.90000&lang=en-us

feedback studio Dika Adi Pradana SISTEM INFORMASI PEMASARAN UMKM KREASI YIYI BERBASIS WEBSITE /null < 25 of 31 > ?

SISTEM INFORMASI PEMASARAN UMKM KREASI YIYI BERBASIS WEBSITE

Abstrak

Di masa pandemi seperti sekarang ini semua aktifitas diluar rumah menjadi harus dibatasi guna memutus rantai penularan virus COVID-19. Dikarenakan hal tersebut hampir semua kegiatan tatap muka ditiadakan dan digantikan dengan cara *online* atau dalam jaringan. Hal ini mampu dilakukan karena majunya perkembangan teknologi di zaman sekarang. Beberapa aktifitas yang terpaksa dilakukan secara *online* diantaranya pembelajaran disekolah, kegiatan kerja yang mungkin dilakukan secara *online*, dan berbelanja. Berbelanja *online* mungkin dilakukan karena majunya perkembangan teknologi dan banyaknya pihak ke-tiga yang menawarkan jasa pengiriman. Dikarenakan itu perancangan sistem informasi pemasaran atau *website* pemasaran diperlukan untuk membantu pemasaran produk di internet. UMKM Kresai Yiyi merupakan UMKM yang bergerak di bidang kuliner. Kresai Yiyi menjual berbagai macam kue dengan harga terjangkau. Dampak dari merebaknya virus corona dan cara promosi yang dilakukan

Page: 6 of 30 Word Count: 5205

Text-Only Report High Resolution OFF

05:56 Wednesday 25/01/2023

Match Overview

29%

1	epprints.ums.ac.id Internet Source	8%
2	repository.ub.ac.id Internet Source	3%
3	Herman Yuliansyah, Tri... Publisertama	3%
4	Submitted to Universitas... Student Paper	2%
5	napren.ucef.edu Internet Source	1%
6	Submitted to Forum Pe... Student Paper	1%
7	Submitted to Universita... Student Paper	1%

SISTEM INFORMASI PEMASARAN UMKM KREASI YIYI BERBASIS WEBSITE

Abstrak

Di masa pandemi seperti sekarang ini semua aktifitas diluar rumah menjadi harus dibatasi guna memutus rantai penularan virus COVID-19. Dikarenakan hal tersebut hampir semua kegiatan tatap muka ditiadakan dan digantikan dengan cara *online* atau dalam jaringan. Hal ini mampu dilakukan karena majunya perkembangan teknologi di zaman sekarang. Beberapa aktifitas yang terpaksa dilakukan secara *online* diantaranya pembelajaran disekolah, kegiatan kerja yang mungkin dilakukan secara *online*, dan berbelanja. Berbelanja *online* mungkin dilakukan karena majunya perkembangan teknologi dan banyaknya pihak ke-tiga yang menawarkan jasa pengiriman. Dikarenakan itu perancangan sistem informasi pemasaran atau *website* pemasaran diperlukan untuk membantu pemasaran produk di internet. UMKM Kresai Yiyi merupakan UMKM yang bergerak di bidang kuliner. Kreasi Yiyi menjual berbagai macam kue dengan harga terjangkau. Dampak dari merebaknya virus corona dan cara promosi yang dilakukan masih konvensional membuat Kreasi Yiyi kurang dikenal di masyarakat sehingga membuat keuntungan perbulan mengalami penurunan. Untuk membantu Kreasi Yiyi meningkatkan jumlah penjualan maka dikembangkanlah sebuah sistem informasi berbasis *website*. Metode yang digunakan untuk mengemabangkan sistem informasi ini adalah metode *waterfall* yang terstruktur yang terdiri dari analisis kebutuhan, desain sistem, penulisan kode program, pengujian dan penerapan sistem. Untuk tahap pengujiannya akan dilakukan dengan dua metode yaitu *Black Box Testing* dan kuisoner dengan *System Usability Scale (SUS)*. Hasil dari pengujian dengan metode *Black Box Testing* menunjukkan jika semua fungsi sistem berjalan dengan lancar. Dan hasil dari pengujian *System Usability Scale (SUS)* mendapatkan skor 74.68, dengan hasil tersebut sistem berada pada rentang *good* yang berarti sistem sudah layak untuk digunakan.

Kata Kunci: Pemasaran, Sistem Informasi, UMKM, *Website*.

Abstract

During this pandemic, all activities outside the home must be limited to break the chain of transmission of the COVID-19 virus. Due to this, almost all face-to-face activities are abolished and replaced by online or online. This can be done because of advances in technological developments in today's era. Some activities that have to be done online include learning at school, work activities that may be done online, and shopping. Online shopping is possible because of the advancement of technology and the large number of third parties that offer delivery services. Therefore, the design of a marketing information system or marketing website is needed to help product marketing on the internet. Kreasi Yiyi SMEs are SMEs engaged in the culinary field. Kreasi Yiyi sells various kinds of cakes at affordable prices. The impact of the spread of the corona virus and the conventional methods of promotion have made Kreasi Yiyi's less well-known in the community, resulting in a decrease in monthly profits. To help Kreasi Yiyi increase the number of sales, a website-based information system was developed. The method used to develop this information system is a structured waterfall method consisting of needs analysis, system design, program code writing, testing, and system implementation. The testing phase will be carried out using two methods, namely Black Box Testing and a questionnaire with System Usability Scale (SUS). The result of black box testing show that all system fuctions run smoothly, and result from system usability scale (SUS) test get a score 74.68, with these result the system is in the good range, which means the system is feasible for used.

Keywords: Marketing, Information Systems, SMEs, Website.

1. PENDAHULUAN

UMKM adalah bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Di Tanah Air, UMKM memiliki peranan sangat penting dalam perekonomian negara. Ini karena sektor UMKM adalah penyumbang PDB terbesar dan paling banyak menyerap lapangan kerja (Siska Maya & Larisa Yohana, 2018). Oleh karena itu sektor UMKM dapat membantu mengatasi permasalahan kemiskinan dan pengangguran dengan jumlah tenaga kerja yang setiap tahunnya mengalami peningkatan (Aditia Iqbal Firmansyah, 2018). UMKM juga telah terbukti tidak terpengaruh oleh krisis. Ketika krisis moneter terjadi pada tahun 1997-1998, hanya UMKM yang mampu bertahan (Adnan Husada Putra, 2016).

Sejak merebaknya virus corona atau yang dikenal dengan pandemi covid-19 terjadilah penurunan omzet pelaku UMKM yang sangat signifikan. Terdapat beberapa jenis usaha UMKM yang terkena dampak yang besar yaitu penyedia akomodasi, pariwisata, dan makan minum, perdagangan besar dan eceran (Rahmi Rosita, 2020). Banyak para perintis usaha kecil yang gulung tikar karena mengalami penurunan drastis pada hasil keuntungan mereka selama pandemi ini. Hal semacam ini bisa terjadi dikarenakan beberapa hal, diantaranya adalah cara jual beli dan promosi masih dilakukan secara konvensional, masih sedikitnya konsumen tetap, daya beli masyarakat yang menurun.

Untuk memutus rantai penyebaran virus corona, pemerintah telah menjalankan berbagai kebijakan, salah satunya adalah pembatasan aktifitas diluar rumah. Aktifitas-aktifitas yang dulu biasa dilakukan dengan tatap muka sekarang harus dibatasi, seperti proses pembelajaran di sekolah, aktifitas kerja, berbelanja, dll. Berkat perkembangan teknologi yang semakin maju dan semakin luasnya penyebaran jaringan internet aktifitas yang dulu hanya dapat dilakukan secara tatap muka atau secara konvensional sekarang masih dapat dilakukan walaupun kebijakan pembatasan aktifitas diluar rumah diberlakukan. Semua aktifitas tersebut dialihkan ke dalam jaringan dan dilakukan secara virtual. Semua aktifitas tersebut semakin mudah dilakukan karena telah banyak *developer* yang menyediakan berbagai aplikasi yang mendukung setiap aktifitas.

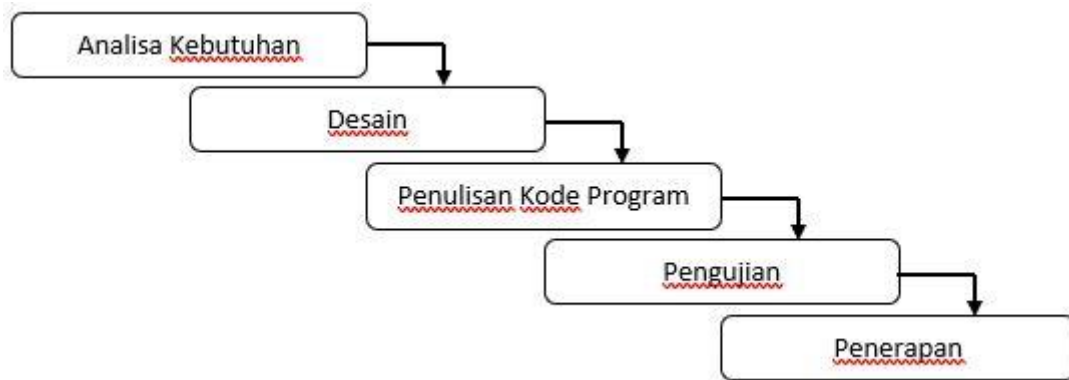
Kreasi Yiyi merupakan UMKM yang bergerak pada bidang kuliner yang menjual berbagai ragam kue. Kreasi Yiyi menyediakan berbagai macam kue dari kue kering sampai kue basah. Kue yang disediakan Kreasi Yiyi tidak kalah enak dengan kue yang dijual di toko yang sudah memiliki reputasi. Selain itu harga yang ditawarkan juga lebih terjangkau bagi kebanyakan masyarakat. Namun nama Kreasi Yiyi masih kurang begitu dikenal oleh

masyarakat luas karena kegiatan promosi yang masih dilakukan secara konvensional dan belum mengoptimalkan internet sebagai media promosi virtual. Promosi secara konvensional memerlukan biaya lebih daripada promosi secara virtual karena biaya tersebut diperlukan untuk percetakan brosur, pamflet, dan poster. Promosi merupakan kegiatan memperkenalkan produk dari suatu badan usaha, melalui kegiatan promosi dapat meyakinkan konsumen atau calon konsumen mengenai keunggulan produk mereka. Promosi sendiri juga merupakan hal penting dan hal pertama yang harus dilakukan dalam pemasaran suatu produk karena promosi dapat mempengaruhi keberlangsungan suatu produk (Desi Tri Hernandhi, Endang Siti Astuti, & Swasta Priambada, 2018). Karena masih kurangnya kegiatan promosi dan imbas dari pandemi COVID-19 membuat keuntungan yang diperoleh perbulan mengalami penurunan.

Oleh karena itu perlu dikembangkan sebuah sistem informasi pemasaran yang berbasis *website* untuk Kreasi Yiyi. Terdapat dua tipe akun pada sistem ini yaitu akun pengguna dan akun admin. Akun pengguna digunakan oleh para pembeli sedangkan akun admin digunakan oleh pengelola toko. Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan dukungan kepada Kreasi Yiyi selama masa pandemi dan seterusnya. Beberapa tujuan dari pengembangan sistem ini adalah sebagai berikut, mengenalkan produk-produk dari Kreasi Yiyi kepada masyarakat luas terutama generasi muda yang aktif di internet, meningkatkan kepercayaan konsumen dan citra dari Kreasi Yiyi, menarik calon konsumen baru sehingga dapat meningkatkan jumlah keuntungan yang diperoleh dan juga menjadi persiapan untuk memasuki era revolusi industri 4.0 dimana akan terjadi perubahan dari cara hidup manusia dan proses kerja manusia, yang semula aktifitas sehari-hari masih dilakukan secara konvensional akan didigitalisasikan dan dilakukan secara virtual (Hamdan, 2018).

2. METODE

Untuk membantu mengembangkan UMKM Kreasi Yiyi pada masa sulit seperti pada masa COVID-19 dan seterusnya, maka akan dikembangkan sebuah sistem pemasaran berbasis *website*. Metode yang digunakan dalam pengembangan sistem informasi ini adalah metode *waterfall*. Metode *waterfall* atau yang sering kali disebut *classic life cycle* adalah model pengembangan perangkat lunak dengan pendekatan yang sistematis (Pressman, 2014). Metode *waterfall* ini dimulai dari analisis kebutuhan, desain, penulisan kode program, pengujian, dan penerapan .



Gambar 1. Tahapan Metode *Waterfall*

2.1 Analisa Kebutuhan

Analisa kebutuhan merupakan tahap paling awal dari metode *waterfall* yang meliputi proses pengumpulan data, analisis kebutuhan fungsional, dan analisis kebutuhan non-fungsional. Proses pengumpulan data sendiri dilakukan melalui beberapa metode sebagai berikut:

Wawancara : melakukan wawancara dengan pemilik Kreasi Yiyi untuk mengetahui apa saja fitur yang diperlukan. Proses wawancara tidak hanya akan dilakukan sekali namun akan dilakukan jika diperlukan selama proses pengembangan sistem, agar nantinya sistem dapat dengan mudah digunakan dan sesuai dengan keinginan pemilik.

Kebutuhan fungsional merupakan gambaran dari *feature* sistem yang akan digunakan oleh pengguna. Berikut *feature* dari sistem pemasaran ini:

1. Pengguna dapat *log in* ke sistem.
2. Akun admin/*administrator* dapat mengelola data produk (menambah, mengubah, menghapus).
3. Akun admin/*administrator* dapat mengelola data pesanan (mengubah, dan menghapus).
4. Akun admin/*administrator* dapat mengelola data pelanggan (menghapus).
5. Akun admin/*administrator* dapat mengelola data kti/saran (menghapus).
6. Akun admin/ *administrator* dapat mengubah *profile* akun.
7. Akun pelanggan dapat melihat produk berdasarkan jenis produk.
8. Akun pelanggan dapat memesan produk.
9. Akun pelanggan dapat melihat status pesanan.
10. Akun pelanggan dapat membatalkan pesanan.
11. Akun pelanggan dapat mengubah *profile* akun.

12. Pengguna (admin/pelanggan) dapat *log out* dari sistem.

Kebutuhan non-fungsional merupakan kebutuhan perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*) untuk menjalankan sistem pemasaran ini. Kebutuhan perangkat keras yang diperlukan adalah berupa laptop atau komputer dengan spesifikasi sebagai berikut:

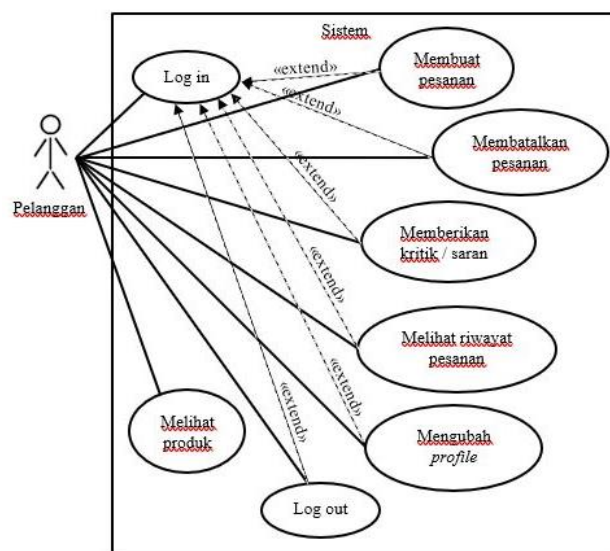
1. *Processor* Intel Core i3-5005U
2. RAM 4 GB DDR4
3. ROM 500 GB HDD

Untuk kebutuhan perangkat lunak yang diperlukan untuk mengembangkan dan menjalankan sistem pemasaran ini adalah sebagai berikut:

1. OS (*Operating System*) Windows 10
2. XAMPP
3. Sublime
4. Google Chrome

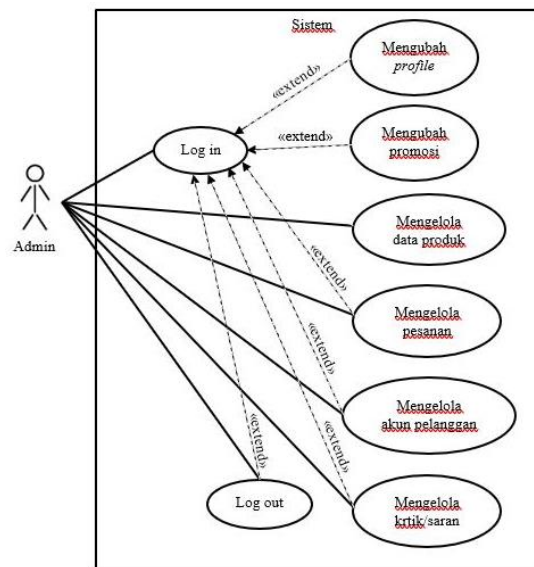
2.2 Desain

Tahap ini adalah proses penerapan ide dan pembuatan rancangan dari sistem informasi pemasaran yang akan dibangun. Untuk mempermudah dalam proses perancangan sistem maka digunakan pemodelan *use case diagram* dan *diagram activity*. *Use case diagram* menjelaskan apa saja yang dapat dilakukan konsumen dan admin ketika masuk ke dalam sistem, sedangkan *diagram activity* menjelaskan bagaimana proses yang terjadi ketika konsumen atau admin berinteraksi dengan sistem.



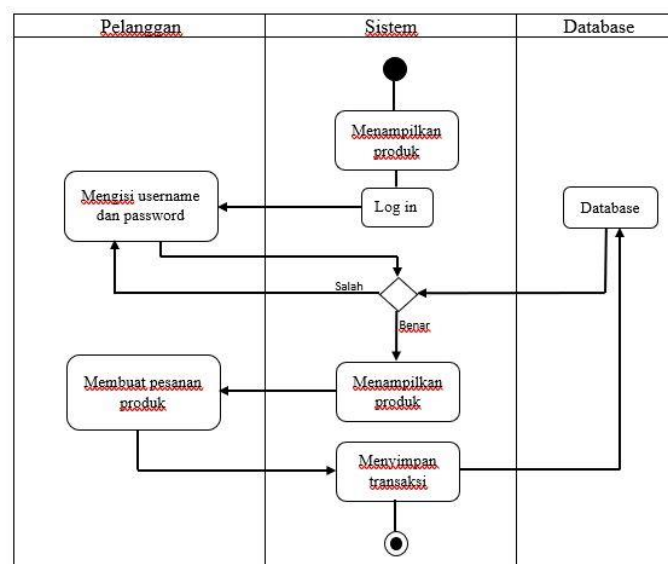
Gambar 2. *Use Case Diagram* dari akun pelanggan

Dari *use case diagram* pada gambar 2 dapat dijelaskan pengguna dapat melihat-lihat produk saja atau membeli produk dengan cara login terlebih dahulu. Jika pengguna sudah pernah melakukan transaksi atau pembelian, riwayat dari pembelian juga dapat dilihat pada sistem.



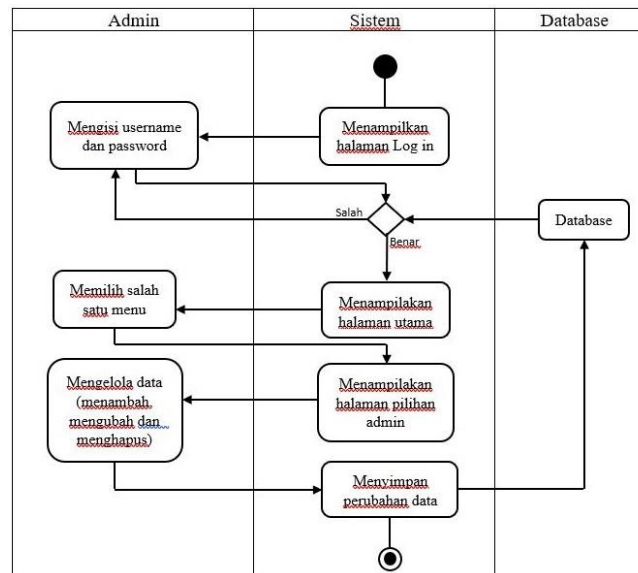
Gambar 3. *Use Case Diagram* dari akun admin

Dari *use case diagram* pada gambar 3 dapat dijelaskan admin dapat mengelola data produk, mengelola pesanan, dan mengelola kritik/saran. Mengelola disini berarti admin dapat menambah, mengubah, dan menghapus data.



Gambar 4. *Diagram Activity* dari akun konsumen

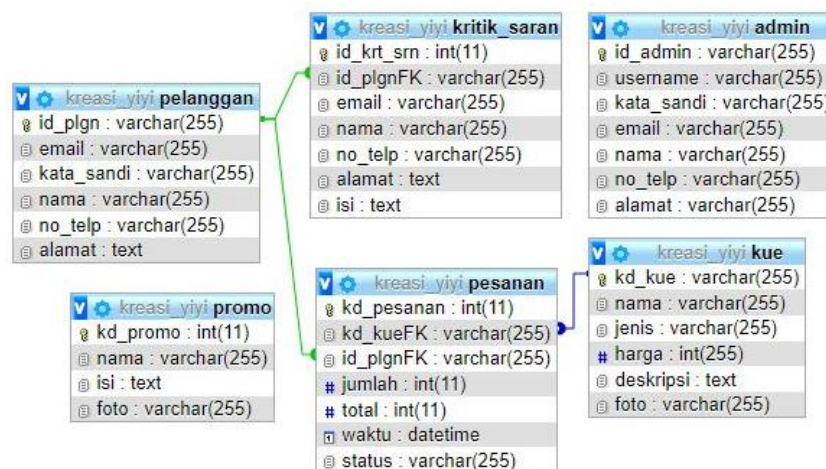
Berdasarkan *diagram activity* pada gambar 4 sistem akan langsung menampilkan berbagai produk dari Kreasi Yiyi, dan jika pengguna tertarik dan ingin membeli produk maka pengguna harus login terlebih dahulu. Jika pengguna belum mempunyai akun maka pengguna dapat membuat akun baru pada halaman login.



Gambar 5. *Diagram Activity* dari akun admin

Berdasarkan *diagram activity* pada gambar 5 admin dapat mengelola data dari data produk, data akun pengguna, data pemesanan dan mengelola kritik dan saran. Mengelola data disini berarti admin dapat menambah, mengubah dan menghapus data.

Tahap selanjutnya adalah merancang database untuk menyimpan semua data yang diperlukan oleh sistem untuk berkerja secara optimal.



Gabar 6. Desain database

Pada gambar 6 dapat diketahui terdapat 5 tabel, yang terdiri dari tabel admin, pelanggan, kue, pesanan, dan kritik_saran. Tabel admin adalah tabel untuk menyimpan semua data admin, begitu pula dengan tabel pelanggan yang berfungsi untuk menyimpan data pelanggan. Untuk data produk disimpan pada tabel kue. Tabel pesanan berfungsi untuk menyimpan pesanan yang dibuat oleh pelanggan. Sedangkan untuk tabel kritik_saran berfungsi untuk menyimpan kritik/saran yang diberikan oleh pengguna kepada *owner* Kreasi Yiyi.

2.3 Penulisan Kode Program

Tahap selanjutnya setelah tahap desain adalah tahap penulisan kode, tahap ini menerjemahkan desain sistem menjadi bahasa pemrograman yang nantinya dapat dijalankan pada komputer. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah PHP, HTML, JavaScript dan MySQL sebagai databasenya. Bahasa pemrograman PHP digunakan untuk membuat *back end* dari sistem sedangkan HTML dan JavaScript digunakan untuk membuat *front end* dari sistem.

2.4 Pengujian

Pada tahap ini, sistem informasi pemasaran akan diuji dengan metode *black box testing* dan kuisioner. *Black Box Testing* juga dikenal dengan pengujian fungsional adalah teknik pengujian perangkat lunak berdasarkan informasi dari spesifikasi perangkat lunak dan tanpa mengetahui kode program (Srinivas Nidhra, & Jagruthi Dondeti, 2012). Pengujian metode *black box testing* dilakukan oleh konsumen dan admin untuk melihat apakah sistem dapat berjalan lancar dan mudah untuk digunakan. Pengujian kuisioner dilakukan dengan *System Usability Scale* (SUS). *System Usability Scale* (SUS) merupakan sebuah kuisioner untuk pengukuran usability sistem komputer menurut sudut pandang pengguna (Brooke , 2013).

2.5 Penerapan

Penerapan merupakan tahap terakhir dari metode *waterfall*. Setelah sistem informasi pemasaran selesai diuji dan diperbaiki berdasarkan saran dan masukan yang diperoleh dari pengujian, maka sistem akan diimplementasikan pada komputer Kreasi Yiyi.

Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat mengenalkan nama Kreasi Yiyi kepada masyarakat luas terutama kaum anak muda yang aktif dalam berselancar di internet. Diharapkan juga sistem ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan calon konsumen terhadap produk dan pelayanan dari Kreasi Yiyi sehingga dapat meningkatkan keuntungan perbulan. Sistem ini juga bisa menjadi persiapan untuk menghadapi era revolusi industri 4.0.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil

Hasil dari penelitian ini adalah sebuah sistem informasi pemasaran untuk UMKM Kreasi Yiyi. Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat mengenalkan nama Kreasi Yiyi kepada masyarakat luas dan juga dapat meningkatkan kepercayaan calon konsumen terhadap produk yang disediakan oleh Kreasi Yiyi.

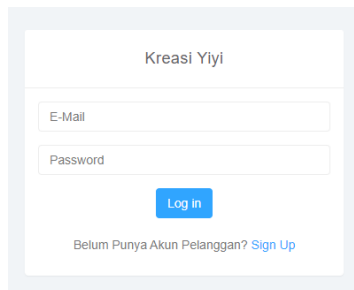
3.2 Pembahasan

Terdapat 2 akun pada sistem informasi pemasaran ini, yaitu akun admin/*administrator*, dan akun pelanggan.

Akun admin akan digunakan oleh pemilik atau orang yang ditunjuk sebagai admin oleh pemilik. Akun admin bertugas untuk mengolah data kue, data pesanan, data pelanggan, dan kritik/saran yang masuk.

1. Halaman *Log in*

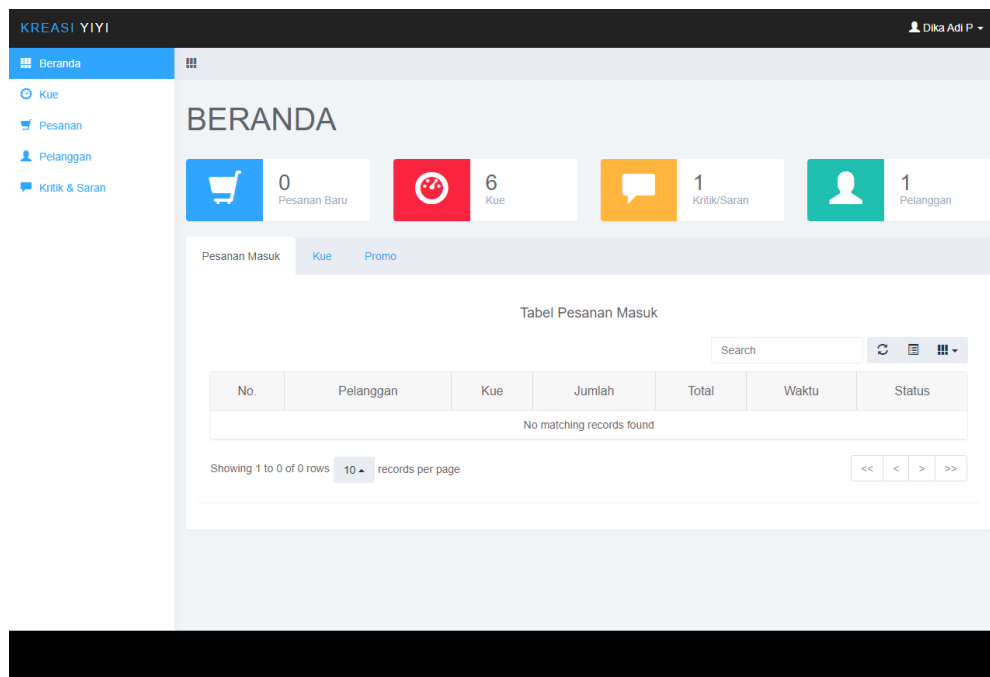
Halaman log in adalah halaman pertama yang digunakan untuk masuk ke sistem sebagai admin atau pembeli.



Gambar 7. *Log in*

2. Halaman Beranda

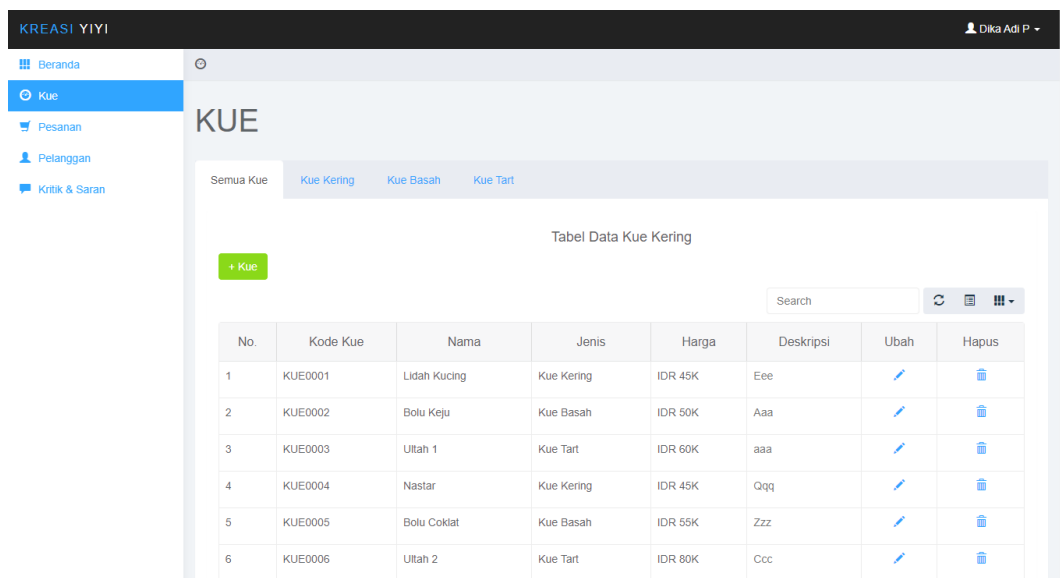
Halaman beranda merupakan halaman pertama yang akan dituju pengguna setelah berhasil masuk ke sistem. Pada halaman ini ditampilkan jumlah pesanan masuk, jumlah kue, jumlah kritik/saran, dan jumlah pelanggan. Terdapat 3 tabel pada halaman ini, yaitu tabel pesanan masuk, tabel kue, dan tabel promo. Pada tabel promo terdapat fungsi untuk mengubah gambar pada background website utama, mengubah promo 1 dan promo 2.



Gambar 8. Halaman Beranda pada akun admin

3. Halaman Kue

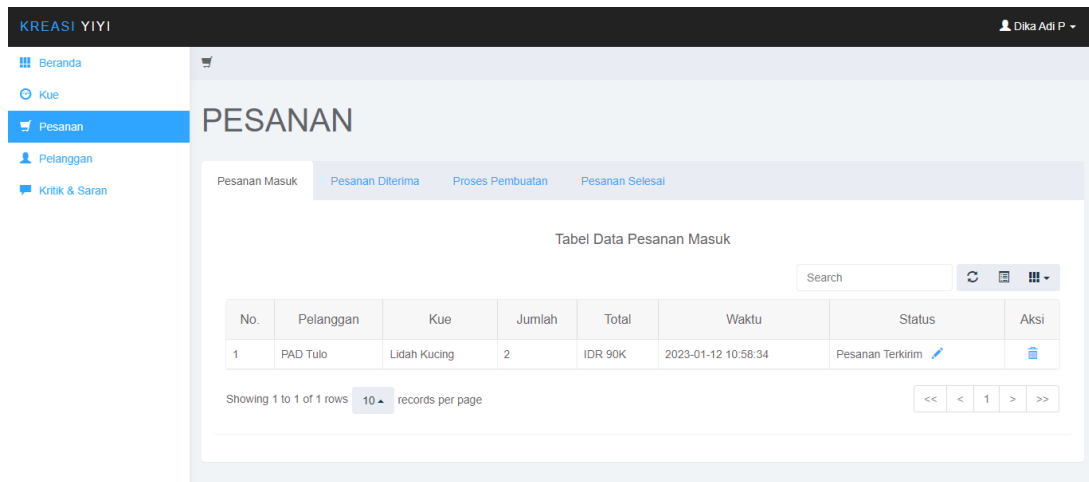
Pada halaman ini diperlihatkan semua data kue. Terdapat pula fungsi untuk memisahkan data kue berdasarkan jenisnya. Pada halaman ini admin dapat mengolah data kue (mengubah/menghapus).



Gambar 9. Halaman Kue pada akun admin

4. Halaman Pesanan

Halaman pesanan berisi data semua pesanan. Pada halaman ini pesanan dikategorikan berdasarkan status. Pada halaman ini admin dapat mengubah status pesanan dan menghapus data pesanan.



KREASI YIYI

Dika Adi P

Beranda Kue Pesanan Pelanggan Kritik & Saran

PESANAN

Pesanan Masuk Pesanan Diterima Proses Pembuatan Pesanan Selesai

Tabel Data Pesanan Masuk

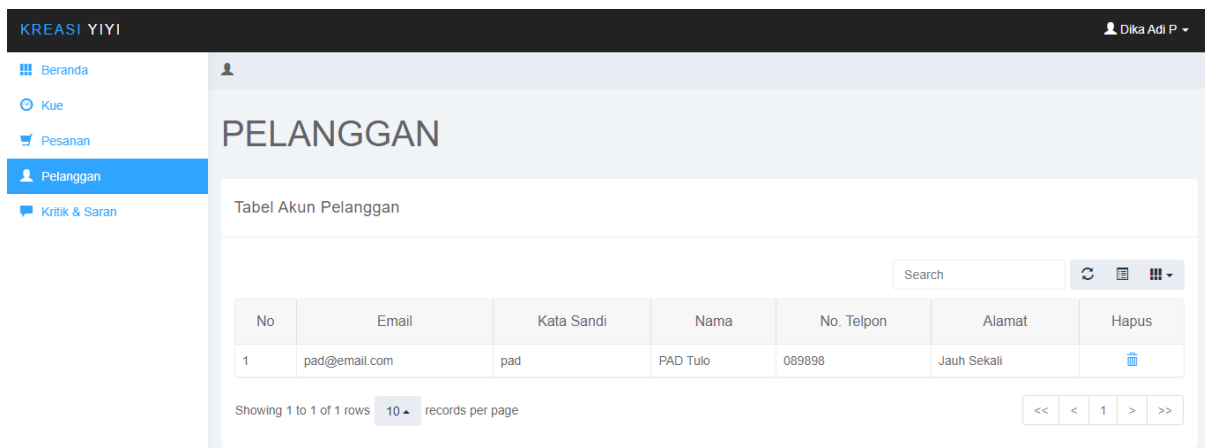
No.	Pelanggan	Kue	Jumlah	Total	Waktu	Status	Aksi
1	PAD Tulo	Lidah Kucing	2	IDR 90K	2023-01-12 10:58:34	Pesanan Terkirim	

Showing 1 to 1 of 1 rows 10 records per page

Gambar 10. Halaman Pesanan pada akun admin

5. Halaman Pelanggan

Pada halaman ini ditampilkan semua data dari akun pelanggan. Disini admin hanya bisa menghapus data akun pelanggan.



KREASI YIYI

Dika Adi P

Beranda Kue Pesanan Pelanggan Kritik & Saran

PELANGGAN

Tabel Akun Pelanggan

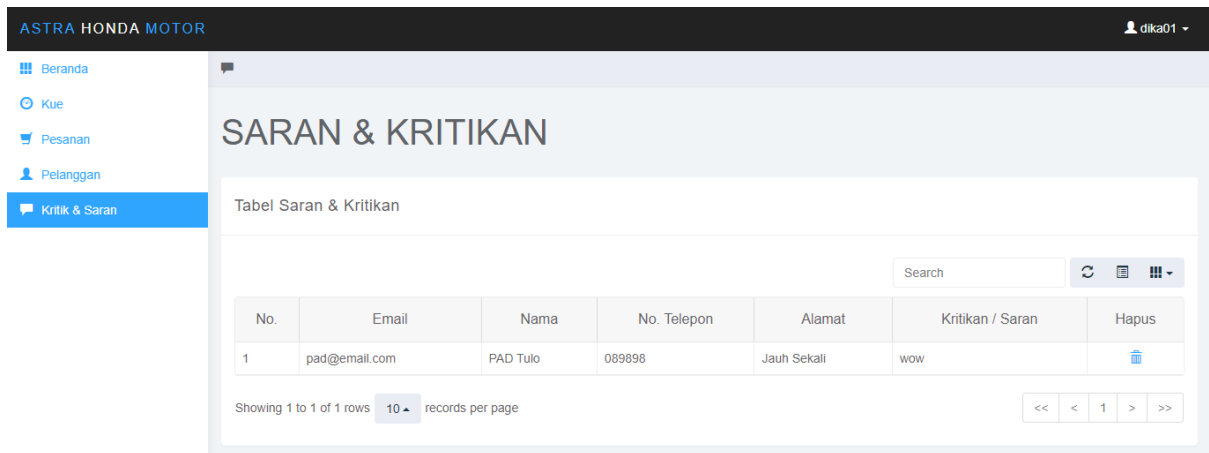
No	Email	Kata Sandi	Nama	No. Telpn	Alamat	Hapus
1	pad@email.com	pad	PAD Tulo	089898	Jauh Sekali	

Showing 1 to 1 of 1 rows 10 records per page

Gambar 11. Halaman Pelanggan pada akun admin

6. Halaman Kritik & Saran

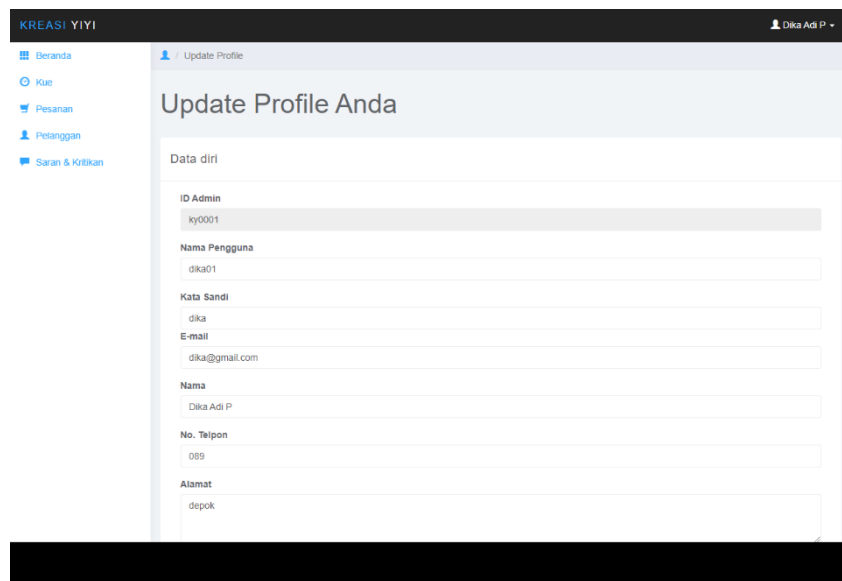
Pada halaman ini ditampilkan kritik/saran dari pembeli, sehingga pemilik Kreasi Yiyi dapat memperbaiki kualitas produk maupun kualitas layanan mereka. Pada halaman ini admin hanya bisa menghapus kritik/saran dari pembeli.



Gambar 12. Halaman Saran & Kritikan pada akun admin

7. Halaman *Profile*

Halaman profile berisikan data dari akun admin, di halaman ini admin dapat mengubah data dari akunnya.

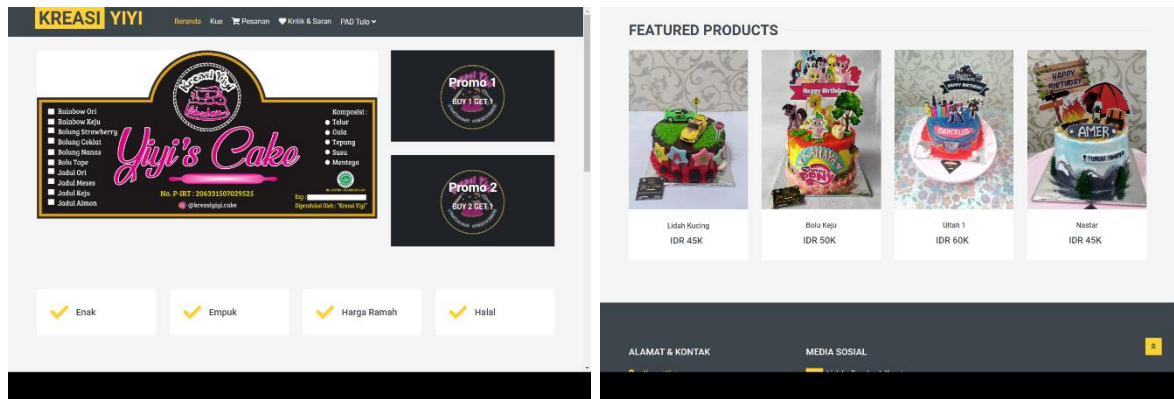


Gambar 13. Halaman *Profile* pada akun admin

Akun pelanggan akan digunakan oleh pembeli untuk memesan produk yang tersedia. Di akun pelanggan, pembeli dapat memesan produk, dan melihat riwayat belanja.

1. Halaman Beranda

Halaman beranda merupakan halaman awal yang isinya terdapat banner, pemberitahuan promo, dan beberapa kue.



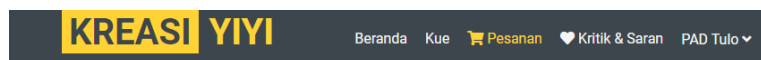
Gambar 14. Halaman Saran & Kritikan pada akun admin

2. Header dan Footer

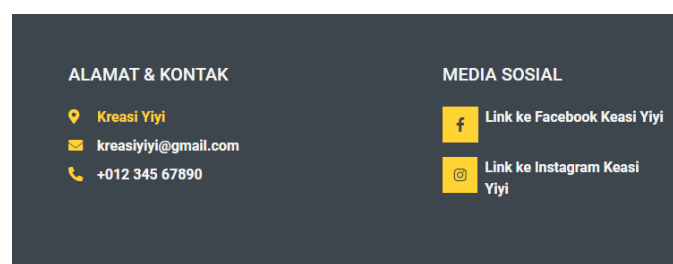
Header pada akun pelanggan berisi beranda, kue, pesanan, kritik & saran, dan *profile* akun pengguna. Sementara untuk pembeli yang belum memiliki akun pelanggan, pada *header* hanya berisi beranda, kue dan *link* untuk menuju ke halaman *log in*. Sementara untuk *footer*, pembeli yang menggunakan akun pelanggan ataupun tidak memiliki *footer* yang sama. *Footer* berisi alamat, nomor telepon, dan media sosial dari Kreasi Yiyi.



Gambar 15. Header tanpa akun pengguna



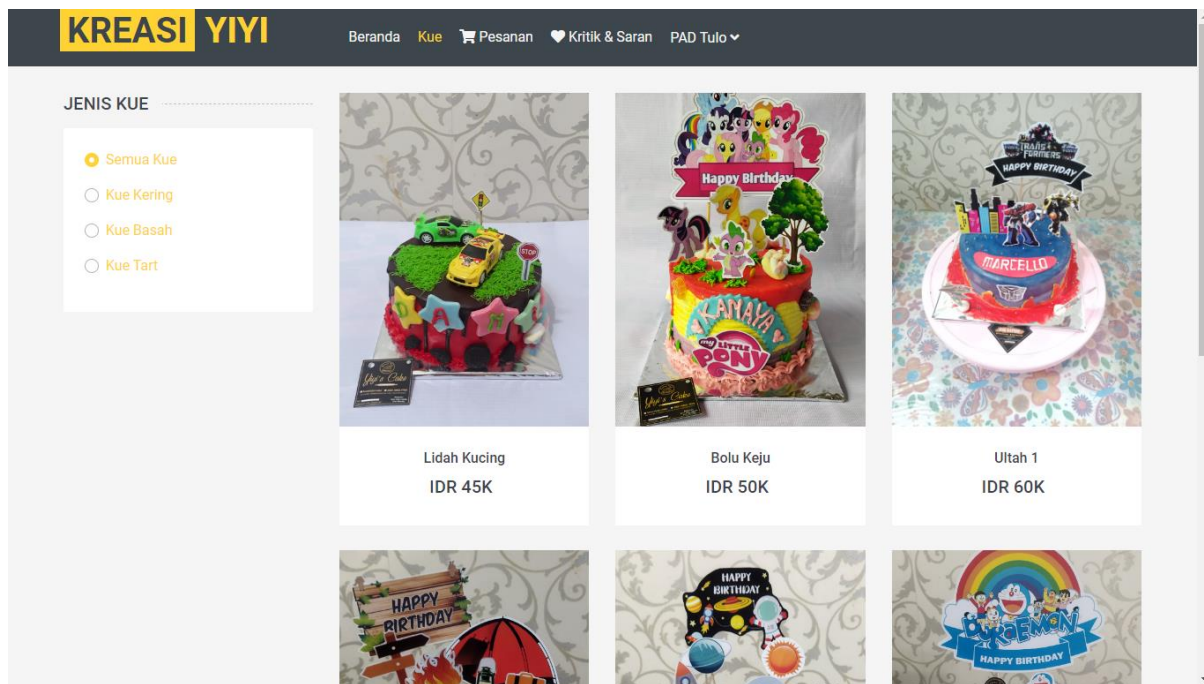
Gambar 16. Header pada akun pelanggan



Gambar 17. Footer

3. Halaman Kue

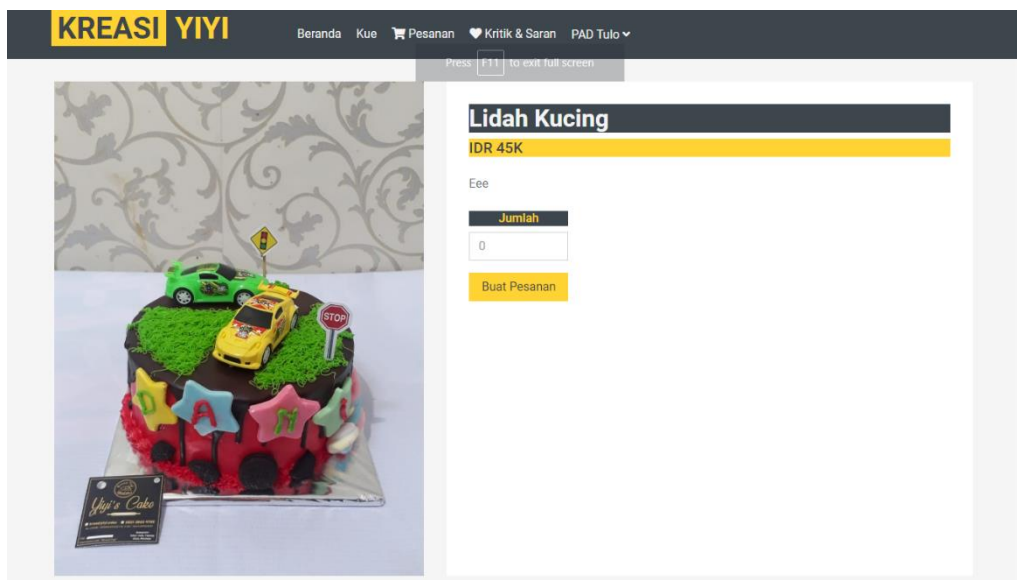
Halaman kue adalah halaman dimana kue-kue dari Kreasi Yiyi ditampilkan. Pada halaman ini juga terdapat sub-menu untuk mengkategorikan kue berdasarkan jenisnya. Halaman ini ditampilkan dengan sama pada pembeli yang tidak menggunakan akun pelanggan.



Gambar 18. Halaman Kue pada Akun Pelanggan

4. Halman Pesan Kue

Pada halaman ini pembeli dapat membuat pesanan pada kue yang dipilih. Pembeli hanya perlu memasukan jumlah kue yang ingin dipesan.

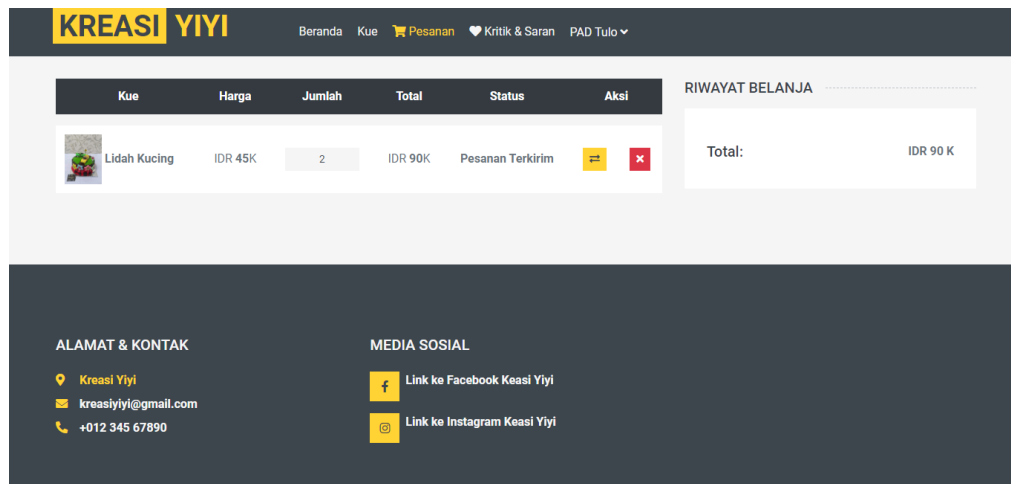


Gambar 19. Halaman Detail Kue pada Akun Pelanggan

5. Halaman Pesanan

Pada halaman ini pembeli dapat melihat riwayat pesanan, dan melihat status dari setiap pesanan. Pesanan dengan status “Pesanan Terkirim” masih dapat dibatalkan, namun untuk

pesanan dengan status selain “Pesanan Terkirim”, pesanan sudah tidak bisa dibatalkan. Untuk membatalkan pesanan ini, pembeli bisa langsung menghubungi pemilik Kreasi Yiyi. Pada halaman ini juga terdapat total belanja dari pesanan yang sudah dilakukan.



Gambar 20. Halaman Pesanan pada Akun Pelanggan

6. Halaman Kritik/Saran

Pada halaman ini pembeli dapat memberikan kritik atau saran yang membangun untuk Kreasi Yiyi. Dengan adanya halaman ini, pembeli yang merasa kurang puas terhadap pelayanan dari Kreasi Yiyi dapat menyalurkan keluh kesahnya.

KREASI YIYI Beranda Kue Pesanan Kritik & Saran PAD Tulo

KRITIK / SARAN

Email
 pad@email.com

Nama
 PAD Tulo

Tuliskan Kritik / Saran Anda

Gambar 21. Halaman Kritik/Saran pada Akun Pelanggan

7. Halaman *Profile*

Pada halaman ini pembeli dapat mengubah data akun pelanggan mereka. Dan pada halaman ini terdapat sub-menu *log out* untuk mengeluarkan akun pelanggan dari sistem.

Gambar 22. Halaman Profil pada Akun Pelanggan

Pengujian dilakukan pada sistem dilakukan dengan metode *black box testing*, dan kuisioner. Dengan menggunakan metode black box testing, akan diketahui apakah semua fungsi sistem berjalan dengan baik atau tidak.

Tabel 1. *Black Box Testing* pada akun pelanggan

No	Kriteria	Pengujian	Input	Harapan	Hasil
1	<i>Log in</i>	Memasukan <i>email & password</i> dengan benar	Memasukan email dan kata sandi lalu klik log in	Masuk ke halaman beranda	valid
		Memasukan <i>email & password</i> dengan salah	Memasukan email dan kata sandi yang salah lalu klik log in	Tetap di halaman log in	valid
2	<i>Log out</i>	Keluar dari sistem	Menekan tombol <i>log out</i>	Keluar dari sistem dan masuk ke halaman <i>log in</i>	valid
3	Menu Beranda	Menampilkan <i>background</i> , promosi, dan beberpa kue	Memilih menu “Beranda” pada <i>header</i>	Masuk ke beranda, dan menampilkan data promosi, dan data kue	valid
4	Menu Kue	Menampilkan data kue	Memilih menu “Kue” pada <i>header</i>	Masuk ke halaman kue, dan menampilkan semua data kue	valid

		Menampilkan data kue berdasarkan kategori	Memilih salah satu sub-menu kategori	Menampilkan data kue sesuai kategori	valid
		Menampilkan detail kue	Memilih semua data dari kue yang dipilih	Menampilkan detail dari kue	valid
		Membuat pesanan kue	Memasukan jumlah pesanan lalu menekan tombol “Buat Pesanan”	Pesanan berhasil dibuat, dan masuk ke halaman pesanan	valid
5	Menu Pesanan	Menampilkan pesanan	Memilih menu “Pesanan” pada <i>header</i>	Menampilkan semua data pesanan	valid
		Mengubah pesanan selama status pesanan masih “Pesanan Terkirim”	Mengubah jumlah pesanan lalu klik “Ubah Pesanan”	Menyimpan perubahan, dan masuk ke halaman pesanan	valid
		Mengubah pesanan dengan status pesanan selain “Pesanan Terkirim”	Mengubah jumlah pesanan lalu klik “Ubah Pesanan”	Keluar pemberitahuan, tidak menyimpan perubahan, dan masuk ke halaman pesanan	valid
		Membatalkan pesanan selama status pesanan masih “Pesanan Terkirim”	Pilih salah satu pesanan, dan pilih “Batalkan Pesanan”	Keluar pemberitahuan, dan pesanan berhasil dibatalkan	valid
		Membatalkan pesanan status pesanan selain “Pesanan Terkirim”	Pilih salah satu pesanan, dan pilih “Batalkan Pesanan”	Keluar pemberitahuan, dan pesanan tidak berhasil dibatalkan	valid
2	<i>Log out</i>	Keluar dari sistem	Menekan tombol “log out”	Keluar dari sistem dan masuk ke halaman log in	valid
5	Menu Kritik & Saran	Menampilkan halaman kritik & saran	Memilih menu “Kritik & Saran” pada <i>header</i>	Menampilkan form kritik atau saran.	valid
		Mengirim kritik atau saran	Mengisi form, lalu klik “Kirim”	Muncul pemberitahuan, dan masuk ke halaman beranda	valid
6	Menu Profil	Menampilkan data akun pelanggan	Memilih profil pada <i>header</i>	Masuk ke halaman profil	valid
		Mengubah data akun pelanggan	Mengubah data profil lalu klik “Ubah”	Perubahan tersimpan, dan masuk ke halaman beranda	valid

Tabel 2. *Black Box Testing* pada akun admin

No	Kriteria	Pengujian	Input	Harapan	Hasil
1	Log in	Memasukan <i>username</i> & <i>password</i> dengan benar	Memasukan <i>username</i> dan <i>password</i> dengan benar lalu klik tombol <i>log in</i>	Masuk ke halaman beranda	valid
		Memasukan <i>username</i> & <i>password</i> dengan salah	Memasukan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah lalu klik tombol <i>log in</i>	Tetap di halaman <i>log in</i>	valid
2	<i>Log out</i>	Keluar dari sistem	Menekan tombol <i>log out</i>	Keluar dari sistem dan masuk ke halaman <i>log in</i>	valid
3	Menu Beranda	Memilih tabel data berdasarkan kategori	Memilih salah satu tabel data	Menampilkan data sesuai dengan kategori yang telah dipilih	valid
4	Log out	Keluar dari sistem	Klik <i>log out</i> pada menu <i>profile</i>	Keluar dari sistem dan masuk ke halaman <i>log in</i>	valid
5	Menu Kue	Menampilkan semua data kue	Klik kue pada menu	Menampilkan semua data kue	valid
		Menampilkan data kue berdasarkan kategori	Memilih salah satu tabel kategori	Menampilkan data kue sesuai kategori	valid
		Mengubah data kue	Mengubah data pada kue yang dipilih	Menyimpan perubahan, dan masuk ke halaman kue	valid
		Menghapus data kue	Menghapus data kue yang dipilih	Menghapus data kue dari database, dan masuk ke halaman kue	valid
6	Menu Pesanan	Menampilkan pesanan berdasarkan status pesanan	Memilih tabel pesanan berdasarkan status pesanan	Menampilkan pesanan berdasarkan status pesanan	valid
		Mengubah status pesanan	Mengubah status pesanan berdasarkan opsi yang sudah disediakan	Menyimpan perubahan status pesanan, dan masuk ke halaman pesanan	valid
		Menghapus pesanan	Klik hapus pesanan	Muncul peringatan, dan menghapus data pesanan dari database	valid
7	Menu Kritik & Saran	Menampilkan semua kritik atau saran	Memilih menu kritik & saran	Menampilkan semua kritik atau saran	valid
		Menghapus kritik atau saran	Klik hapus kritik & saran	Muncul pemberitahuan, dan menghapus	valid

				kritik/saran dari database	
8	Menu Profile	Menampilkan data akun admin	Memilih <i>profile</i> pada <i>header</i>	Masuk ke halaman profil	valid
		Mengubah data akun admin	Mengubah data <i>profile</i>	Perubahn tersimpan, dan masuk ke halaman beranda	valid

Pengujian kuisoner dilakukan dengan *System Usability Scale* (SUS). *System Usability Scale* (SUS) untuk mengetahui bagaimana pandangan pengguna terhadap sistem. Kuisoner ini terdiri dari 10 pernyataan. Kuisoner akan diberikan kepada kepada 24 orang yang memiliki profesi berbeda. Profesi dari 24 orang ini terdiri dari siswa, mahasiswa, dan berkerja.

Tabel 3. Pernyataan kuisoner SUS

Q1	Saya berpikir akan menggunakan sistem ini lagi
Q2	Saya merasa sistem ini rumit untuk digunakan
Q3	Saya merasa sistem ini mudah digunakan
Q4	Saya membutuhkan bantuan dari orang lain atau teknisi dalam menggunakan sistem ini
Q5	Saya merasa fitur-fitur sistem ini berjalan dengan semestinya
Q6	Saya merasa ada banyak hal yang tidak konsisten (tidak serasi pada sistem ini)
Q7	Saya merasa orang lain akan memahami cara menggunakan sistem ini dengan cepat
Q8	Saya merasa sistem ini membingungkan
Q9	Saya merasa tidak ada hambatan dalam menggunakan sistem ini
Q10	Saya perlu membiasakan diri terlebih dahulu sebelum menggunakan sistem ini

Dari pernyataan tersebut disediakan 5 pilihan jawaban. Mulai dari sangat tidak setuju dengan skor 1, tidak setuju dengan skor 2, netral dengan skor 3, setuju dengan skor 4, dan sangat setuju dengan skor 5. Setelah kuisoner ini selesai diisi dan memperoleh hasil, selanjutnya akan dilakukan perhintungan dengan menggunakan peraturan sebagai berikut.

1. Setiap pernyataan bernomor ganjil, skor setiap pernyataan yang didapat dari skor pengguna akan dikurangi 1.
2. Setiap pernyataan bernomor genap, skor akhir didapat dengan cara skor 5 dikurangi skor dari pengguna.
3. Skor SUS didapat dari hasil penjumlahan skor setiap pernyataan yang kemudian dikali 2,5.

Tabel 4. Hasil kuisoner pada 24 responden

No	R	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10
1	R1	5	2	5	2	5	2	4	2	5	2
2	R2	4	2	4	3	4	3	4	2	4	2
3	R3	4	3	4	3	5	3	4	3	4	3
4	R4	5	2	5	1	5	2	4	1	5	3

5	R5	5	2	4	2	4	2	5	2	5	3
6	R6	4	3	4	4	4	2	4	2	4	4
7	R7	5	1	5	2	4	2	4	2	4	2
8	R8	4	1	5	2	4	1	4	2	4	2
9	R9	4	3	4	2	4	3	4	2	4	3
10	R10	5	2	4	2	4	2	4	1	5	2
11	R11	4	1	5	2	5	2	5	2	5	4
12	R12	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2
13	R13	4	2	5	3	4	2	5	1	4	3
14	R14	5	2	5	3	4	2	4	2	3	4
15	R15	5	1	5	2	5	1	5	1	5	1
16	R16	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3
17	R17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
18	R18	2	1	5	2	5	2	5	1	5	3
19	R19	5	1	5	1	5	1	5	1	5	3
20	R20	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2
21	R21	4	2	4	2	4	1	4	2	4	3
22	R22	4	2	4	2	4	2	4	2	4	3
23	R23	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4
24	R24	3	2	4	3	4	2	4	3	3	3

Tabel 5. Hasil kuisioner setelah dihitung

No	R	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Jml	Skor (Jml x 2.5)
1	R1	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	34	85
2	R2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	28	70
3	R3	3	2	3	2	4	2	3	2	3	2	26	65
4	R4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	2	35	87.5
5	R5	4	3	3	3	3	3	4	3	4	2	32	80
6	R6	3	2	3	1	3	3	3	3	3	1	25	62.5
7	R7	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	33	82.5
8	R8	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	33	82.5
9	R9	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	27	67.5
10	R10	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	33	82.5
11	R11	3	4	4	3	4	3	4	3	4	1	33	82.5
12	R12	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	75
13	R13	3	3	4	2	3	3	4	4	3	2	31	77.5
14	R14	4	3	4	2	3	3	3	3	2	1	28	70
15	R15	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39	97.5
16	R16	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	24	60
17	R17	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	20	50
18	R18	1	4	4	3	4	3	4	4	4	2	33	82.5
19	R19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	38	95
20	R20	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	75
21	R21	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	30	75

22	R22	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	29	72.5
23	R23	3	1	3	2	3	2	2	1	3	1	21	52.5
24	R24	2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	25	62.5

Kemudian skor SUS dari setiap responden akan dicari skor rata-ratanya dengan menjumlahkan semua skor SUS dari setiap responden dan dibagi dengan jumlah responden. Berikut ini adalah rumus untuk menghitung skor akhir SUS:

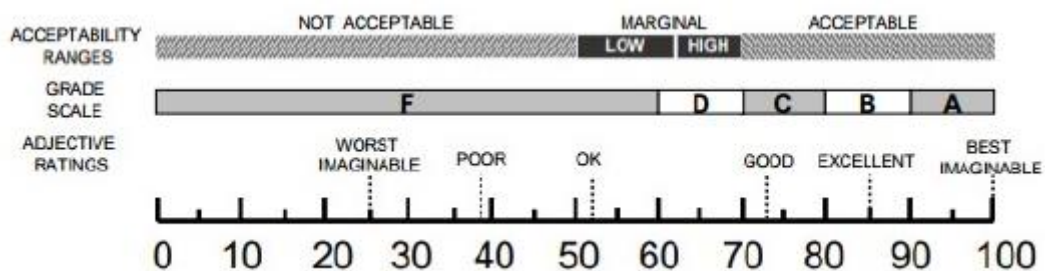
$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

$\bar{x}$ = Skor rata-rata

$\sum x$ = jumlah skor SUS

n = jumlah responden

Setelah melakukan semua perhitungan diperoleh skor akhir SUS untuk sistem ini adalah sebesar 74.68



Gambar 24. SUS Score

Seperti pada gambar 24. skor akhir sistem ini adalah 74.68 yang berarti sistem ini berada pada rentang *good*. Pada rentang ini, sebuah sistem dianggap sudah layak untuk diimplementasikan pada kehidupan nyata.

4. PENUTUP

Setelah melalui pengujian *Black Box Testing* dapat diketahui bahwa semua fungsi sistem dapat berjalan dengan lancar, dan dari pengujian *System Usability Scale* (SUS) didapatkan skor sebesar 74.68 yang menunjukkan kalau sistem sudah layak untuk diimplementasikan pada kehidupan nyata.

Sistem ini dapat terus dikembangkan sesuai dengan kebutuhan UMKM Kreasi Yiyi dan mengingat pengembangan pada sistem ini belum menyeruh pada penelitian kali ini. Saran untuk

peneitian selanjutnya agar menambah lagi fungsi yang lebih mempermudah admin dalam mengelola pesanan, dan meningkatkan sistem keamanan dari sistem ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, T. N., Nurgiyatna (2021). Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor Bekas di Dealer Sinar Maju Motor Purwodadi. *Emitor: Jurnal Teknik Elektro*. Volume 21, Nomor 01.
- Brooke, J. (2013). SUS: A Retrospective. *JOURNAL OF USABILITY STUDIES*. Volume 8, Issue 2 (Page 29-40).
- Firmansyah, A. I. (2018). PENGARUH PERTUMBUHAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI DI TULUNGAGUNG.
- Hamdan (2018). INDUSTRI 4.0: PENGARUH REVOLUSI INDUSTRI PADA KEWIRAUSAHAAN DEMI KEMANDIRIAN EKONOMI. *JURNAL NUSAMBA*. Volume 3, Nomor 2.
- Hernandhi, D. T., Astuti, E. S., & Priambada, S. (2018). DESAIN SISTEM INFORMASI PEMASARAN BERBASIS WEBSITE UNTUK PROMOSI (Studi Kasus pada Kedai Ayam Geprak & Sambal Bawang Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Volume 55, Nomor 1.
- Irsandi, J. S., Fitri, I., & Nathasia, N. D. (2021). Sistem Informasi Pemasaran dengan Penerapan CRM (Customer Relationship Management) Berbasis Website menggunakan Metode Waterfall dan Agile. *Jurnal JTIK (Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi)*. Volume 5, Nomor 4.
- Maya, S., Yohana, L. (2018). IDENTIFICATION OF PROBLEMS AND SOLUTION OF THE MICRO SMALL MIDDLE ENTREPRISE WITH NVIVO-SOFTWARE. *sosio e-kons*. Volume 10, Nomor 2 (Page 121-130).
- Nidhra, S., Dondeti, J. (2012). BLACK BOX AND WHITE BOX TESTING TECHNIQUES – A LITERATURE REVIEW. *International Journal of Embedded Systems and Applications (IJESA)*, Volume 2, Nomor 2.
- Pressman, R. S. (2014). Software Quality Engineering: A Practitioner's Approach. In Software Quality Engineering: A Practitioner's Approach (Vol. 9781118592).
- Putra, A. H. (2016). Peran UMKM dalam Pembangunan dan Kesejahteraan Masyarakat Kabupaten Blora. *Jurnal Analisa Sosiologi*. Volume 5, Nomor 2 (Hal 40-52).
- Rosita, R. (2020). PENGARUH PANDEMI COVID-19 TERHADAP UMKM DI INDONESIA. *Jurnal Lentera Bisnis*. Volume 9, Nomor 2.

- Wibisono, A., Irsyadi, F. Y. A. (2014). Perancangan Sistem Reservasi Online Travel Agent Berbasis Web.
- Widodo, P. H., Hajar, N., & Maghfiroh, L. (2021). SMALL MEDIUM MICRO BUSINESS STRATEGIES IN DEALING WITH THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC. International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR). Volume 5, Issue 3.