

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI *E-COMMERCE* PRODUK BERBASIS *WEB* DENGAN METODE TAM (*TECHNOLOGY ACCEPTANCE MODEL*)

Yoga Viriya¹, Tugiman²

Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Buddhi Dharma
Jalan Imam Bonjol No. 41, Tangerang, Indonesia
Email: ¹yoga.viriya@gmail.com, ²tugiman0311@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah merancang suatu *e-commerce* berbasis *web* agar pelanggan dapat melakukan pemesanan produk secara *online*, mengimplementasikan metode TAM (*Technology Acceptance Model*) yang digunakan dalam perancangan *e-commerce* berbasis *web* dan meningkatkan penjualan produk pada PT. Qiao Xing Industry. Metode dari penelitian ini adalah *Technology Acceptance Model*, *Technology Acceptance Model* adalah suatu model untuk memprediksi dan menjelaskan bagaimana pengguna teknologi menerima dan menggunakan teknologi yang berkaitan dengan pekerjaan pengguna. Hasil dari penelitian ini adalah dengan adanya sistem informasi *e-commerce* berbasis *web* ini maka dapat lebih mempermudah pelanggan melakukan pemesanan produk secara *online*, diharapkan dengan adanya penerapan sistem informasi *e-commerce* berbasis *web* pada PT. Qiao Xing Industry dapat bersaing dalam pemasaran produk untuk meningkatkan omset penjualan perusahaan dan hasil uji sistem dengan metode *Technology Acceptance Model* dapat disimpulkan dalam kriteria sangat setuju dengan nilai 89,54%. dengan hasil variabel *perceived usefulness* sebesar 86,86%, hasil variabel *perceived easy of use* sebesar 88,4%, hasil variabel *usability* sebesar 90,2%, hasil variabel *graphic design* sebesar 91,2%, hasil variabel *compatibility* sebesar 89,3% dan hasil variabel *functionality* sebesar 91,3%.

Kata Kunci

Technology Acceptance Model, E-Commerce, Sistem Penjualan

Latar Belakang

Semakin berkembangnya teknologi informasi yang semakin pesat dan kebutuhan akan informasi yang semakin maju, maka kebutuhan akan informasi juga sangat menjadi faktor penting dalam perusahaan baik internal maupun eksternal perusahaan, dengan ketidaklancaran dalam pengelolaan informasi dapat menjadi faktor kekacauan dalam pengambilan keputusan oleh pihak manager, dengan adanya sebuah sistem informasi dapat menanggulangi faktor-faktor yang menjadi kendala dalam perusahaan sehingga manager mempunyai acuan untuk mengambil keputusan yang tepat. Inovasi data adalah metode penting untuk data bagi organisasi/asosiasi dalam lingkup kecil, sedang, atau besar. Data seharusnya bekerja dengan dan mempercepat pekerjaan/olahraga dan tujuan dapat tercapai secara ideal dan maksimal. Ini adalah lingkungan yang positif bagi kemajuan organisasi/asosiasi itu sendiri, di mana setiap organisasi/asosiasi perlu maju lebih cepat dan lebih baik dari yang lain. Dalam masa globalisasi yang sedang berlangsung, kerangka kerja data kesepakatan semakin dibutuhkan oleh organisasi yang berubah. Organisasi yang dapat bersaing adalah organisasi yang dapat melakukan inovasi dalam memperluas persaingan bisnis dengan memanfaatkan perdagangan elektronik (bisnis berbasis *web*), khususnya untuk mengiklankan berbagai jenis barang atau

administrasi, baik dalam bentuk fisik maupun komputerisasi. Bisnis berbasis *web* adalah (pertukaran elektronik) adalah tindakan memperdagangkan produk/administrasi atau mengkomunikasikan cadangan/informasi melalui organisasi elektronik, khususnya *web*.

Kehadiran bisnis berbasis *web* yang sah dan akurat dapat mengurangi kesalahan yang tidak diinginkan sehingga dapat meningkatkan transaksi yang efektif dalam menjual barang atau administrasi. Dan selanjutnya dengan menggunakan inovasi *web* (bisnis *online*) interaksi bisnis suatu organisasi dapat menciptakan dan memiliki opsi untuk bersaing dengan organisasi lain sehingga akan meningkatkan proyeksi pemasaran dan selanjutnya meningkatkan gaji organisasi. Itu berarti pertukaran transaksi *online* mungkin bisa mendapatkan klien yang diharapkan dari mana saja di dunia. Dengan kesepakatan melalui situs akan memudahkan organisasi untuk menerangi dan menawarkan barang kepada klien tanpa dibatasi oleh kenyataan. Mulai dari usaha mandiri hingga organisasi besar telah membuat kerangka kerja transaksi berbasis *web* untuk kemajuan yang sederhana dan benar-benar masuk akal. Sehingga bisa sampai ke pasar yang lebih luas. PT. QIAO XING INDUSTRY merupakan sebuah perusahaan yang menjual alat perlengkapan proyek. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2012 yang beralamatkan di Jl. Veteran Km 1 Cukanggalih, Curug, Tangerang, Indonesia. Sistem pemasaran yang ada di perusahaan ini hanya menggunakan via *offline* dan juga menggunakan sebuah *platform* yaitu salah satu *e-commerce* seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, dan Lazada. Perusahaan PT. Qiao Xing Industry ingin bisnisnya berkembang dalam menggunakan salah satu strategi bisnis yang berorientasi pada pelanggan. Maka dari itu rancang bangun *e-commerce* berbasis *web*. *Technology Acceptance Model* (TAM), disajikan oleh Davis (1986), adalah variasi dari TRA yang secara unik dimaksudkan untuk menunjukkan pengakuan klien terhadap kerangka data. Inti dari Cap adalah untuk memberikan klarifikasi tentang faktor-faktor penentu pengakuan PC dari jenis keseluruhan, cocok untuk memahami perilaku klien di berbagai macam inovasi perhitungan klien akhir dan populasi klien, sekaligus menjadi sangat cerdas secara finansial dan hipotetis wajar. Sebelum model TAM muncul, ada hipotesis yang dikenal sebagai *Hypothesis of Contemplated Activity* (TRA) yang diciptakan oleh Martin Fishbein dan Icek Ajzen (1975, 1980). Didapat dari pemeriksaan masa lalu yang dimulai dari hipotesis mentalitas dan perilaku, aksentuasi TRA sekitar saat itu adalah pada perspektif yang dilihat menurut perspektif mental. Standarnya adalah: memutuskan bagaimana mengukur bagian sikap dari cara berperilaku yang signifikan, mengenali keyakinan atau mentalitas, dan memutuskan perbaikan luar. Jadi model TRA mempengaruhi tanggapan klien dan pandangan kerangka data untuk memutuskan perspektif dan perilaku klien [1]. Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis membuat judul dalam penelitian ini yaitu” **Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi E-Commerce Produk Berbasis Web Dengan Metode TAM (Technology Acceptance Model)**”. Dengan adanya sistem informasi *e-commerce* berbasis *web* ini maka diharapkan perusahaan akan mendapatkan pasar yang lebih luas dan juga dapat meningkatkan omset penjualan perusahaan, sehingga angka pendapatan perusahaan pun akan meningkat dan perusahaan dapat lebih berkembang dalam jangka panjang.

Metode Penelitian

E-Commerce

Bisnis *online* dicirikan sebagai pemanfaatan inovasi data dan korespondensi oleh spesialis keuangan, orang, atau pertemuan terkait untuk menjalankan dan mengawasi proses bisnis utama sehingga mereka dapat memberikan manfaat seperti keamanan, kemampuan beradaptasi, penggabungan, peningkatan, kecakapan, memperluas efisiensi dan manfaat [2].

Penjualan

Deals adalah pengaturan latihan dasar organisasi untuk menukar tenaga kerja dan produk yang dihasilkan organisasi. Ada dua jenis kerangka kerja transaksi, khususnya kerangka kerja transaksi uang dan kerangka kerja transaksi kredit [3].

Technology Acceptance Model

Model Pengakuan Inovasi (Cap), disajikan oleh Davis (1986), adalah variasi dari TRA yang secara unik dimaksudkan untuk menunjukkan pengakuan klien terhadap kerangka data. Inti dari Cap adalah untuk memberikan klarifikasi tentang faktor-faktor penentu pengakuan PC secara keseluruhan, cocok untuk memahami perilaku klien di berbagai macam inovasi pemrosesan klien akhir dan populasi klien, sekaligus menjadi sangat cerdas dan secara hipotetis sah. . Sebelum model Cap muncul, ada hipotesis yang dikenal sebagai *Hypothesis of Contemplated Activity* (TRA) yang diciptakan oleh Martin Fishbein dan Icek Ajzen (1975, 1980). Didapat dari eksplorasi masa lalu yang dimulai dari hipotesis mentalitas dan perilaku, aksentuasi TRA di sekitar saat itu adalah pada perspektif yang dilihat menurut perspektif mental. Standarnya adalah: memutuskan bagaimana mengukur bagian sikap dari cara berperilaku yang berlaku, mengenali keyakinan atau mentalitas, dan memutuskan peningkatan luar. Jadi model TRA meminta tanggapan klien dan pandangan kerangka data untuk memutuskan perspektif dan perilaku klien [1].

UML (Unified Modelling Language)

UML adalah metode perbaikan kerangka kerja yang melibatkan bahasa grafis sebagai instrumen untuk melaporkan dan melakukan hal-hal khusus pada kerangka kerja [4].

Use Case Diagram

Use case atau grafik *use case* menampilkan cara berperilaku (*conduct*) dari kerangka data yang akan dibuat. Prasyarat penamaan dalam kasus pemanfaatan adalah bahwa nama dicirikan sebagai lugas dan terbuka seperti yang diharapkan. Ada dua hal sentral yang digunakan kasus, secara khusus mencirikan apa yang disebut penghibur dan kasus penggunaan [5].

Activity Diagram

Activity Diagram adalah proses kerja, siklus, rasionalitas dan hubungan antar entertainer dan proses kerja yang digunakan kasus-kasus yang digambarkan secara garis besar dengan *action graph* atau diagram gerak [4]. Grafik gerakan atau tindakan menggambarkan proses kerja (*work process*) atau latihan dari suatu kerangka kerja atau siklus bisnis atau menu yang ada di dalam produk [5].

Class Diagram

Class diagram atau bingkai kelas menggambarkan denah struktur sejauh menggambarkan kelas-kelas yang akan dibuat untuk mengembangkan sistem [5]. Kelas memiliki apa yang disebut kredit rencana dan desain atau latihan:

1. Kredit adalah faktor yang dimiliki oleh suatu kelas.
2. Aktivitas atau teknik adalah kemampuan yang memiliki tempat dengan kelas.

Class Chart secara efektif memberikan garis besar antara kontras yang sangat mendasar dan hubungan antara kelas yang ditemukan di mana subsistem kelas berada [6].

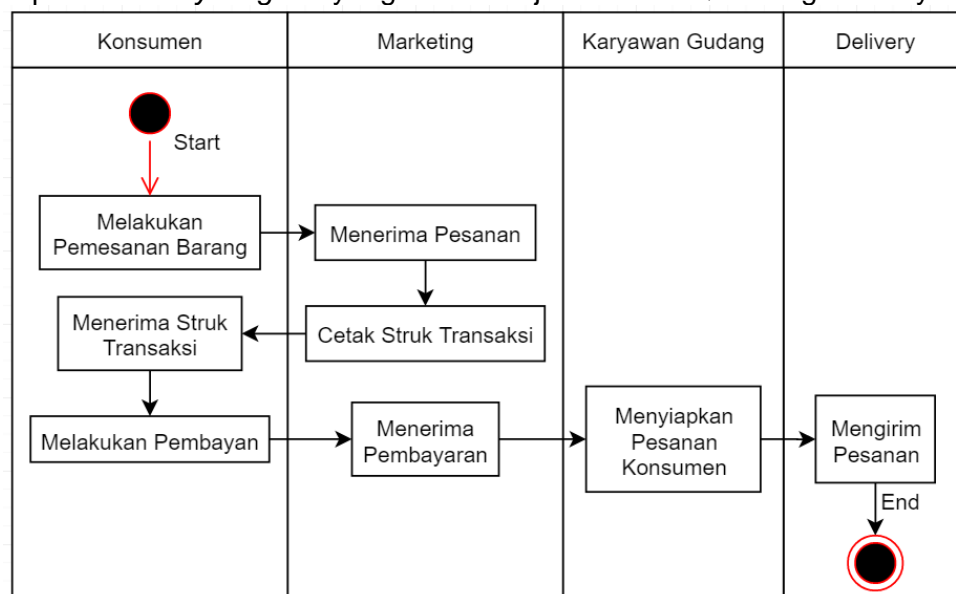
Prosedur sistem berjalan

Sistem yang sedang berjalan saat ini masih belum ter-komputerisasi dengan baik, pemesanan dilakukan secara manual dengan menggunakan komunikasi via *mobile* atau dengan sosial media sehingga efektifitas dan efisiensi kerja dan waktu sangatlah kurang. Prosedur atau proses bisnis yang terjadi di perusahaan PT. Qiao Xing Industry adalah sebagai berikut :

1. Pembeli (konsumen) melakukan pemesanan barang harus datang ke perusahaan atau menelpon atasan atau manager (*marketing*) untuk membeli produk.
2. Pembeli (konsumen) menemui bagian atasan atau manager (*marketing*) untuk melihat-lihat produk.
3. Konsumen memilih dan memesan produk yang diinginkan.
4. Konsumen menegosiasikan harga dengan pihak manager hingga cocok, jika sudah cocok saat negosiasi maka *marketing* akan mengecek jadwal lalu menginput pesanan tersebut. Lalu admin akan mencetak struk pembelian dan jumlah barang.
5. Konsumen melakukan pembayaran dengan bagian keuangan.
6. Karyawan gudang menyiapkan pesanan konsumen untuk dikirim.
7. Bagian pengiriman akan mengumpulkan barang yang hendak dikirim.

Activity Diagram yang Diusulkan

Berikut merupakan *activity diagram* yang sudah berjalan di PT. Qiao Xing Industry :



Gambar 1 *Activity Diagram* PT. Qiao Xing Industry

Identifikasi Kebutuhan Sistem

Pada bagian ini akan menjelaskan pengujian persyaratan pencipta untuk upaya membatasi, meningkatkan, merampingkan kerangka kerja transaksi berbasis web, pengujian persyaratan berikut dapat digambarkan:

1. Pelanggan dapat melakukan pemesanan produk perlengkapan proyek yang tersedia pada katalog produk.
2. Kerangka kerja ini menggabungkan Masalah mendesak yang diklarifikasi (FAQ) untuk menampilkan laporan analisis dan ide, pertanyaan dari klien.
3. Memperlihatkan seluruh informasi produk terbaru.

Permasalahan

Terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi pada PT. Qiao Xing Industry adalah:

1. Penjualan produk tidak berkembang lebih baik.
2. Media terbatas yang dapat digunakan oleh klien atau pembeli ketika mereka perlu membeli dan meminta suatu barang.

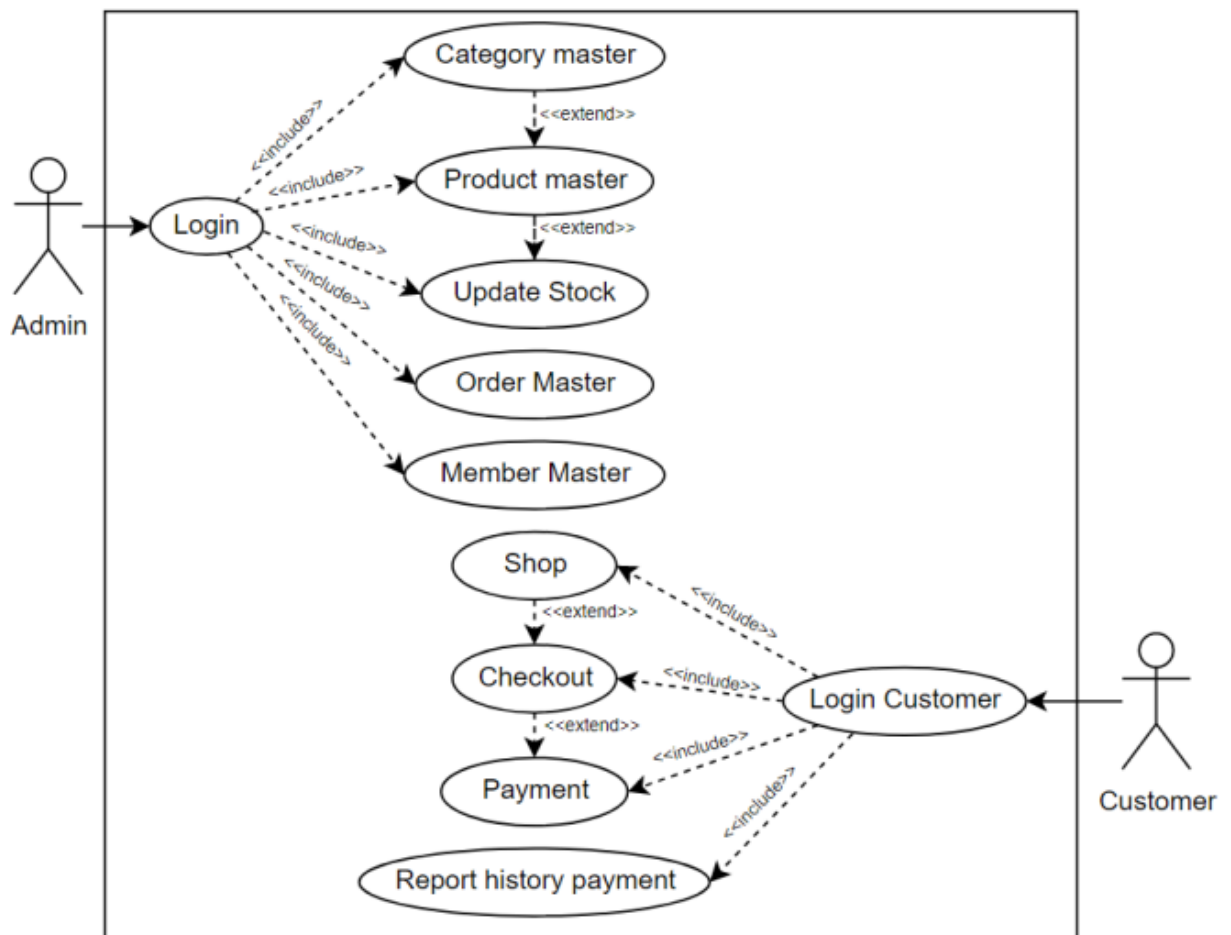
3. Penyertaan akses dibatasi sehingga penyertaan klien atau pembeli tidak berkembang atau tidak mendunia.
4. Tidak mampu memberikan update data yang dapat diperoleh pembeli secara cepat dan tepat.

Solusi Pemecahan Masalah

Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan diatas, maka di butuhkanlah sebuah sistem penjualan secara *online* yang dapat membantu dan meningkatkan suatu perusahaan serta melakukan pemasaran yang lebih luas dengan media *online* berbasis *web* serta meningkatkan *volume* penjualan sehingga pendapatan PT. Qiao Xing Industry dapat meningkat, serta mempermudah dalam mencari barang yang diinginkan dan dapat memberikan hasil pencarian dengan cepat.

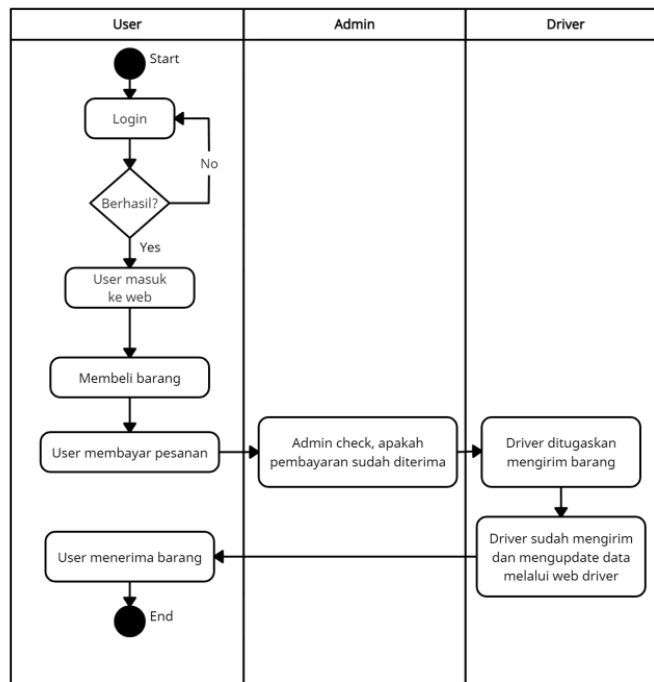
Hasil

Use Case Diagram



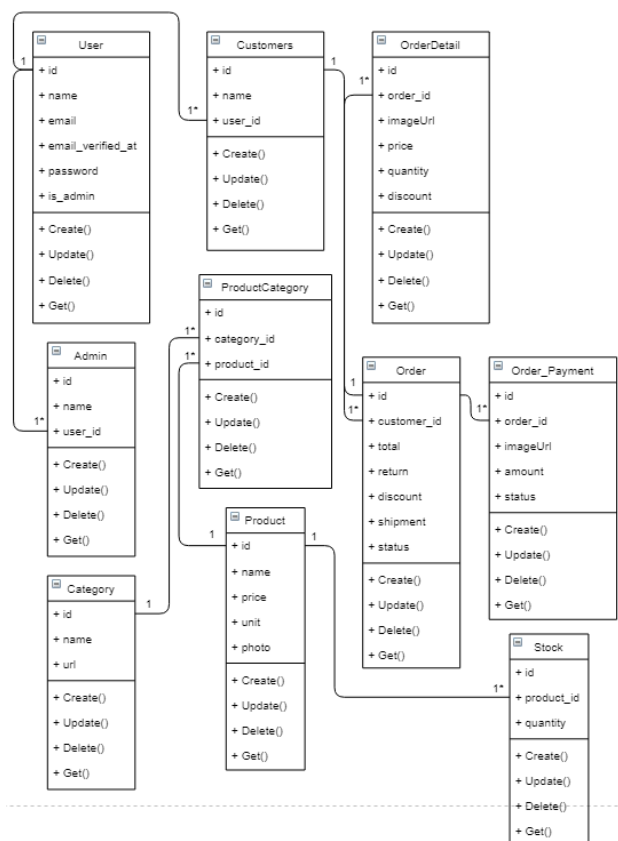
Gambar 2 Use case yang diusulkan

Activity Diagram



Gambar 3 Activity Diagram Usulan

Class Diagram



Gambar 4 Class Diagram yang diusulkan

Tampilan Program

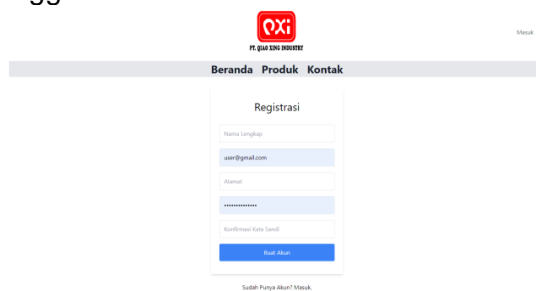
1. Halaman Masuk Pengguna



Gambar 5 Tampilan Halaman Masuk Pengguna

Halaman masuk pengguna adalah halaman untuk melakukan *login* sebagai pengguna.

2. Halaman Registrasi Pengguna



Gambar 6 Tampilan Halaman Registrasi Pengguna

Halaman registrasi pengguna adalah halaman untuk mendaftarkan pengguna baru.

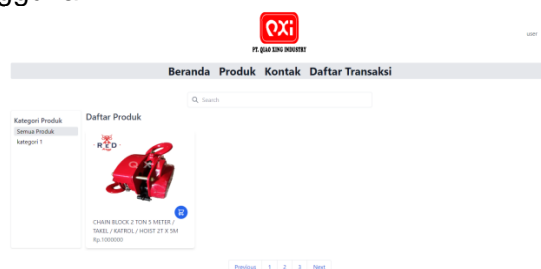
3. Halaman Beranda Pengguna



Gambar 7 Tampilan Halaman Beranda Pengguna

Halaman beranda pengguna adalah halaman awal saat pengguna pengguna berhasil masuk kedalam aplikasi.

4. Halaman Produk Pengguna



Gambar 8 Tampilan Halaman Produk Pengguna

Halaman produk pengguna adalah adalah halaman untuk melihat dan membeli produk-produk yang tersedia.

5. Halaman Kontak Pengguna



Gambar 9 Tampilan Halaman Kontak Pengguna

Halaman Kontak Pengguna adalah adalah halaman untuk melihat kontak dan profil dari PT. Qiao Xing Industry.

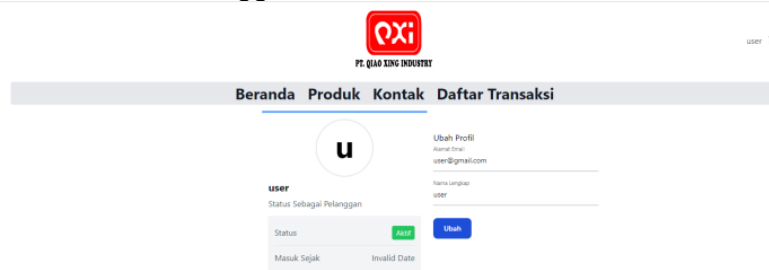
6. Halaman Daftar Transaksi Pengguna



Gambar 10 Tampilan Halaman Daftar Transaksi Pengguna

Halaman daftar transaksi pengguna adalah halaman untuk melihat daftar transaksi yang sedang terjadi.

7. Halaman Informasi Pribadi Pengguna



Gambar 11 Tampilan Halaman Informasi Pribadi Pengguna

Halaman informasi pribadi pengguna adalah halaman untuk melihat dan mengubah informasi pribadi pengguna.

Hasil Pengolahan Data Kuesioner TAM (*Technology Acceptance Model*)

Penilaian tes menggunakan polling yang diberikan kepada klien untuk melihat tingkat pengakuan klien terhadap inovasi baru yang digunakan. Batas-batas yang digunakan dalam

survei ini meliputi; kemudahan penggunaan, kenyamanan, kemudahan, rencana, kesamaan dan kegunaan. Manfaat terhubung dengan peningkatan efisiensi, kelangsungan hidup dan produktivitas serta kesederhanaan kerja. Akomodasi yang dimaksud terkait dengan pembelajaran aplikasi. Kemudahan penggunaan berhubungan dengan konstruksi, rencana, teks dalam pemanfaatan menu dan presentasi. Pengujian ditujukan kepada 30 responden dari PT. Industri Qiao Xing.

Tabel 1 Pilihan jawaban TAM (*Technology Acceptance Model*)

A	Sangat Baik
B	Baik
C	Biasa
D	Kurang Baik
E	Tidak Baik

Tabel 2 Bobot Nilai Jawaban

Jawaban	Bobot
Sangat Baik	5
Baik	4
Biasa	3
Kurang Baik	2
Tidak Baik	1

Setelah mengetahui jumlah responden, maka dilakukan survei yang terdiri dari 15 pertanyaan kepada 30 responden. Survei dilakukan dengan menggunakan model skala *Likert* dari ukuran 1 hingga 5.

Tabel 3 Nilai Maksimum

Jawaban	Nilai	<i>Nilai Maksimum (Nilai * Jumlah Responden)</i>
Sangat Baik	5	150
Baik	4	120
Biasa	3	90
Kurang Baik	2	60
Tidak Baik	1	30

Dengan kriteria nilai sebagai berikut:

Tabel 4 Kriteria dan Nilai

Kategori	Keterangan
0% – 20%	Tidak Setuju
21% – 40%	Kurang Setuju
41% – 60%	Netral
61% – 80%	Setuju
81% – 100%	Sangat Setuju

Berikut adalah kuesioner menggunakan TAM (*Technology Acceptance Model*) yang diajukan kepada 30 karyawan PT. Qiao Xing Industry:

Tabel 5 Kuesioner TAM (*Technology Acceptance Model*)

No Pertanyaan	Perceived Usefulness
A	Apakah meningkatkan produktivitas
B	Apakah lebih efektif dan efisien
C	Apakah dapat memudahkan pekerjaan anda
No Pertanyaan	Perceived Ease of Use
A	Apakah mudah dimengerti dan dipahami
B	Apakah aplikasi mudah digunakan
C	Apakah anda cepat mahir dalam menggunakannya
No Pertanyaan	Usability
A	Mudah di ingat
B	Struktur menu mudah dipahami
C	Desain dan tata letak yang baik
No Pertanyaan	Graphic Design
A	Apakah text mudah di baca
B	Apakah komposisi warnanya baik dan konsisten
C	Apakah penggunaan animasi sudah tepat
No Pertanyaan	Compatibility
A	Dukungan browser (<i>Mozila Firefox, Google Chrome, Microsoft Edge</i>)
No Pertanyaan	Functionality
A	Tombol <i>button</i> berfungsi dengan baik
B	Masing-masing menu berfungsi dengan baik

Setelah dilakukan survey terhadap 30 pekerja PT. Qiao Xing Industry, kemudian muncul tanggapan yang kemudian akan dicoba dengan Cap (Model Pengakuan Inovasi) untuk melihat apakah aplikasi tersebut dapat diakui oleh klien.

1. Perhitungan nilai pada variabel *Perceived Usefulness*

Berikutnya adalah perkiraan umum penanganan survei dari variabel *Perceived Usefulness*:

Tabel 6 Hasil Perhitungan Keseluruhan Variabel *Perceived Usefulness*

No Pertanyaan	Nilai Persentase	Keterangan
A	88,00%	Sangat Setuju
B	88,60%	Sangat Setuju
C	84,00%	Sangat Setuju
Total Persentase	$88 \% + 88,6 \% + 84 \% = 260,6 \%$	
Rata-rata	$260,6 \% / 3 = 86,86 \%$	Sangat Setuju

Setelah mengetahui variabel *Perceived Usefulness*, responden dengan tegas setuju bahwa aplikasi ini memiliki manfaat atau kegunaan yang besar untuk kemudahannya.

2. Perhitungan nilai pada variabel *Perceived Easy of Use*

Berikut adalah perhitungan secara keseluruhan pengolahan kuesioner dari variabel *perceived ease of use*:

Tabel 7 Hasil Perhitungan Keseluruhan Variabel *Perceived Easy of Use*

No Pertanyaan	Nilai Persentase	Keterangan
A	84,00%	Sangat Setuju
B	90,60%	Sangat Setuju
C	90,60%	Sangat Setuju
Total Persentase	$84\% + 90,6\% + 90,6\% = 265,2\%$	
Rata-rata	$265,2\% / 3 = 88,4\%$	Sangat Setuju

Setelah diketahui rata-rata variabel *Perceived Easy of Use*, responden sangat setuju bahwa aplikasi ini memiliki kemudahan untuk digunakan.

3. Perhitungan nilai pada variabel *Usability*

Berikut adalah perhitungan secara keseluruhan pengolahan kuesioner dari variabel *usability*:

Tabel 8 Hasil Perhitungan Keseluruhan Variabel *Usability*

No Pertanyaan	Nilai Persentase	Keterangan
A	88,00%	Sangat Setuju
B	93,30%	Sangat Setuju
C	89,30%	Sangat Setuju
Total Persentase	$88\% + 93,3\% + 89,3\% = 270,6\%$	
Rata-rata	$270,6\% / 3 = 90,2\%$	Sangat Setuju

Setelah diketahui rata-rata variabel *usability*, responden sangat setuju bahwa aplikasi ini memiliki kegunaan sesuai dengan yang dibutuhkan.

4. Perhitungan nilai pada variabel *Graphic Design*

Berikut adalah perhitungan secara keseluruhan pengolahan kuesioner dari variabel *graphic design*:

Tabel 9 Hasil Perhitungan Keseluruhan Variabel *Graphic Design*

No Pertanyaan	Nilai Persentase	Keterangan
A	88,60%	Sangat Setuju
B	90,60%	Sangat Setuju
C	94,60%	Sangat Setuju
Total Persentase	$88,6\% + 90,6\% + 94,6\% = 273,8\%$	
Rata-rata	$273,8\% / 3 = 91,2\%$	Sangat Setuju

Setelah diketahui rata-rata variabel *graphic design*, responden sangat setuju bahwa aplikasi ini memiliki desain yang cocok untuk digunakan.

5. Perhitungan nilai pada variabel *Compatibility*

Berikut adalah perhitungan secara keseluruhan pengolahan kuesioner dari variabel *compatibility*:

Tabel 10 Hasil Perhitungan Keseluruhan Variabel *Compatibility*

No Pertanyaan	Nilai Persentase	Keterangan
A	89,30%	Sangat Setuju
Rata-rata	$89,3\% / 1 = 89,3\%$	Sangat Setuju

Setelah diketahui rata-rata variabel *compatibility*, responden sangat setuju bahwa aplikasi ini memiliki kecocokan terhadap beberapa jenis browser sehingga membantu user dalam kompatibilitasnya.

6. Perhitungan nilai pada variabel *Functionality*

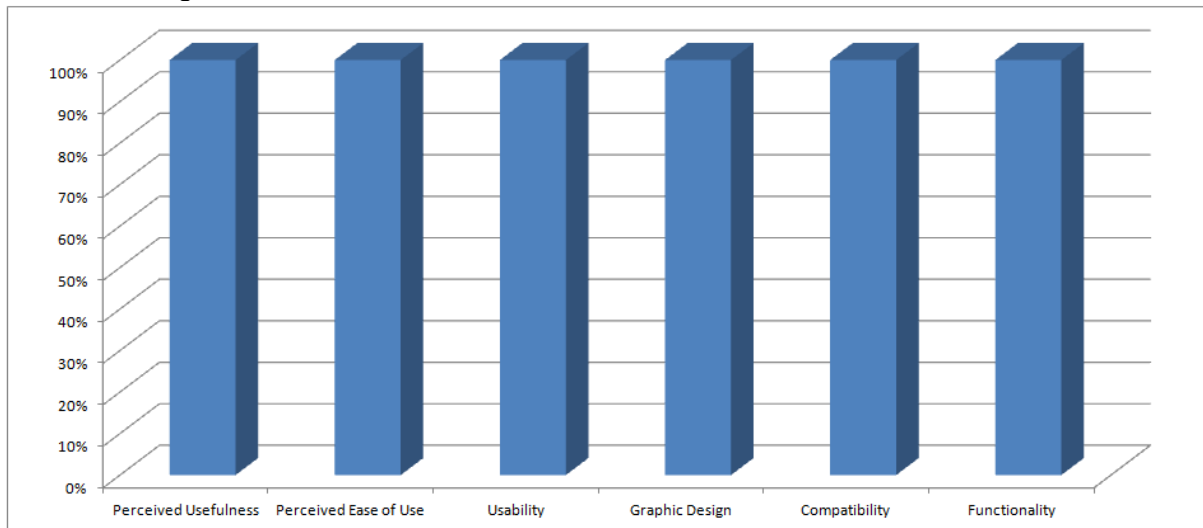
Berikut adalah perhitungan secara keseluruhan pengolahan kuesioner dari variabel *functionality*:

Tabel 11 Hasil Perhitungan Keseluruhan Variabel *Functionality*

No Pertanyaan	Nilai Persentase	Keterangan
A	92,00%	Sangat Setuju
B	90,60%	Sangat Setuju
Total Persentase	$92 \% + 90,6 \% = 182,6 \%$	
Rata-rata	$182,6 \% / 2 = 91,3 \%$	Sangat Setuju

Setelah diketahui rata-rata variabel *functionality*, responden sangat setuju bahwa aplikasi ini tidak memiliki *error* dari segi menu dan *button* dalam penggunaannya.

Berikut adalah grafik hasil semua nilai rata-rata variabel:



Gambar 12 Grafik Hasil Semua Nilai Rata-Rata Variabel

Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang didapat dalam penulisan skripsi ini, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan adanya sistem informasi *e-commerce* berbasis *web* ini maka dapat lebih mempermudah pelanggan melakukan pemesanan produk secara *online*.
2. Diharapkan dengan adanya penerapan sistem informasi *e-commerce* berbasis *web* pada PT. Qiao Xing Industry dapat bersaing dalam pemasaran produk untuk meningkatkan omset penjualan perusahaan.

Hasil uji sistem dengan metode *Technology Acceptance Model* dapat disimpulkan dalam kriteria sangat setuju dengan nilai 89,54%. dengan hasil variabel *perceived usefulness* sebesar 86,86%, hasil variabel *perceived easy of use* sebesar 88,4%, hasil variabel *usability* sebesar 90,2%, hasil variabel *graphic design* sebesar 91,2%, hasil variabel *compatibility* sebesar 89,3% dan hasil variabel *functionality* sebesar 91,3%.

Ucapan Terima Kasih

Terima Kasih kepada PT. Qiao Xing Industry Sudah bersedia jadi tempat meneliti untuk berjalannya Skripsi ini, Terima kasih juga kepada bapak Tugiman telah membantu sampai di akhir.

Referensi :

- [1] Indonesia, E. (2022). Technology Acceptance Model. Retrieved from <https://educhannel.id/blog/artikel/technology-acceptance-model.html>
- [2] Fahmi, I. (2016). *Pengantar Manajemen Sumber Daya Manusia Konsep dan Kinerja*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- [3] Sujarweni, V. W. (2015). *Statistik untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- [4] Mulyani, S. (2016). *Sistem Informasi Management Rumah Sakit : Analisis Dan Perancangan*. Bandung: Abdi Sistematika.
- [5] Sukamto, R. A., & Shalahuddin, M. (2015). *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*. Bandung: Informatika Bandung.
- [6] Indrajani. (2015). *Database Design (Case Study All in One)*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.