

Management Product Order Pada Toko O Lady

Dinar Munggaran Akhmad^{1*}, Irma Anggraeni², Siska Andriani³

^{1,2,3}Program Studi Ilmu Komputer, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Pakuan Bogor

Email: ^{1*}dinar.munggaran@unpak.ac.id, ²irma.anggraeni@unpak.ac.id, ²siska.andriani@unpak.ac.id
(Dinar Munggaran Akhmad*: Corresponding Author)

Received	Accepted	Publish
25-December-2023	15-March-2024	27-March-2024

Abstrak- Bisnis *fashion* merupakan bisnis yang dapat meraup keuntungan dengan besar karena bisnis ini tak pernah lekang oleh waktu, kapanpun orang akan membutuhkan *fashion*. Toko baju O Lady merupakan usaha dalam bidang *fashion* yang sudah mulai dirintis dari tahun 2016. Pada mulanya usaha baju ini memiliki store di kawasan Mall BTM. Namun sejak pandemik tahun 2020, pemilik usaha beralih menjadi toko *online*. Salah satu tantangan toko O Lady adalah banyaknya pesanan baju dewasa yang bersifat *Pre Order* (PO), dimana dengan kondisi ini makan pemilik toko harus mendata pesanan PO dari konsumen. Namun hingga saat ini pencatatan PO ini masih dilakukan secara manual yaitu dengan mengirim format order melalui *whatsapp* dan *Google Form*, lalu kemudian akan dicatat manual oleh admin. Melalui penelitian ini kami sudah membantu mitra dalam hal memudahkan pemesanan *Pre Order* seller dan agen, merekap data penjualan dari setiap agen dan seller dan memudahkan distributor untuk melakukan pelaporan penjualan ke pusat.

Kata Kunci: agen, *fashion*, *pre order*, o Lady

Abstract- The fashion business is a business that can reap large profits because this business never gets old, whenever people need *fashion*. The O Lady clothing store is a business in the *fashion* sector that was started in 2016. Initially this clothing business had a store in BTM Mall area. However, since the 2020 pandemic, business owners have turned to online stores. One of the challenges of the O Lady shop is that many adult clothing orders are *Pre Orders* (PO), where in this condition the shop owner has to record PO orders from consumers. However, until now PO recording is still done manually, namely by sending the order format via *WhatsApp* and *Google Form*, then it will be recorded manually by the admin. Through this research, we have helped partners in facilitating *pre-order* orders for sellers and agents, capturing sales data from each agent and seller and making it easier for distributors to report sales to the center.

Keywords: agents; *fashion*; *pre order*; o lady

1. PENDAHULUAN

Kemajuan informasi mampu mendorong kemajuan pada sektor-sektor tertentu misalnya perdagangan. karena dari informasi inilah yang menentukan keputusan apa yang harus diambil selanjutnya. Informasi merupakan suatu pesan atau kumpulan pesan yang terdiri dari order sekuens dari simbol, atau makna yang dapat ditafsirkan dari pesan atau kumpulan pesan (Irianto, 2017),(Ramdani dan Dewi, 2020). Penggunaan teknologi informasi di perusahaan dan dunia bisnis sangat membantu manusia dalam menyelesaikan pekerjaan secara cepat dan tepat (Sudarmin, 2018).

Perkembangan dalam bidang teknologi informasi dan digital membantu mempercepat proses terjadinya disrupsi pada sektor bisnis (Warjiyanto dkk, 2020). Pelaku bisnis kecil bahkan mampu mengalahkan bisnis besar karena inovasi dengan teknologi digital begitu pula yang terjadi pada bisnis UMKM bidang *fashion*. Berdasarkan data Pengguna internet di Indonesia tahun 2018 berjumlah 171,17 juta jiwa, 93,9% menggunakan *smartphone* (APJII, 2019). Artinya dalam cukup besar pengguna yang menggunakan teknologi dalam berbagai bidang termasuk bagaimana saat ini banyak sekali pembelian serta penjualan baik dalam bidang *fashion* dilakukan secara online. Sistem informasi memiliki peran yang sangat penting untuk menunjang manajemen dalam mendapatkan semua informasi yang akurat, cepat untuk memudahkan manajemen dalam mengambil keputusan strategis perusahaan (Warjiyono & Faqih, 2019).

Sistem informasi dapat membantu proses pelayanan menjadi lebih cepat dan akurat serta proses pencatatan dan penyimpanan data dapat lebih baik, efisien waktu dan biaya (Rizan et al., 2018).

Bisnis *fashion* adalah bisnis yang tidak pernah mati dan bahkan saat ini berkembang dengan pesat karena pakaian adalah kebutuhan primer untuk semua orang (Norman, 2022). *Fashion* merupakan satu dari tiga besar kelompok industri kreatif penyumbang Pertumbuhan Domestik Bruto (PDB) serta berkontribusi pada perekonomian nasional sebanyak 18,01 persen (Munaf, 2018). Persaingan yang sangat ketat serta perkembangan yang sangat cepat pada dunia *fashion* menjadikan adanya penilaian pasar tentang bisnis *fashion* yang berkualitas dan tidak berkualitas, sesuai dan tidak sesuai (Berliandika, et al. 2022). Persaingan bisnis *fashion* juga sangat banyak dan untuk tetap bertahan maka dibutuhkan inovasi-inovasi produk maupun pemasarannya (Norman, 2022). Salah satunya yaitu dengan memperbaiki manajemen pemesanan pada suatu produk *fashion* (*Management Order*).

Toko baju O Lady merupakan usaha dalam bidang *fashion* yang sudah mulai dirintis dari tahun 2016. Pada mulanya usaha baju ini memiliki store dikawasan Mall BTM. Namun sejak pandemic tahun 2020, pemilik usaha beralih menjadi toko *online*. Dengan membuat toko *online* ini maka pemasaran dan transaksi penjualan semua beralih menjadi sistem *online*. Toko O Lady menjual baju muslim dan Muslimah dewasa. Pemilik toko memilih bisnis ini dikarenakan pasar yang dimintai cukup tinggi.

Selama pandemik 2020-2022 toko ini berusaha melakukan ekspansi strategi penjualan yaitu dengan melakukan promosi melalui media sosial *facebook*. Era pandemik kemarin merubah banyak hal dalam bisnis *fashion*, dimana baik bisnis skala besar dan juga UMKM mengalami keadaan yang sama. Sehingga para pelaku usaha mencoba melakukan transformasi bisnis dengan memanfaatkan teknologi. Teknologi memiliki berbagai manfaat, seperti memperluas jaringan pemasaran, menghemat waktu dan biaya, meningkatkan produktivitas, mengoptimalkan pelayanan, hingga dapat membuka peluang ekspansi dalam bisnis.

Salah satu tantangan toko O Lady adalah banyaknya pesanan baju dewasa yang bersifat *Pre Order* (PO), dimana dengan kondisi ini makan pemilik toko harus mendata pesanan PO dari konsumen. Namun hingga saat ini pencatatan PO ini masih dilakukan secara manual yaitu dengan mengirim format order melalui *whatsapp*, lalu kemudian akan dicatat manual oleh admin. Berdasarkan hal tersebut maka perlu dibuat adanya *management order* dalam membantu pemilik untuk mendata pesanan PO tersebut secara digitalisasi.

2. METODE PELAKSANAAN

Tahapan-tahapan dalam pelaksanaan pengabdian ini seperti yang terlihat pada Gambar 1 di bawah ini.

2.1 Tahapan Pelaksanaan

Penjelasan tahapan-tahapan pelaksanaan kegiatan yang ada pada Gambar 1 sebagai berikut:



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan

- Analisis Masalah, dimulai dengan menganalisis permasalahan yang terjadi pada mitra PKM
- Perancangan Sistem yaitu setelah dilakukan analisis maka selanjutnya merancang sistem sesuai dengan permasalahan yang ada.

- c. Pengembangan dan Evaluasi, yaitu proses mengembangkan serta mengevaluasi sistem yang dibangun.
- d. Sosialisasi Mitra, setelah sistem selesai (70-100%) maka selanjutnya disosialisasikan ke mitra untuk diuji coba.
- e. Implementasi, setelah sistem lolos uji coba dan evaluasi maka sistem akan dapat digunakan oleh mitra

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini berlangsung selama 8 bulan, dimulai dari 12 Juni – 12 Desember 2023. Toko O Lady menjual baju muslim dan Muslimah dewasa. Pemilik toko memilih bisnis ini dikarenakan pasar yang dimintai cukup tinggi. Selama pandemic 2020-2022 toko ini berusaha melakukan ekspansi strategi penjualan yaitu dengan melakukan promosi melalui media social facebook. Salah satu tantangan toko O Lady adalah banyaknya pesanan baju dewasa yang bersifat *Pre Order* (PO), dimana dengan kondisi ini makan pemilik toko harus mendata pesanan PO dari konsumen. Namun hingga saat ini pencatatan PO ini masih dilakukan secara manual yaitu dengan mengirim format order melalui whatsapp, lalu kemudian akan dicatat manual oleh admin. Sistem Informasi *Pre Order* yang telah dibuat oleh tim kami mampu menangani permasalahan tersebut dan sesuai dengan kebutuhan mitra. Sistem Informasi ini mencakup pelayanan *pre order* antara seller dan agen, merekap data penjualan dari setiap agen dan seller serta memudahkan distributor untuk melakukan pelaporan penjualan ke pusat.


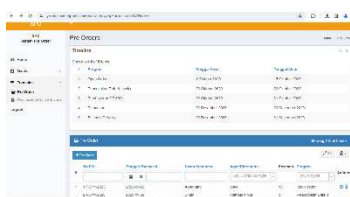
3.1 Penjelasan Kegiatan

- a. Kegiatan Kunjungan Tim dengan Mitra
Kegiatan kunjungan tim dengan mitra dilakukan sebagai perkenalan anggota tim dan menjelaskan kegiatan apa saja yang dilakukan pada kegiatan pengabdian masyarakat.
- b. Kegiatan Pembuatan Sistem Informasi *Pre Order*
Sistem informasi untuk *Management Pre Order* dan pencatatan penjualan pada Toko O Lady. Web yang akan dikembangkan merupakan web hasil perancangan yang telah dilakukan dengan mitra sebelumnya.
- c. Kegiatan Pelatihan Keterampilan Administrasi Pengolahan Data Digital
Mitra dibekali dengan pelatihan keterampilan menggunakan sistem informasi yang telah dibuat.

3.2 Tingkat Pemahaman Tentang Kegiatan Yang Berlangsung

Pemesanan pakaian dengan layanan *Pre Order* antar distributor dan agen sebelumnya masih melalui pesan *WhatsApp* dan *Google Form*, perbandingan sebelumnya dan saat ini seperti terlihat pada Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Perbandingan layanan sebelum Pengabdian Masyarakat dilakukan

Layanan	Sebelum PKM	Sesudah PKM	Keterangan
Layanan <i>Pre Order</i>			Layanan <i>Pre Order</i> agen dan seller lebih dinamis. Memudahkan distributor dalam merekap dan melaporkan hasil penjualan ke pusat.

3.3 Dokumentasi Kegiatan

Dokumentasi dalam kegiatan ini seperti terlihat pada Gambar 2, Gambar 3, Gambar 4 dan Gambar 5.

Gambar 2 merupakan dokumentasi saat kunjungan mitra pertama yang dilakukan secara *online*. Kunjungan selanjutnya dilakukan secara *offline* seperti yang terlihat pada Gambar 3.

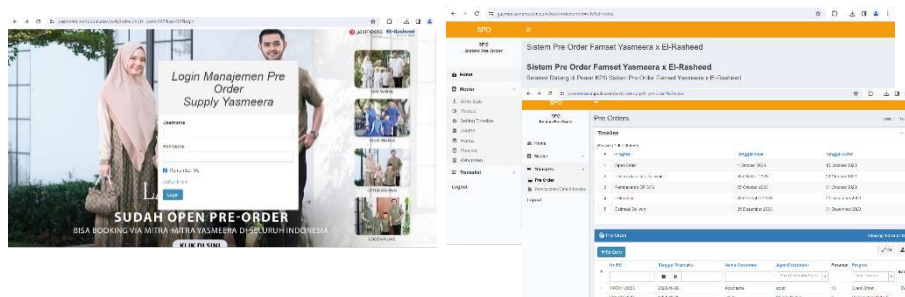


Gambar 2. Kunjungan Mitra pertama secara *online*



Gambar 3. Kunjungan Mitra selanjutnya secara *offline*

Gambar 4 merupakan dokumentasi saat pembuatan Sistem Informasi *Pre Order* berbasis *website*.



Gambar 4. Tampilan Sistem *Management Order Toko O Lady*

Gambar 5 merupakan dokumentasi saat sosialisasi dan pelatihan keterampilan administrasi pengolahan data digital kepada mitra.



Gambar 5. Tampilan Sistem *Management Order* Toko O Lady

4. KESIMPULAN

Melalui penelitian ini kami sudah membantu mitra dalam hal memudahkan pemesanan *Pre Order* seller dan agen, merekap data penjualan dari setiap agen dan seller dan memudahkan distributor untuk melakukan pelaporan penjualan ke pusat. Sistem informasi yang telah dibuat haruslah mendapatkan *maintenance* setiap bulan nya agar mendapatkan hasil yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- APJII. (2019). Penetrasi & Profil Perilaku Pengguna Internet Indonesia Tahun 2018. In Apjii (p. 51). www.apjii.or.id
- Berliandika, B., Isfianadewi, D., & Priyono, A. (2022). Strategi sustainable business model innovation pada industri fashion digital ilustrasi. *Jurnal Samudra Ekonomi dan Bisnis*, 13(1), 46-60.
- Irianto, 2017. "Perancangan Sistem Informasi Pembuatan Kartu Tanda Mahasiswa Online di STMIK Royal Kisaran," *Jurteks*, vol. IV, no. 1, pp. 13- 20.
- Munaf, T. (2018). Data statistik dan hasil survei ekonomi kreatif. Kerjasama Badan Ekonomi Kreatif dan Badan Pusat Statistik.
- Norman, E. (2022). Pengelolaan Keuangan Bisnis Fashion PGB Merdeka Bogor. *El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 1-8.
- Ramdani, and E. N. F. Dewi, 2020, "Implementasi Aplikasi Toko Online Ganger Untuk Pendaur Ulang Sampah Berbasis Web di Tasikmalaya," *J. Appropriate Technol. Community Serv.*, vol. 1, no. 1, pp. 6-13.
- Rizan, O., Hamidah, & Pramana, D. (2018). Penerapan Metode FAST (Framework Application System Thinking) Untuk Peningkatan Pelayanan Air Bersih Kapal Sandar. *Konferensi Nasional Sistem Informasi*, 1036-1041.
- Sudarmin, 2018, "Analisis Perancangan Sistem Informasi Pendaftaran Siswa Baru pada SMK Taman Siswa Kisaran Menggunakan Web," *Jurteks*, vol. V, no. 1, pp. 59-62.
- Warjiyono , Fandhilah , Amin Nur Rais , Ahmad Ishaq, 2020. Metode FAST & Framework PIECES : Analisis & Desain Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website. *IJSE – Indonesian Journal on Software Engineering*, Vol.6, No.2, Desember 2020, 172-181 pISSN: 2461-0690 I eISSN: 2714-9935.
- Warjiyono, & Faqih, H. (2019). *Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi : Desain dan Implementasi (Pertama)*. Graha Ilmu.