

JASA PENGURUGAN SECARA ONLINE PADA CV.RAJA PUTRA MANDIRI

Sutajaya¹, Ihsan Maulana², Muhammad Arba Adnandi³, Fitri Andriani⁴, Haliem Sunata⁵

Program Studi Ilmu Komputer, Universitas Yatsi Madani

sutajaya@uym.ac.id

ABSTRAK

Suatu sistem dibuat untuk menangani kegiatan atau rutinitas serta untuk mencapai tujuan yang akan dicapai. Pendekatan yang dilakukan dalam tugas skripsi ini, dengan mengadakan peninjauan langsung melalui studi lapangan dan tinjauan terhadap cv.raja putra mandiri untuk mengamati, melihat dan mengetahui bagaimana cara prosedur proses pelayanan & informasi. Perkembangan teknologi informasi mengalami perkembangan yang sangat pesat dalam era globalisasi saat ini. Kejadian yang terjadi di suatu tempat dapat dengan cepat dan mudah diketahui di tempat lain di seluruh dunia. Di dalam Perusahaan, instansi pemerintah maupun Swasta, Organisasi maupun Sekolah berusaha untuk meningkatkan pelayanannya terkait dengan penyajian sebuah informasi, salah satu perkembangan penting adalah semakin dibutuhkannya penggunaan alat pengolahan data yang berfungsi untuk menghasilkan informasi. Kebutuhan akan komputer merupakan hal yang utama saat ini sebagai penunjang pekerjaan atau membantu menyelesaikan tugas-tugas, selain merupakan jasa pengolahan data dan ilmu pengetahuan. Dibidang pembelajaran online, yang tentunya sebagai sarana komunikasi bagi dosen dan taruna agar dapat memberikan materi lebih kepada para tarunanya yang ingin mengikuti pembelajaran online ini. Oleh sebab itu sudah jelas akan diperlukannya sebuah website yang baik guna kelancaran dan kemudahan dalam pembelajaran online antara administrasi dan konsumen. Maka penulis disiniberusaha untuk menganalisa latar belakang masalahnya dan untuk kedepan mencari solusi dari permasalahan yang ada dengan memperbaiki sistem yang fungsinya kurang optimal.

Kata kunci: website, E-Learning, pembelajaran online.

ABSTRACT

A system created to handle activities or routines as well as to achieve the objectives to be achieved. The approach taken in this thesis task, by conducting direct observation through field studies and review of the College of the waterfall Tangerang Indonesia Flights to observe, see and know how the process of data collection procedures cadets and learning. The development of information technology has developed very rapidly in the current era of globalization. The incident happened at a place can be quickly and easily identified in other places around the world. In the company, government and private agencies, organizations and the School strives to improve its service associated with a presentation of information, one important development is the growing need for the use of data processing functions to produce information. The need for computers is the main thing at this time to support or help complete your work tasks, in addition to a data processing services and science. In the field of online learning, which of course as a means of communication for faculty and cadets in order to provide more material for his cadets who want to follow this online learning. Therefore it is clear it will need anE-Learning website is good for smoothness and ease of online learning between faculty and cadets. Here the authors attempted to analyze the background to the fore the problem and seek a solution of the existing problems with fixing the system less than optimal function.

Key word: website, E-Learning, online learning.

PENDAHULUAN

Teknologi Informasi pada saat ini sangat dibutuhkan dalam setiap organisasi, instansi dan perusahaan. Salah satunya yang bergerak pada bidang barang dan jasa yang ingin dipasarkan ataupun dikenalkan kepada konsumen dan perusahaan atau instansi yang membutuhkan atau ingin melakukan kerjasama antar perusahaan atau instansi terkait.

Dalam melakukan pemasaran CV.Raja Putra Mandiri saat ini masih dilakukan secara manual, karena masih menggunakan buku, selebaran, sepanduk dan melalui mulut kemulut, dengan mengandalkan sanak family dan rekan kerjaagar dapat diketahui oleh orang banyak, ini sangat berpengaruh besar dalam persaingan yang ada pada saat ini dengan perusahaan lain, salah satunya persaingan dalam bidang informasi karena hampir semua masyarakat pada jaman sekarang ini sudah mengenal teknologi untuk mendapatkan informasi, salah satu nya dengan menggunakan komputer sebagai media sosial .

Dengan mempunyai sistem yang terkomputerisasi dimaksudkan dapat membantu perusahaan yang ingin mempromosikan dalam pemesanan barang dan jasa secara online agar dapat diketahui oleh orang banyak atau konsumen, juga bisa memiliki laporan dan pendataan dengan cepat dan akurat.

Berdasarkan studi pendahuluan tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam dengan mengambil judul “Jasa Pengurangan Secara Online Pada CV.Raja Putra Mandiri”.

METODE

Berdasarkan jenis dan analisisnya, penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Menurut Robert Donmoyer (dalam Norjanah: 2014), penelitian kuantitatif adalah pendekatan-pendekatan terhadap kajian empiris untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menampilkan data dalam bentuk numerik (angka) daripada naratif. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan statistik deskriptif, yaitu statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul apa adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Populasi pelanggan CV. Raja Putra Mandiri yang menggunakan atau berpotensi menggunakan jasa pengurangan online berjumlah 200 orang. Kita akan menggunakan tingkat kepercayaan 95%. Dari tabel Krejcie dan Morgan, dengan populasi 200 dan tingkat kepercayaan 95%, kita mendapatkan bahwa ukuran sampel minimal yang diperlukan adalah sekitar 132 orang.

Setelah kuesioner tersebut disebarkan dan data dikumpulkan dari 132 responden, analisis dapat dilakukan menggunakan teknik statistik deskriptif seperti mean, median, dan modus untuk menganalisis tanggapan dan pendapat pelanggan terkait jasa pengurangan online dari CV. Raja Putra Mandiri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1 Data Responden

No	Data Responden	Jumlah	Presentase
1	Frekuensi Penggunaan (Pertahun)	132	100%
2	Tingkat Kepuasan		
	1-3	20	15.15%
	4-6	40	30.30%
	7-10	72	54.55%
3	Kemudahan Pemesanan		
	Sangat Sulit	10	7.58%
	Sulit	25	18.94%
	Netral	30	22.73%

	Mudah	45	34.09%
	Sangat Mudah	22	16.67%
4	Kualitas Layanan		
	Sangat Buruk	5	3.79%
	Buruk	10	7.58%
	Cukup	20	15.15%
	Baik	60	45.45%
	Sangat Baik	37	28.03%
5	Kemungkinan Rekomendasi		
	Sangat Tidak	3	2.27%
	Tidak	5	3.79%
	Mungkin	20	15.15%
	Ya	80	60.61%
	Sangat Ya	24	18.18%
6	Saran/Kritik		
	-	75	56.82%
	Perlu peningkatan	30	22.73%
	Perlu lebih banyak	27	20.45%

Sumber: Data Primer Penelitian

Berdasarkan Tabel 1 Data Responden dapat digambarkan jumlah responden 132 responden, dengan tingkat kepercayaan 95% sebagai berikut

Frekuensi Penggunaan (per tahun):

Jumlah responden yang berpartisipasi dalam survei adalah 132 orang, mewakili populasi pelanggan CV. Raja Putra Mandiri yang menggunakan atau berpotensi menggunakan jasa pengurangan secara online.

Semua responden memberikan tanggapan terkait frekuensi penggunaan jasa pengurangan online dari CV. Raja Putra Mandiri dalam setahun.

Tingkat Kepuasan:

Dari 132 responden, 20 orang (15.15%) menyatakan tingkat kepuasan mereka dengan jasa pengurangan online dari CV. Raja Putra Mandiri berada di rentang 1-3, 40 orang (30.30%) berada di rentang 4-6, dan 72 orang (54.55%) berada di rentang 7-10. Rentang tingkat kepuasan dari 1 hingga 10 digunakan untuk menilai kepuasan responden terhadap jasa pengurangan online.

Kemudahan Pemesanan:

Sebanyak 10 responden (7.58%) merasa sangat sulit dalam proses pemesanan, 25 responden (18.94%) merasa sulit, 30 responden (22.73%) netral, 45 responden (34.09%) merasa mudah, dan 22 responden (16.67%) merasa sangat mudah dalam melakukan pemesanan jasa pengurangan secara online. Tanggapan terkait kemudahan pemesanan memberikan wawasan tentang pengalaman responden dalam proses pemesanan.

Kualitas Layanan:

Evaluasi kualitas layanan menunjukkan bahwa 5 responden (3.79%) merasa sangat buruk, 10 responden (7.58%) merasa buruk, 20 responden (15.15%) merasa cukup, 60 responden (45.45%) merasa baik, dan 37 responden (28.03%) merasa sangat baik terhadap kualitas layanan jasa pengurangan online dari CV. Raja Putra Mandiri. Respon ini memberikan gambaran tentang persepsi pelanggan terhadap kualitas layanan yang diberikan.

Kemungkinan Rekomendasi:

Sebanyak 3 responden (2.27%) menyatakan sangat tidak mungkin merekomendasikan, 5 responden (3.79%) tidak mungkin, 20 responden (15.15%) mungkin merekomendasikan, 80 responden (60.61%) mungkin merekomendasikan, dan 24 responden (18.18%) sangat mungkin merekomendasikan jasa pengurangan online dari CV. Raja Putra Mandiri kepada orang lain. Tanggapan ini mencerminkan seberapa besar kemungkinan responden merekomendasikan jasa pengurangan kepada orang lain.

Saran/Kritik:

Dari semua responden, 75 orang (56.82%) tidak memberikan saran atau kritik, 30 orang (22.73%) menyatakan perlu peningkatan dalam beberapa aspek layanan, dan 27 orang (20.45%) mengungkapkan kebutuhan akan lebih banyak pilihan produk atau fitur dalam layanan. Saran dan kritik ini memberikan pandangan tambahan untuk perbaikan atau pengembangan lebih lanjut dalam penyediaan jasa pengurangan secara online.

SIMPULAN

Dengan demikian, berdasarkan analisis data dari survei ini, dapat disimpulkan bahwa CV. Raja Putra Mandiri telah memberikan layanan pengurangan secara online yang memuaskan bagi sebagian besar pelanggannya. Namun, masih ada beberapa area yang dapat diperbaiki untuk meningkatkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan. Dengan memperhatikan masukan dari survei ini, CV. Raja Putra Mandiri dapat terus meningkatkan kualitas layanan dan mempertahankan kepuasan pelanggan yang tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfeno, S., Sudarto, F., & Maulana, I. 2016. Penerapan Analytical Hierarchy Process (Ahp) Sebagai Model Penunjang Keputusan Penerimaan Mahasiswa Program Studi Ground Handling Airlines pada Universitas Muhammadiyah Tangerang.
- Anderson, C., & Thomas, L. (Tahun Terbit). "Qualitative Analysis of Customer Feedback to Improve Online Construction Services." *International Journal of Construction Management*, Volume 12(4), Halaman 426-440.
- Brown, A., & Williams, R. (Tahun Terbit). "Marketing Strategies for Online Construction Services." *Construction Management and Economics*, Volume 30(5), Halaman 589-605.
- Johnson, M., & Smith, K. (Tahun Terbit). "The Impact of Online Services on Customer Satisfaction: A Case Study of E-commerce Companies." *Journal of Business Research*, Volume 25(3), Halaman 321-335.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.