

# Pembangunan dan Pengukuran Penerimaan Pengguna pada Sistem Penjualan MXR APPAREL

Wina Witanti, Tania Nafisya, Anisa Ilham Septiani, Adena Wahyu Gumelar, Nabilla Rahayu Rusyana,  
Faiza Renaldi, Dea Destiani

Jurusan Informatika, Fakultas Sains dan Informatika  
Universitas Jenderal Achmad Yani  
Jl. Terusan Jenderal Sudirman, Cimahi  
faiza.renaldi@unjani.ac.id

**Abstrak**— Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan yang menekankan pada proses jual-beli. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ini yakni MXR Apparel. MXR Apparel merupakan usaha yang bergerak di bidang konveksi dengan menggunakan metode percetakan digital MXR Apparel menyadari bahwa peranan media *website* dapat digunakan sebagai sarana pemasaran yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas, juga meningkatkan omset penjualan. Sistem penjualan berbasis *website* diyakini mampu menyelesaikan masalah-masalah tersebut mengotomasi kegiatan layanan konsumen, distribusi barang, dan proses pembayaran. Namun demikian, sistem penjualan *online* berbasis *website* dapat mendigitalisasi proses pencatatan barang, transaksi, dan penjualan, tetapi belum dapat dipastikan bahwa sistem penjualan tersebut mampu mendongkrak penjualan dari perusahaan. Perlu diadakan pengukuran terhadap sistem tersebut kepada calon konsumen dan menilai apakah sistem sudah layak digunakan untuk kebutuhan komersial. Hasil keluaran dari penelitian ini adalah sebuah sistem yang diimplementasikan pada perangkat lunak untuk melakukan proses pencatatan barang, transaksi dan penjualan pada perusahaan MXR Apparel.

**Kata kunci**— *penjualan; MXR Apparel; website; pengukuran*

## I. PENDAHULUAN

Penjualan merupakan sebuah fungsi dari pemasaran yang sangat penting dan berpengaruh untuk perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaan tersebut, yaitu memperoleh hasil berupa laba penjualan demi keberlangsungan hidup dari perusahaan tersebut [1]. Di zaman yang semakin canggih diperlukan beberapa inovasi baru untuk bertahan di era persaingan teknologi yang semakin pesat. Di tengah rutinitas yang padat, masyarakat membutuhkan inovasi baru yang instan, cepat, mudah dan terpercaya [2]. Salah satunya adalah dengan membuat sebuah sistem penjualan yang dapat diakses dengan mudah dimanapun dan kapanpun. Sistem penjualan ini akan diterapkan pada sebuah perusahaan yang bernama MXR Apparel.

MXR Apparel merupakan usaha yang bergerak di bidang konveksi dengan menggunakan metode percetakan digital. Usaha ini beroperasi di Kota Tasikmalaya selama kurun waktu empat tahun dengan melakukan produksi pakaian serta atribut olahraga seperti jersey, jaket, serta topi sepeda. Produk yang dihasilkan menggunakan bahan baku terbaik dengan kualitas

tinggi. Sasaran penjualan produknya ialah pria dan wanita, bergabung dalam komunitas olahraga atau menyukai olahraga bagi perorangan, menyukai berolahraga dengan mengenakan atribut olahraga yang kekinian. Dalam memasarkan produknya, tentu saja sebuah perusahaan berharap untuk dapat menjual produk secara cepat kepada konsumen yang ada. MXR Apparel telah memasarkan produknya selama kurun waktu 4 tahun terakhir. Akan tetapi, dalam kurun waktu 6 bulan terakhir, posisi penjualan barang dari MXR Apparel dilaporkan stagnan bahkan cenderung menurun. Permasalahan-permasalahan penjualan yang dialami oleh perusahaan biasanya ada pada ketidakmampuan perusahaan untuk mengatasi kesalahan pencatatan barang (barang masuk dan barang keluar) [3], permasalahan distribusi dan pengiriman barang, serta proses pembayaran biasanya menggunakan satu metode saja.

Terdapat solusi untuk masalah yang ada pada saat ini dengan mengimplementasikan sistem penjualan berbasis *website* [3]. Sistem penjualan berbasis web diyakini mampu menyelesaikan masalah-masalah tersebut mengotomasi kegiatan layanan konsumen, distribusi barang, dan proses pembayaran, seperti yang telah dibuktikan pada usaha furniture [4], sepatu olahraga [5], makanan hewan [6], otomotif [7], dan obat luar [8]. Ketika suatu *website* mampu bekerja dengan baik, dimana dalam hal ini suatu *website* dapat dengan mudah dipahami dan digunakan oleh pelanggan, maka kualitas dari *website* tersebut dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap *website* dan perusahaan, dimana di dalam hal ini, *website* yang memiliki tampilan dan kualitas yang baik mampu mencerminkan bahwa perusahaan yang memiliki *website* tersebut juga memiliki reputasi yang baik [9].

Walaupun sistem penjualan berbasis web sudah menjadi jawaban mutlak dan menjadi hal yang wajib dimiliki oleh sebuah usaha yang ingin berkembang secara digital, banyak pula perusahaan yang sudah menerapkan hal tersebut namun tetap saja belum dapat mendongkrak produknya, perlu diperhatikan beberapa aspek seperti produk, harga, kecepatan transaksi, dan lain sebagainya [10]. Penerimaan dari pelanggan terhadap sistem yang dibangun merupakan kunci utama kesuksesan penggunaan sistem tersebut yang pada akhirnya akan mendorong peningkatan penjualan [11]. Penelitian ini dilakukan untuk menjawab tantangan tersebut, dimana tidak hanya sistem penjualan web akan dibangun, akan tetapi juga akan diukur penerimaan dari calon pengguna terhadap sistem yang telah

dibangun di MXR Apparel. Selain daripada itu, tekanan dari pasar dan kondisi nyata dimana penjualan harian di MXR Apparel dirasakan terus menurun, semakin memperkuat kebutuhan akan sistem penjualan berbasis web dan pengukuran penerimaan penggunaannya sehingga sistem tersebut memiliki peluang yang besar untuk diterima oleh masyarakat luas yang menjadi calon pelanggan MXR Apparel.

Hasil dari penelitian ini berupa sistem dan penerimaan penggunaannya akan memberikan dampak langsung kepada MXR Apparel dimana dapat segera digunakan sistem penjualan berbasis online tersebut. Selanjutnya, pengukuran yang ada terhadap fungsionalitas dari sistem serta desain dari sistem akan dapat menjadi acuan bagi organisasi lain di saat perusahaan ingin melakukan pengukuran terhadap sistem penjualan serupa.

## II. METODE

Penelitian dilakukan dengan mengumpulkan data sebelum berlanjut ke desain, melakukan pengembangan dan selanjutnya ke tahapan implementasi. Pengumpulan data ini dilakukan pada sprint 1 yang dilakukan dengan cara melakukan wawancara dan observasi, dikarenakan sudah menjadi salah satu bagian penting dalam teknik pengembangan perangkat lunak melakukan wawancara dan observasi [12]. Proses wawancara dilakukan di UMKM MXR Apparel yang bertempat di Kota Tasikmalaya, Jawa Barat, Indonesia dilasanakan pada bulan Februari hingga Maret 2021. Wawancara dilakukan dengan pemilik MXR Apparel dan bagian promosi serta produksi dari MXR Apparel. Pada setiap pertemuan wawancara, difokuskan pada topik seperti proses bisnis yang dilakukan MXR Apparel, profil organisasi, visi dan misi, masalah atau kebutuhan dalam proses bisnis yang perlu ditangani, dan aktor (peran) dari setiap bagian pekerjaan yang ada pada MXR Apparel. Selain wawancara, secara aktif dilakukan observasi pada tanggal 25-30 Maret 2021. Pada kegiatan tersebut dilakukan pengamatan dengan seksama dan menyaksikan secara langsung permasalahan di MXR Apparel dalam melakukan penjualan secara sederhana serta memperhatikan kendala apa saja yang terjadi secara langsung. Pada kegiatan observasi ini lebih banyak temuan yang tidak disebutkan oleh orang yang diwawancarai sebelumnya. Telah dilakukan pencatatan serta meringkas hasil-hasil temuan yang didapatkan serta memvalidasikannya dengan hasil wawancara yang dilakukan sebelumnya untuk menempatkannya sebagai fakta penelitian.

### A. Identifikasi Proses Bisnis dan Tujuan Sistem

Melakukan identifikasi proses bisnis adalah langkah pertama [13]. Seperti yang dilakukan yaitu melakukan pengembangan sistem informasi MXR Apparel dengan melakukan identifikasi proses bisnis sebagai langkah awal. Proses bisnis di MXR Apparel dimulai dari melakukan tahapan produksi yang ada di MXR Apparel seperti produk yang dikeluarkan oleh MXR Apparel, kualitas MXR Apparel dalam produksi di bidang retail, dilanjut proses pemasaran MXR Apparel, proses penjualan dan pembelian konsumen serta pembayaran pada MXR Apparel. Monitoring penjualan yang dilakukan oleh owner MXR Apparel dilihat dari jumlah produksi serta barang yang terjual di setiap bulannya dengan melakukan laporan yang dilakukan oleh admin MXR Apparel. Laporan penjualan dilakukan berdasarkan melihat hasil penjualan MXR Apparel serta melihat kategori produk mana saja yang memiliki tingkat penjualan tertinggi di

setiap bulannya. Dilakukan pula proses pengidentifikasian kesenjangan atau masalah yang terjadi dalam identifikasi proses bisnis, seperti yang digambarkan pada Tabel 1.

TABEL 1. MASALAH YANG DITEMUKAN SELAMA IDENTIFIKASI PROSES BISNIS

No	Masalah yang ditemukan	Deskripsi
1.	Menangani keluhan	MXR Apparel masih kesulitan dalam hal menangani keluhan dari konsumen terhadap pelayanan serta penjualan yang dilakukan oleh MXR Apparel.
2.	Pembayaran secara manual	MXR Apparel melakukan pembayaran secara manual dengan membayar langsung ke toko MXR Apparel atau dengan cara melakukan transfer langsung kepada pemilik MXR Apparel.
3.	Pendataan penjualan	Pendataan penjualan yang dilakukan MXR Apparel masih dilakukan secara sederhana dengan menuliskan di buku penjualan.
4.	Wilayah usaha	Jangkauan wilayah usaha yang dilakukan oleh MXR Apparel masih kecil hanya sebatas kota Tasikmalaya.
5.	Laporan penjualan tidak sesuai standar	Pelaporan yang dilakukan tidak memiliki standar. Selain itu format tidak sesuai dengan format penjualan pada umumnya, karena laporan harus dibuat untuk dapat dijadikan sebagai dokumen pembelajaran untuk peningkatan penjualan di bulan yang akan datang.

Berdasarkan pada permasalahan tersebut maka dilakukan pembangunan sistem penjualan MXR Apparel serta pengukuran penerimaan konsumen terhadap sistem penjualan MXR Apparel dengan tujuan untuk memudahkan menanggapi keluhan dari bagian penjualan, mempermudah pembayaran serta pendataan transaksi. Berdasarkan pada hasil observasi dan wawancara juga masalah yang terjadi, maka dapat digambarkan dengan membuat tujuan sistem ini, seperti dalam Tabel 2.

TABEL 2. S.M.A.R.T TUJUAN SISTEM PENJUALAN MXR APPAREL

No	Jenis tujuan	Deskripsi Tujuan	Memecahkan Masalah No-
1	Specific	Sistem ini bertujuan untuk membuat sebuah Sistem Penjualan MXR Apparel berbasis website	1,2,3
2	Measureable	Membuat pengolahan data Sistem Penjualan MXR Apparel berbasis website	1,2,3
3	Achievable	Mengelola sistem informasi Penjualan MXR Apparel berbasis website	1,2,3
4	Realistic	Sistem ini berbasis web yang dimana bisa diakses oleh	1,2,3

No	Jenis tujuan	Deskripsi Tujuan	Memecahkan Masalah No-
		konsumen dan karyawan MXR Apparel	
5	Time-Bound	Untuk digunakan pada tahun 2021	

### B. Desain Sistem

Desain sistem berkaitan dengan pengembangan sistem informasi melalui pendefinisian dari kebutuhan-kebutuhan fungsional dan persiapan untuk rancang bangun implementasi menggambarkan bagaimana suatu sistem dibentuk dan bagaimana komponen-komponen sistem seharusnya dilaksanakan dan bekerja sama [14]. Analisis sistem melakukan pemecahan masalah bisnis dengan menganalisis persyaratan sistem informasi dan merancang sistem dengan menerapkan pengembangan sistem. Desain menekankan solusi secara konseptual yang memenuhi pengembangan, dari pada implementasi [9], Misalnya, deskripsi struktur tabel konsumen dan transaksi disajikan pada Tabel 3 dan Tabel 4.

TABEL 3. .TABEL KONSUMEN

Field Name	Type Field	Size Field	Key	Ref Tabel	Remarks
Id_Kons	Integer	11	Primary key	-	Not Null Integer [0-9]
Nama_Kons	String	32	-	-	Not Null Varchar [Xx]
Email_Kons	String	32	-	-	Not Null Varchar [Xx]
Password_Kons	String	32	-	-	Not Null Varchar [Xx]
NoTelp_Kons	Integer	13	-	-	Not Null Integer [0-9]
Alamat_Kons	String	64			Not Null Varchar [Xx]
Kelurahan_Kons	String	32			Not Null Varchar [Xx]
Kecamatan_Kons	String	32			Not Null Varchar [Xx]
Kabupaten_Kons	String	32			Not Null Varchar [Xx]
Provinsi_Kons	String	10			Not Null Varchar [Xx]

Tabel konsumen digunakan untuk menyimpan data konsumen, data-data yang disimpan seperti id\_konsumen, nama konsumen, email konsumen, password konsmen, telepon konsumen, alamat konsumen, untuk memudahkan pendataan konsumen dari MXR Apparel.

TABEL 4. TABEL TRANSAKSI

Field Name	Field Type	Size	Key	Ref Tabel	Remarks
Id_Trans	String	5	Primary Key		Not Null Varchar [Xx]
Id_Kons	Integer	11	Foreign Key	Tb_kons	Not Null Integer [0-9]
Id_Prod	Integer	11			Not Null Integer [0-9]
Waktu_Pesan	Date	-			Not Null Date [ddmm-yyyy]
Waktu_Bayar	Date	-			Not Null Date [ddmm-yyyy]
Total_Harga	Integer	10			Not Null Integer [0-9]
Total_Prod	Integer	5			Not Null Integer [0-9]

### 1) Identifikasi Aktor

Melakukan pengidentifikasi Aktor merupakan salah satu langkah dalam melakukan analisis uce case [14]. Seorang aktor mewakili dari setiap jenis entitas yang berinteraksi dengan sistem. Pengidentifikasi aktor dalam sistem informasi MXR Apparel dapat dilihat pada Tabel 5.

TABEL 5. .IDENTIFIKASI AKTOR SISTEM INFORMASI MXR APPAREL

No.	Actors	Descriptions
1.	Konsumen MXR Apparel	Hak akses untuk melihat dashboard katalog produk pada halaman produk, darbor keranjang, dashboard checkout, dashboard detail produk, dashboard log-in, dashbor sign-in.
2.	Karyawan MXR Apparel (Pengelola Sistem)	Mengakses sistem, untuk mengelola data produk, data transaksi, data pengiriman.

### 2) Analisis Fungsional

Modul, fungsi dan fitur sistem dideskripsikan dari interpretasi tujuan, digambarkan pada Tabel 6.

TABEL 6. .ANALISIS FUNGSIONAL SISTEM INFORMASI MXR APPAREL

No	Modul	Deskripsi Fungsi
1.	Kelola Produk	hapus produk, ubah data produk, tambah produk, lihat produk.
2.	Kelola Akun	register, ubah akun, hapus akun, lihat akun dan dapat melakukan login, logout.
3.	Kelola Keranjang	lihat item produk, ubah item produk, hapus item produk, tambah item produk.
4.	Kelola laporan	tambah laporan, lihat laporan
5.	Dashboard	foto produk rekomendasi, produk terlaris, produk promo, deskripsi sikat setiap jenis produk. Fungsi ini digunakan untuk memberikan informasi awal mengenai produk

### 3) Pengembangan Sistem

Dalam penelitian ini, telah dilakukan implementasi dengan menggunakan perangkat lunak berbasis pada pemrograman PHP dengan menggunakan framework Code Igniter, juga menggunakan MySQL dan Apache Web Server yang terdapat dalam Aplikasi XAMPP, untuk media web browser menggunakan Google Chrome/ Mozilla Firefox. Menggunakan Visual Studio sebagai teks editor.

### 4) Pengujian Fungsionalitas

Pengujian merupakan serangkaian kegiatan dimana memastikan perangkat lunak dapat menjalankan fungsi yang telah ditentukan untuk memastikan bahwa sistem yang dibangun sesuai dengan kebutuhan pengguna [15]. Pengujian sistem ini dilakukan pada sprint 3 pembangunan sistem informasi penjualan MXR Apparel. Pengujian dilakukan untuk memeriksa fungsionalitas dari fungsi berjalan dengan baik atau tidak. Hasil pengujian fungsionalitas dapat dilihat sebagai contoh pada Tabel 7.

TABEL 7. PENGUJIAN FUNGSIONALITAS

<b>Use Case ID</b>	UC-4
<b>Use Case Name</b>	Kelola keranjang
<b>Test Scenario</b>	Pengumpulan barang kedalam keranjang
<b>Test Case</b>	Mengisi item, ukuran, jumlah yang akan dibeli
<b>Pre-Condition</b>	Pesanan= Kosong
<b>Test Steps</b>	1. Klik tombol “Masukkan kedalam keranjang” pada beberapa produk di halaman utama 2. Mengisi data di semua field 3. Klik “Pembayaran”
<b>Test Data</b>	1. Mengisi ukuran <XL> 2. Mengisi banyaknya setiap item produk <1>
<b>Expected Result</b>	Pengisian produk dalam keranjang berhasil tanpa gagal dan menampilkan halaman checkout
<b>Post Condition</b>	“Produk berhasil dimasukkan kedalam keranjang”
<b>Status (Pass/Fail)</b>	PASS
<b>Actual Result</b>	

## III. HASIL DAN DISKUSI

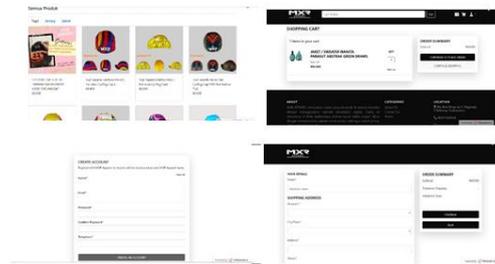
Pada penelitian ini telah berhasil dibuat pengembangan perangkat lunak berbasis web dalam sprint 1 dengan rentang waktu 21 hari, kemudian melakukan pembuatan perangkat lunak serta melakukan pengujian dan *maintenance* dalam 3 sprint dengan rentang waktu 63 hari. Dua pengujian dilakukan. Yang pertama adalah internal yang dilakukan *quality assurance* untuk memastikan bahwa fungsi didalam perangkat lunak sesuai. Pengujian ke dua menggunakan metode *UAT (User Acceptance Test)* untuk mengukur penerimaannya terhadap sistem [16].

Di dalam sistem informasi penjualan MXR Apparel terdapat dua jenis hak akses user yakni admin dan konsumen, serta terdapat beberapa halaman di antaranya halaman login dan halaman logout yang dapat membawa user kedalam atau keluar dari sistem, pada fungsi kelola produk terdapat fungsi hapus, ubah, tambah produk yang hanya dapat diakses oleh admin yang memiliki fungsi untuk menampilkan data produk pada sistem kepada konsumen, kemudian halaman kelola laporan yang

terdapat fungsi tambah dan lihat data laporan yang hanya dapat diakses oleh admin bertujuan untuk menampilkan keuntungan yang didapat oleh perusahaan serta data barang yang terjual, pada halaman kelola akun kedua hak akses ini dapat mengakses fungsi register, ubah, hapus dan lihat akun masing-masing yang berfungsi untuk pembuatan akun supaya dapat mengakses halaman pada sistem, halaman kelola keranjang ini terdapat fungsi lihat, ubah, hapus, dan tambah item produk yang hanya dapat diakses oleh konsumen digunakan untuk mengumpulkan beberapa produk yang akan dibeli sekaligus oleh konsumen, halaman check out dan pembayaran hanya terdapat pada akun konsumen yang digunakan untuk menghitung total pembayaran serta keterangan pengiriman barang, dan yang terakhir ialah halaman status pengiriman berfungsi supaya konsumen dapat melihat perjalanan barang dan lihat transaksi dapat digunakan oleh kedua hak akses yang menampilkan berupa transaksi yang telah selesai dilakukan.

### A. Implementasi Perangkat Lunak

Tahap implementasi merupakan tahap penciptaan perangkat lunak, tahap kelanjutan dari kegiatan perancangan sistem. Tahap ini merupakan tahap dimana sistem siap untuk dioperasikan, yang terdiri dari penjelasan mengenai lingkungan implementasi, dan implementasi program. Seperti yang telah dirancang sebelumnya, sistem ini memiliki dua hak akses yakni konsumen dan admin dimana keduanya diharuskan untuk daftar akun kemudian login terlebih dahulu, seperti yang dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Implementasi sistem informasi MXR Apparel

Konsumen MXR Apparel menggunakan alur pembelian barang. Saat konsumen berhasil login kedalam sistem, disana ditampilkan seluruh produk yang dimiliki oleh MXR Apparel ini yakni fungsi dari halaman lihat produk bagi konsumen, didalamnya konsumen dapat menggunakan halaman keranjang untuk mengumpulkan produk yang akan dibeli secara bersamaan yang memiliki fungsi tambah, hapus dan ubah produk didalam keranjang, lalu akan dilanjutkan kedalam halaman check out yang memiliki keterangan total produk serta jumlah pembayaran dan keterangan pengiriman produk.

Selanjutnya, konsumen akan ditampilkan halaman check out yang berisi detail pengiriman seperti nama penerima, alamat dan sebagainya. Setelah itu konsumen dapat membayar total harga yang ditampilkan pada halaman transaksi sesuai metode pembayaran yang dipilih pada halaman check out sebelumnya. Jika pembayaran telah dilakukan, maka konsumen dapat melacak barang yang dibeli melalui halaman status pengiriman.

## B. Uji Penerimaan Pengguna

Untuk mengetahui bahwa kebutuhan pengguna telah terpenuhi, kami melakukan uji penerimaan pengguna. Pengujian dilakukan dengan lima jenis pengguna: 1) Pemilik: 1 orang; 2) Bagian Pemasaran: 3 orang; 3) Bagian Keuangan: 2 orang; 4) Bagian Produksi: 2 orang; 5) Karyawan: 4 orang; 6) Calon pelanggan: 10 orang. Hasil uji penerimaan pengguna dapat dilihat pada Tabel 8.

TABEL 8. UJI PENERIMAAN PENGGUNA

User/Tester	Acceptance Rate	Komentar
Pemilik Toko	100%	Sistemnya bagus, dan sesuai dengan yang diharapkan.”
Bagian Pemasaran	78,82%	“Masih belum terbiasa dengan semua tombol dan lainnya.”
Bagian Keuangan	72,94%	“Trasnsaksinya menjadi lebih banyak tahapan karena ada tambahan verifikasi”
Bagian produksi	87,05%	“Fiturnya sangat lengkap.”
Karyawan	81,17%	“Visualisasi data yang bagus.”
Calon Pelanggan	78,82%	“Interfacenya mudah dipahami.”
Average Acceptance	83.13%	

Dengan angka penerimaan rata-rata berada pada kisaran 80%, maka dapat disimpulkan bahwa sistem memiliki mayoritas penerimaan yang baik dan siap untuk digunakan. Bagian keuangan adalah aktor dengan penerimaan terendah, dimana salah satu catatan penting yang disampaikan adalah verifikasi tambahan yang dirasakan akan memperlambat pekerjaan mereka. Akan tetapi, hal tersebut tidak dapat dihindarkan karena segala persetujuan yang sebelumnya dapat dilakukan secara lisan kali ini harus dilakukan secara sistem dan tercatat transaksinya. Selebihnya, beberapa keluhan pengguna terkait dengan antarmuka dan tata letak berada dalam kondisi minor dan tidak mempengaruhi kualitas dari sistem.

## IV. KESIMPULAN

Studi ini memastikan bahwa sistem yang dibangun siap untuk digunakan dan diyakini akan membantu dalam proses penjualan produk MXR Apparel. Produk yang dipaparkan adalah sebuah sistem informasi penjualan MXR Apparel berbasis web yang akan membantu mempermudah konsumen untuk bertransaksi untuk produk-produk yang dikeluarkan oleh MXR Apparel, mempermudah pegawai untuk melakukan pendataan, dan mempermudah pemilik untuk mengontrol bisnisnya. Dapat juga digunakan untuk menyediakan informasi yang akurat dan meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan. Terakhir, sistem ini dapat melakukan proses operasi maupun informasi dengan lebih efektif dan efisien karena adanya pengendalian yang mengendalikan proses-proses tersebut sehingga hasil yang dicapai dapat sesuai dengan tujuan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] [M. A. Rizal And T. Misriati, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pakaian Berbasis Web pada Toko Uj Outlet,” Vol. 07, Pp. 9–15, 2018.
- [2] E. P. Sari, E. Pudjiarti, And H. Susanti, “Sistem Informasi Penjualan Pakaian Wanita Berbasis Web ( E- Commerce ) Pada Pt . Bunitop Indonesia,” Vol. 12, No. 01, Pp. 1–13, 2020.
- [3] S. E. Yagusmiadhatna, N. Annisa And C. M. Sufyana, “Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pakaian Berbasis Web di Konveksi Garmenesia, Vol. 8, No. 2, 2021.
- [4] E. Ermawati, N. Ichsan, And T. Wahyuni, “Sistem Informasi Penjualan Furniture Berbasis Web” Vol. 13, No. 3, Pp. 41–47, 2018.
- [5] I. D. Lesmono, P. Studi, And M. Informatika, “Sistem Informasi Penjualan Sepatu Berbasis Website dengan Metode Waterfall,” Vol. 6, No. 1, Pp. 55–62, 2018.
- [6] A. Taufik, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Makanan Kucing dan Anjing” Vol. 6, No. 2, Pp. 61-70, 2019.
- [7] P. Dan And P. Suku, “Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan, Pembelian dan Persediaan Suku Cadang pada Bengkel Tiga Putra Motor Garut,” Vol. 2, No. 2, Pp. 107–115, 2017.
- [8] H. Adewijaya And S. Rofiah, “Sistem Informasi Penjualan Obat Berbasis Website pada PT Kallista Prima Bekasi,” Vol. 4, No. 1, Pp. 53–62, 2019.
- [9] I. Bernarto, N. Wilson, I. N. Suryawan, And U. P. Harapan, “Jurnal Manajemen Indonesia Pengaruh Website Design Quality , Service Quality, Trust dan Satisfaction terhadap Repurchase Intention (Studi Kasus : Tokopedia.Com),” Vol. 19, No. 1, Pp. 80–90, 2019.
- [10] S. Kasus, Y. Purnamasari, A. Pradhanawati, And W. Hidayat, “Analisis Peluang E-Commerce dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Produk Batik (Studi Kasus pada Usaha Batik di Semarang)” Vol. 4, No. 4, 2015.
- [11] “Analisis Penerimaan Pelanggan terhadap PT KAI Menggunakan TAM,” Vol. 10, No. 2, Pp. 15–20, 2017.
- [12] D. Nurmadewi And E. Mahendrawathi, “Menganalisis Keterkaitan antara Manajemen Proses Bisnis (BPM) Kapabilitas dan Teknologi Informasi: Studi Kasus di UKM Garmen,” di Procedia Ilmu Komputer, 2019, DOI: 10.1016/J.Procs.2019.11.202.
- [13] J. Cherni, R. Martinho, And S. Ghannouchi, “Menuju Meningkatkan Proses Bisnis Berbasis Nilai Target KPI yang Telah Dikonfigurasi Sebelumnya, Penambahan Proses, dan Pola Desain Ulang,” Procedia Comput. Sci., Jilid. 164, Hlm. 279–284, 2019, DOI: 10.1016/J.Procs.2019.12.184.
- [14] Vareilles, T. Coudert, M. Aldanondo, L. Geneste, And J. Abeille, “Desain Sistem Kopling dan Perencanaan Proyek: Diskusi tentang Hubungan Bijektif antara Sistem dan Struktur Proyek,” di Ifacvolume Prosiding (Ifac-Papersonline), 2012, DOI: 10.3182/20120523-3-Ro-2023.00232.
- [15] E. Stachtari, A. Mavridou, P. Katsaros, S. Bliudze, And J. Sifakis, “Validasi Awal Sistem Persyaratan dan Desain Melalui Kebenaran Demi Konstruksi,” J. Syst. Lunak , 2018, DOI:10.1016/J.Jss.2018.07.053.
- [16] V. Mantzana, M. Themistocleous, Z. Irani, And V. Morabito, “Mengidentifikasi Aktor Kesehatan yang Terlibat dalam Adopsi Sistem Informasi,” dalam European Journal of Information Systems, 2007, DOI:10.1057/Palgrave.Ejis.30006603.
- [17] Sommerville, I. (2016). Software Engineering (10th Ed.). Harlow: Pearson Education Limited.
- [18] R. Vargas, A. Nugroho, M. Chaudron, And J. Visser. “The Use of UML Class Diagrams And Its Effect on Code Change-Proneness,” Proceedings of The Second Edition of The International Workshop on Experiences And Empirical Studies in Software Modelling (Eessmod '12), Article No. 2, 2012, DOI: 10.1145/2424563.2424566.