



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN DAN GAMIFIKASI *E-COMMERCE PRELOVED FASHION*

PASTIORI

SKRIPSI

DAVI RAMA FADILLAH 2007412003

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA

JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA DAN

KOMPUTER

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2024



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN DAN GAMIFIKASI *E-COMMERCE PRELOVED FASHION*

PASTIORI

SKRIPSI

Dibuat untuk Melengkapi Syarat-Syarat yang Diperlukan
untuk Memperoleh Diploma Empat Politeknik

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

DAVI RAMA FADILLAH

2007412003

PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA

JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA DAN

KOMPUTER

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2024



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Davi Rama Fadillah

NIM : 2007412003

Jurusan/Prodi : Teknik Informatika dan Komputer/Teknik Informatika

Judul Skripsi : Rancang Bangun Sistem Penjualan dan Gamifikasi *E-Commerce*
Preloved Fashion Pastiori

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bebas dari peniruan terhadap karya dari orang lain. Kutipan pendapat dan tulisan orang lain ditunjuk sesuai dengan cara-cara penulisan karya ilmiah yang berlaku.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa dalam skripsi ini terkandung ciri-ciri plagiat dan bentuk-bentuk peniruan yang lain yang dianggap melanggar peraturan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Depok, 8 Juli 2024
Yang membuat pernyataan



Davi Rama Fadillah

2007412003



© Hak Cipta milik Jurusan TIK Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin dari Jurusan TIK Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :

Nama : Davi Rama Fadillah
NIM : 2007412003
Program Studi : Teknik Informatika
Judul Skripsi : Rancang Bangun Sistem Penjualan dan Gamifikasi
E-Commerce Preloved Fashion Pastiori

Telah diuji oleh tim penguji dalam sidang skripsi pada Hari Jumat Tanggal 2, Bulan Agustus, Tahun 2024 dan dinyatakan **LULUS**.

Disahkan Oleh


Pembimbing 1	Bambang Warsuta, S.Kom., M.T.I.	
Penguji I	: Iklima Ermis Ismail, S.Kom., M.Kom.	
Penguji II	: Risna Sari, S.Kom., M.T.I.	
Penguji III	: Euis Oktavianti, S.Si., M.T.I	

Mengetahui :

Jurusan Teknik Informatika dan Komputer

Ketua




Dr. Anita Hidayati, S.Kom., M.Kom.

NIP. 197908032003122003



KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur dipanjatkan kepada Allah Tuhan Yang Maha Besar Lagi Maha Esa atas rahmat-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Laporan skripsi ini disusun sebagai persyaratan wajib untuk meraih gelar Diploma Empat (D4). Kelancaran dan kesuksesan penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

- a. Orang tua dan Keluarga yang selalu memberikan dukungan dan semangat tiada henti,
- b. Bapak Bambang Warsuta, S.Kom., M.T.I., selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan tenaga, waktu dan pikiran dalam membimbing penyelesaian skripsi,
- c. Ibu Isnayenti selaku pemilik Istana Thrift yang telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan skripsi berdasarkan studi kasus yang ada
- d. Ibu Dr. Anita Hidayati, S.Kom., M.Kom., selaku Kepala Jurusan Teknik Informatika dan Komputer,
- e. Ibu Euis Oktavianti, S.Si., M.T.I., selaku Kepala Program Studi Teknik Informatika,
- f. Azka Miftah Muhammad dan Mochamad Athar Rizaldi selaku anggota kelompok skripsi dan teman seperjuangan
- g. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, penulis ucapkan terima kasih.

Penulis berharap kepada Allah SWT membalas segala kebaikan yang telah diberikan oleh semua pihak. Semoga skripsi ini membawa dampak yang bermanfaat untuk sivitas dan segala kalangan.

Depok, 8 Juli 2023

Davi Rama Fadillah

NIM.2007412003



**SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Politeknik Negeri Jakarta, saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Davi Rama Fadillah
NIM : 2007412003
Jurusan /Program Studi : Teknik Informatika dan Komputer / Teknik Informatika

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah saya yang berjudul :

Rancang Bangun Sistem Penjualan dan Gamifikasi *E-Commerce Preloved Fashion* Pastiori

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta Berhak menyimpan, mengalih mediakan/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Depok, 8 Juli 2024

Yang Menyatakan



Davi Rama Fadillah

NIM.2007412003

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Rancang Bangun Sistem Penjualan Dan Gamifikasi *E-Commerce Preloved Fashion Pastiori*

ABSTRAK

Istana Thrift hadir sebagai UMKM yang menyediakan ragam pakaian thrift original Branded untuk pria maupun wanita. Istana Thrift mengalami permasalahan khususnya rendahnya omset dan ketidakkonsistenan penjualan secara online, salah satu faktornya adalah produk thrift original Istana Thrift cenderung tersaingi oleh peredaran produk pakaian palsu di e-commerce saat ini. Untuk mengatasi masalah tersebut penulis merancang dan membangun website e-commerce Pastiori dengan menggunakan metode pengembangan waterfall. Pastiori dihadirkan sebagai platform untuk menjual fashion preloved atau thrift dari Istana Thrift, dengan fokus pada transparansi informasi produk dan keamanan transaksi, serta menerapkan elemen gamifikasi untuk meningkatkan interaksi pelanggan dalam menggunakan fitur-fitur yang ada pada Pastiori. Pastiori dibangun berbasis website dengan framework laravel serta pemanfaatan API pembayaran dengan Midtrans, API informasi ongkos kirim Rajaongkir dan API history pengiriman Binderbyte Hasil pengujian blackbox pada sistem ini memastikan bahwa input yang diberikan menghasilkan output yang benar, sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan. Ditahap akhir untuk mengetahui tingkat usability menggunakan metode SUS dengan hasil Acceptability Ranges masuk dalam kategori Acceptable, Grade Scale masuk dalam kategori B, Adjective Rating masuk dalam kategori Excellent.

Kata Kunci: Blackbox, Binderbyte, E-Commerce, Fashion, Gamifikasi, Laravel, Midtrans, Preloved, Penjualan, Rajaongkir, SUS, Thrift, Waterfall.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat.....	4
1.5 Sistematika Penulisan	4
1.5.1 Bagian Awal	4
1.5.2 Bagian Isi	4
1.5.3 Bagian Akhir	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 <i>Thriftig</i>	6
2.2 <i>E-Commerce</i>	6
2.3 Website	7
2.4 <i>PHP</i>	7
2.5 <i>Framework</i>	7
2.6 <i>Laravel</i>	7
2.7 <i>Tailwind CSS</i>	9
2.8 <i>MySQL</i>	9
2.9 <i>Payment Gateway</i>	10
2.10 <i>Midtrans</i>	10
2.11 <i>Rajaongkir</i>	10
2.12 <i>SDLC Waterfall</i>	11
2.13 <i>Blackbox Testing</i>	11

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.14	<i>System Usability Scale</i>	11
2.15	<i>Use Case Diagram</i>	12
2.16	<i>Activity Diagram</i>	14
2.17	<i>Entity Relationship Diagram</i>	16
2.18	<i>Sequence Diagram</i>	16
2.19	<i>Wireframe</i>	18
2.20	Gamifikasi.....	18
2.21	Penerapan Gamifikasi.....	20
2.21.1	Pengaruh Gamification Versi “Shopee Tanam” Terhadap Customer Engagement Aplikasi Mobile Shopee Indonesia	20
2.21.2	Analisis Pengaruh Faktor-Faktor Gamification dan Enjoyment Dalam Shopee Games terhadap Online Purchase Intention pada Aplikasi Shopee.....	21
2.21.3	Gamifikasi dan Korelasinya Dengan Minat Mengunjungi Ulang Pada Marketplace “X”	22
2.22	Penelitian Sejenis.....	23
2.22.1	Aplikasi Penjualan Pakaian Vintage Second Hand Berbasis ECommerce pada Wakaiko.90s.....	23
2.22.2	Pengembangan Website E-commerce menggunakan Payment Gateway Midtrans (Studi Kasus : Butik Kebaya Iffah).....	24
2.22.3	Pemanfaatan API RajaOngkir untuk Cek Ongkos Kirim Otomatis pada Pembangunan Website E-commerce menggunakan Framework Codeigniter (Studi Kasus: Jingga Hijab)	24
BAB III METODE PENELITIAN.....		26
3.1	Rancangan Penelitian.....	26
3.2	Tahapan Penelitian.....	27
3.3	Objek Penelitian	29
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		30
4.1	Analisis Kebutuhan.....	30
4.1.1	Kebutuhan Fungsional	30
4.1.2	Kebutuhan Non Fungsional.....	33
4.1.3	Unsur-Unsur Gamifikasi Pastiori.....	33
4.1.4	Use Case Diagram	35
4.1.5	Activity Diagram	37
4.1.6	Sequence Diagram.....	55
4.2	Perancangan Sistem.....	75
4.2.1	Entity Relationship Diagram	75
4.2.2	Wireframe	78



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

4.3 Implementasi Sistem.....	102
4.3.1 Implementasi Route dan API.....	102
4.3.2 Implementasi Website	107
4.3.3 Implementasi Gamifikasi	148
4.4 Pengujian	151
4.4.1 Deskripsi Pengujian	151
4.4.2 Prosedur Pengujian	152
4.4.3 Data Hasil Pengujian.....	156
4.4.4 Analisis Data Pengujian	196
BAB V PENUTUP	197
5.1 Kesimpulan	197
5.2 Saran.....	197
DAFTAR PUSTAKA	198
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	200
LAMPIRAN	201

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Tabel Penentuan Hasil Penilaian SUS.....	12
Gambar 3.1 <i>Metode Waterfall Development</i> Pastiori.....	28
Gambar 4.1 Unsur-Unsur Gamifikasi Pastiori.....	33
Gambar 4.2 <i>Use Case Diagram</i> Sistem Penjualan dan Gamifikasi Pastiori	35
Gambar 4.3 <i>Activity Diagram User</i> - Melakukan <i>Login</i>	37
Gambar 4.4 <i>Activity Diagram Admin</i> – Mengelola Jenis Pakaian	38
Gambar 4.5 <i>Activity Diagram Admin</i> – Mengelola <i>Brand</i>	38
Gambar 4.6 <i>Activity Diagram Admin</i> – Mengelola Produk Jual.....	39
Gambar 4.7 <i>Activity Diagram Admin</i> – Mengelola Pengiriman Pesanan	40
Gambar 4.8 <i>Activity Diagram Admin</i> – Mengelola Komplain Pesanan.....	41
Gambar 4.9 <i>Activity Diagram Admin</i> – Melihat Statistik Penjualan	42
Gambar 4.10 <i>Activity Diagram Admin</i> – Melihat Akun Pelanggan	42
Gambar 4.11 <i>Activity Diagram Admin</i> – Mengelola <i>Rank</i> Gamifikasi.....	43
Gambar 4.12 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> - Melakukan <i>Register</i>	44
Gambar 4.13 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> – Melakukan <i>Forget</i> Akun Pelanggan	45
Gambar 4.14 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> – Mencari Produk.....	46
Gambar 4.15 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> – Menambah Keranjang.....	47
Gambar 4.16 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> – Mengelola Keranjang	48
Gambar 4.17 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> – Membeli Produk.....	49
Gambar 4.18 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> – Melihat Pesanan Saya.....	50
Gambar 4.19 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> – Menyelesaikan Pesanan	51
Gambar 4.20 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> – Melakukan Komplain Pesanan	52
Gambar 4.21 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> – Melakukan <i>Update</i> Profil.....	53
Gambar 4.22 <i>Activity Diagram Pelanggan</i> – Berinteraksi dengan <i>Avatar</i>	54
Gambar 4.23 <i>Sequence Diagram User</i> – Melakukan <i>Login</i>	55
Gambar 4.24 <i>Sequence Diagram Admin</i> – Mengelola Jenis Pakaian.....	56
Gambar 4.25 <i>Sequence Diagram Admin</i> – Mengelola <i>Brand</i>	57
Gambar 4.26 <i>Sequence Diagram Admin</i> – Mengelola Produk Jual	58
Gambar 4.27 <i>Sequence Diagram Admin</i> – Melihat Transaksi	59
Gambar 4.28 <i>Sequence Diagram Admin</i> – Mengelola Pengiriman Pesanan.....	60
Gambar 4.29 <i>Sequence Diagram Admin</i> – Menerima Komplain Transaksi	61
Gambar 4.30 <i>Sequence Diagram Admin</i> – Menolak Komplain Transaksi.....	62
Gambar 4.31 <i>Sequence Diagram Admin</i> – Melihat Statistik Penjualan.....	63
Gambar 4.32 <i>Sequence Diagram Admin</i> – Melihat Akun Pelanggan.....	64
Gambar 4.33 <i>Sequence Diagram Admin</i> – Mengelola <i>Rank</i> Gamifikasi	64
Gambar 4.34 <i>Sequence Diagram Pelanggan</i> - Melakukan <i>Register</i>	65
Gambar 4.35 <i>Sequence Diagram Pelanggan</i> – Melakukan <i>Forget Password</i>	66
Gambar 4.36 <i>Sequence Diagram Pelanggan</i> – Mencari Produk	67
Gambar 4.37 <i>Sequence Diagram Pelanggan</i> – Menambah Keranjang.....	68
Gambar 4.38 <i>Sequence Diagram Pelanggan</i> – Mengelola Keranjang.....	69
Gambar 4.39 <i>Sequence Diagram Pelanggan</i> – <i>Checkout</i> Pesanan.....	70
Gambar 4.40 <i>Sequence Diagram Pelanggan</i> – Melihat Pesanan Saya	71
Gambar 4.41 <i>Sequence Diagram Pelanggan</i> – Menyelesaikan Pesanan	72

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 4.42	<i>Sequence Diagram</i> Pelanggan – Melakukan Komplain Pesanan ...	73
Gambar 4.43	<i>Sequence Diagram</i> Pelanggan – Melakukan <i>Update</i> Profil.....	74
Gambar 4.44	<i>Sequence Diagram</i> Pelanggan – Melakukan Interaksi Dengan <i>Avatar</i>	75
Gambar 4.45	<i>ERD</i> Penjualan dan Gamifikasi Pastiori	77
Gambar 4.46	<i>Wireframe</i> Halaman Utama	78
Gambar 4.47	<i>Wireframe</i> Modal <i>Login</i>	79
Gambar 4.48	<i>Wireframe</i> Modal <i>Register</i>	79
Gambar 4.49	<i>Wireframe</i> Modal Lupa <i>Password</i>	80
Gambar 4.50	<i>Wireframe</i> Halaman <i>Reset Password</i>	80
Gambar 4.51	<i>Wireframe</i> Halaman <i>Dashboard - Admin</i>	81
Gambar 4.52	<i>Wireframe</i> Halaman Manajemen <i>Brand – Admin</i>	81
Gambar 4.53	<i>Wireframe</i> Modal Tambah <i>Brand - Admin</i>	82
Gambar 4.54	<i>Wireframe</i> Halaman <i>Edit Brand - Admin</i>	82
Gambar 4.55	<i>Wireframe</i> Halaman Manajemen Jenis Pakaian - <i>Admin</i>	83
Gambar 4.56	<i>Wireframe</i> Halaman Tambah Jenis Pakaian - <i>Admin</i>	83
Gambar 4.57	<i>Wireframe</i> Halaman <i>Edit</i> Jenis Pakaian - <i>Admin</i>	84
Gambar 4.58	<i>Wireframe</i> Halaman Manajemen Produk Jual – <i>Admin</i>	84
Gambar 4.59	<i>Wireframe</i> Halaman Tambah Produk Jual - <i>Admin</i>	85
Gambar 4.60	<i>Wireframe</i> Halaman <i>Edit</i> Produk Jual - <i>Admin</i>	86
Gambar 4.61	<i>Wireframe</i> Halaman <i>List</i> Transaksi - <i>Admin</i>	87
Gambar 4.62	<i>Wireframe</i> Halaman Detail Pesanan – <i>Admin</i>	88
Gambar 4.63	<i>Wireframe</i> Modal <i>Input</i> Resi Pengiriman - <i>Admin</i>	89
Gambar 4.64	<i>Wireframe</i> Modal Periksa Komplain – <i>Admin</i>	89
Gambar 4.65	<i>Wireframe</i> Modal Komplain Diterima - <i>Admin</i>	90
Gambar 4.66	<i>Wireframe</i> Modal Komplain Ditolak - <i>Admin</i>	90
Gambar 4.67	<i>Wireframe</i> Halaman <i>List</i> Akun Pelanggan - <i>Admin</i>	91
Gambar 4.68	<i>Wireframe</i> Halaman Detail Akun Pelanggan - <i>Admin</i>	91
Gambar 4.69	<i>Wireframe</i> Halaman Manajemen <i>Rank</i> Gamifikasi – <i>Admin</i>	92
Gambar 4.70	<i>Wireframe</i> Halaman <i>Edit Rank</i> Gamifikasi - <i>Admin</i>	93
Gambar 4.71	<i>Wireframe</i> Halaman <i>List</i> Produk.....	94
Gambar 4.72	<i>Wireframe</i> Halaman Detail Produk	94
Gambar 4.73	<i>Wireframe</i> Halaman Keranjang - Pelanggan.....	95
Gambar 4.74	<i>Wireframe</i> Halaman Detail Pengiriman Alamat Penerima - Pelanggan	95
Gambar 4.75	<i>Wireframe</i> Halaman <i>Checkout</i> Pesanan - Pelanggan.....	96
Gambar 4.76	<i>Wireframe</i> Halaman <i>List</i> Pesanan - Pelanggan.....	97
Gambar 4.77	<i>Wireframe</i> Halaman Detail Pesanan – Pelanggan	98
Gambar 4.78	<i>Wireframe</i> Modal Konfirmasi Pesanan Selesai - Pelanggan	99
Gambar 4.79	<i>Wireframe</i> Modal Ajukan Komplain Pesanan - Pelanggan	99
Gambar 4.80	<i>Wireframe</i> Modal <i>History</i> Komplain - Pelanggan	100
Gambar 4.81	<i>Wireframe</i> Halaman <i>Dashboard</i> - Pelanggan.....	100
Gambar 4.82	<i>Wireframe</i> Halaman Profil Saya - Pelanggan.....	101
Gambar 4.83	<i>Wireframe</i> Halaman Interaksi <i>Avatar</i> - Pelanggan	102
Gambar 4.84	Halaman Utama	108
Gambar 4.85	Modal <i>Login</i>	109
Gambar 4.86	Modal <i>Register</i>	110
Gambar 4.87	Email Konfirmasi Akun Pengguna.....	110

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 4.88 Halaman Berhasil Konfirmasi Akun	110
Gambar 4.89 Modal Lupa <i>Password</i>	111
Gambar 4.90 Email <i>Reset Password</i> Akun Pengguna.....	111
Gambar 4.91 Halaman <i>Reset Password</i> Akun Pengguna	111
Gambar 4.92 Halaman <i>Reset Password</i> Akun Pengguna	112
Gambar 4.93 Halaman Detail Produk.....	113
Gambar 4.94 Halaman Keranjang Saya - Pelanggan	113
Gambar 4.95 Halaman Detail Pengiriman Alamat Penerima - Pelanggan.....	114
Gambar 4.96 <i>Source Code</i> Rajaongkir – <i>Cost</i> Pengiriman.....	115
Gambar 4.97 Halaman <i>Checkout</i> Pesanan - Pelanggan.....	116
Gambar 4.98 <i>Source Code</i> – Transaksi Midtrans.....	116
Gambar 4.99 <i>Snap Payment</i> Midtrans - Pelanggan	117
Gambar 4.100 <i>Source Code</i> – <i>Webhook</i> Midtrans	117
Gambar 4.101 Halaman <i>List</i> Pesanan Saya - Pelanggan	118
Gambar 4.102 <i>Source Code</i> – Detail <i>Checkout</i>	119
Gambar 4.103 Halaman Detail Pesanan Sedang Dikirim - Pelanggan.....	120
Gambar 4.104 Modal Konfirmasi Pesanan Selesai - Pelanggan	121
Gambar 4.105 <i>Source Code</i> – Penyelesaian Pesanan.....	121
Gambar 4.106 Modal Pengajuan Komplain – Pelanggan.....	122
Gambar 4.107 Modal <i>History</i> Komplain - Pelanggan.....	122
Gambar 4.108 Halaman <i>Dashboard</i> - Pelanggan	123
Gambar 4.109 Modal <i>History</i> Pengumpulan Poin <i>EXP</i> - Pelanggan	123
Gambar 4.110 Halaman Interaksi Dengan <i>Avatar</i> – Pelanggan.....	124
Gambar 4.111 Modal Interaksi <i>Avatar</i> Memberikan Makanan - Pelanggan	124
Gambar 4.112 <i>Source Code</i> – Memberi Makan <i>Avatar</i>	125
Gambar 4.113 Modal Interaksi Memandikan <i>Avatar</i> – Pelanggan.....	125
Gambar 4.114 <i>Source Code</i> – Memandikan <i>Avatar</i>	126
Gambar 4.115 Modal Interaksi Bermain Dengan <i>Avatar</i> – Pelanggan.....	126
Gambar 4.116 <i>Source Code</i> – Bermain Dengan <i>Avatar</i>	127
Gambar 4.117 Halaman Profil Saya - Pelanggan.....	127
Gambar 4.118 Modal Ganti Foto Profil - Pelanggan	128
Gambar 4.119 Modal <i>Update</i> Profil - Pelanggan.....	128
Gambar 4.120 Halaman <i>Dashboard</i> - <i>Admin</i>	129
Gambar 4.121 Halaman Manajemen Jenis Pakaian - <i>Admin</i>	129
Gambar 4.122 Halaman Tambah Jenis Pakaian - <i>Admin</i>	130
Gambar 4.123 Halaman <i>Edit</i> Jenis Pakaian - <i>Admin</i>	131
Gambar 4.124 Halaman Manajemen <i>Brand</i> – <i>Admin</i>	131
Gambar 4.125 Halaman Modal Tambah <i>Brand</i> - <i>Admin</i>	132
Gambar 4.126 Halaman <i>Edit Brand</i> - <i>Admin</i>	132
Gambar 4.127 Halaman Manajemen Produk - <i>Admin</i>	133
Gambar 4.128 Halaman Tambah Produk - <i>Admin</i>	134
Gambar 4.129 Halaman <i>Edit</i> Produk - <i>Admin</i>	135
Gambar 4.130 Halaman Detail Produk - <i>Admin</i>	136
Gambar 4.131 Halaman Transaksi Baru Perlu Dikirim - <i>Admin</i>	136
Gambar 4.132 Halaman Transaksi Yang Sedang Dikirim - <i>Admin</i>	137
Gambar 4.133 Halaman Transaksi Selesai - <i>Admin</i>	137
Gambar 4.134 Halaman Transaksi Pengajuan <i>Refund</i> - <i>Admin</i>	137
Gambar 4.135 Halaman Transaksi <i>Refund</i> Ditolak - <i>Admin</i>	138



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 4.136 Halaman Transaksi <i>Refund</i> Selesai - <i>Admin</i>	138
Gambar 4.137 Halaman Detail Transaksi Sedang Dikemas - <i>Admin</i>	139
Gambar 4.138 Modal <i>Input</i> Resi Pengiriman – <i>Admin</i>	139
Gambar 4.139 Halaman Detail Transaksi Sedang Dikirim - <i>Admin</i>	140
Gambar 4.140 Halaman Detail Transaksi Pesanan Selesai - <i>Admin</i>	141
Gambar 4.141 Halaman Detail Transaksi Komplain Diperiksa – <i>Admin</i>	142
Gambar 4.142 Modal Pengajuan Komplain – <i>Admin</i>	142
Gambar 4.143 Modal Pengembalian Dana – <i>Admin</i>	143
Gambar 4.144 Modal <i>Refund</i> Ditolak – <i>Admin</i>	144
Gambar 4.145 Modal <i>History</i> Komplain - <i>Admin</i>	144
Gambar 4.146 Halaman <i>List</i> Akun Pelanggan - <i>Admin</i>	145
Gambar 4.147 Halaman Detail Akun Pelanggan - <i>Admin</i>	146
Gambar 4.148 Halaman Manajemen <i>Rank</i> - <i>Admin</i>	146
Gambar 4.149 Halaman <i>Edit Rank</i> – <i>Admin</i>	147
Gambar 4.150 Penerapan <i>Tracker Rank</i> Gamifikasi.....	148
Gambar 4.151 Penerapan <i>Reward Rank</i> Gamifikasi	149
Gambar 4.152 Kolom Interaksi <i>Avatar</i>	149
Gambar 4.153 Memberi Makan <i>Avatar</i>	150
Gambar 4.154 Memandikan <i>Avatar</i>	150
Gambar 4.155 Bermain Dengan <i>Avatar</i>	151
Gambar 4. 156 Tabel Penentuan Hasil Penilaian SUS.....	196

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



DAFTAR TABEL

Tabel 1	Komponen Use Case Diagram	12
Tabel 2	Simbol-simbol <i>Activity Diagram</i>	14
Tabel 3	Elemen-Elemen <i>Sequence Diagram</i>	16
Tabel 5	Endpoin Routes dan API.....	102
Tabel 6	Rencana Blackbox Testing.....	152
Tabel 7	Instrumen Pengujian <i>SUS</i>	155
Tabel 8	Skala Likert.....	156
Tabel 9	Pengujian Halaman Utama	156
Tabel 10	Pengujian Autentikasi	158
Tabel 11	Pengujian Halaman <i>List</i> Produk	162
Tabel 12	Pengujian Halaman <i>Detail</i> Produk.....	163
Tabel 13	Pengujian Halaman <i>Keranjang</i> - Pelanggan	164
Tabel 14	Pengujian Halaman <i>Detail</i> Pengiriman Alamat Penerima - Pelanggan.....	166
Tabel 15	Pengujian Halaman <i>Review Chekcout</i> Pesanan - Pelanggan.....	167
Tabel 16	Pengujian Halaman <i>Snap Payment</i> Midtrans - Pelanggan.....	168
Tabel 17	Pengujian Halaman <i>List</i> Pesanan Saya - Pelanggan.....	169
Tabel 18	Pengujian Halaman <i>Detail</i> Pesanan - Pelanggan	170
Tabel 19	Pengujian Halaman <i>Dashboard</i> - Pelanggan	171
Tabel 20	Pengujian Halaman <i>Interaksi Dengan Avatar</i> - Pelanggan.....	172
Tabel 21	Pengujian Halaman <i>Profil</i> Saya - Pelanggan.....	174
Tabel 22	Pengujian Halaman <i>Dashboard</i> - Admin.....	175
Tabel 23	Pengujian Halaman <i>Manajemen Brand</i> - Admin.....	176
Tabel 24	Pengujian Halaman <i>Edit Brand</i> - Admin	178
Tabel 25	Pengujian Halaman <i>Manajemen Jenis Pakaian</i> - Admin.....	178
Tabel 26	Pengujian Halaman <i>Tambah Jenis Pakaian</i> - Admin	180
Tabel 27	Pengujian Halaman <i>Edit Jenis Pakaian</i> - Admin	180
Tabel 28	Pengujian Halaman <i>Manajemen Produk</i> - Admin	181
Tabel 29	Pengujian Halaman <i>Tambah Produk</i> - Admin.....	183
Tabel 30	Pengujian Halaman <i>Edit Produk</i> - Admin.....	184
Tabel 31	Pengujian Halaman <i>Transaksi Perlu Dikirim</i> - Admin.....	184
Tabel 32	Pengujian Halaman <i>Transaksi Sedang Dikirim</i> - Admin	185
Tabel 33	Pengujian Halaman <i>Pengajuan Refund</i> - Admin	186
Tabel 34	Pengujian Halaman <i>Refund Ditolak</i> - Admin.....	187
Tabel 35	Pengujian Halaman <i>Refund Selesai</i> - Admin	188
Tabel 36	Pengujian Halaman <i>Pesanan Selesai</i> - Admin.....	189
Tabel 37	Pengujian Halaman <i>Detail Transaksi</i> - Admin	190
Tabel 38	Pengujian Halaman <i>Manajemen Rank</i> - Admin	192
Tabel 39	Pengujian Halaman <i>Edit Rank</i> - Admin.....	192
Tabel 40	Pengujian Halaman <i>List Akun Pelanggan</i> - Admin	193
Tabel 41	Hasil Pengujian <i>SUS</i>	194
Tabel 42	Tabel Hasil Perhitungan Pengujian <i>SUS</i>	195

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Wawancara Dengan Owner Istana Thrift	201
Lampiran 2 Survei Pengalaman Berbelanja Pakaian Thrift Secara <i>Online</i>	207
Lampiran 3 Wawancara Kedua Dengan <i>Owner</i> Istana Thrift	215
Lampiran 4 Survei Perancangan Gamifikasi	229
Lampiran 5 Survei <i>SUS</i> Pastiori	237



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dengan populernya tren *thrifting* di masyarakat, Istana Thrift hadir sebagai UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) yang menyediakan ragam pilihan pakaian *thrift* original dengan harga murah dan berkualitas. Penjualan Istana Thrift dilakukan di sebuah ruko di Jakarta dengan menyediakan berbagai macam pakaian original untuk pria maupun wanita. Istana Thrift juga melakukan penjualan secara *online* menggunakan platform *e-commerce* umum diantaranya seperti Tokopedia dan Shopee. Istana Thrift sendiri dalam operasionalnya berani untuk menjamin dana kembali apabila ditemukan ketidaksesuaian kondisi dan originalitas produk *original thrift*, demi meningkatkan kenyamanan dan kepercayaan pelanggan,

Permasalahan yang dialami Istana Thrift saat ini adalah penjualan *online* Toko Istana Thrift saat ini tidak konsisten dan tidak sebesar dibandingkan penjualan *offline*. Salah satu faktornya adalah produk *thrift* original Istana Thrift di *e-commerce* cenderung untuk tersaingi oleh produk pakaian *branded* palsu, sehingga produk *thrift* milik Istana Thrift sulit untuk ditemukan dan dibeli oleh pelanggan. Selain untuk meningkatkan omset penjualan, Istana Thrift ingin menjangkau lebih banyak pelanggan *online* serta meningkatkan loyalitas pelanggan untuk selalu bertransaksi di Istana Thrift.

Untuk menggali informasi yang lebih mendalam dari sisi pembeli pakaian *thrift* secara *online*, diadakan survei mengenai pengalaman berbelanja pakaian *thrift* secara *online* dengan total 73 responden. Diketahui bahwa 41,1% dan 32,9% responden menganggap keaslian *brand* pada pakaian *thrift* adalah hal yang penting dan sangat penting. Namun diketahui juga bahwa 41,1% responden setuju dan 16,4% sangat setuju bahwa platform *online* saat ini cenderung untuk menampilkan produk pakaian tidak asli atau palsu. Berdasarkan hasil data tersebut, pernyataan Istana Thrift mengenai kesulitan menjual produk original *thrift* yang disebabkan oleh persaingan dengan produk palsu sejalan dengan jawaban responden yang setuju bahwa *e-commerce* saat ini cenderung untuk menampilkan produk pakaian palsu. Sehingga 57,5% responden menganggap bahwa perlunya *e-commerce*

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

khusus *thrifting* yang dapat menjamin kesesuaian kondisi dan originalitas pada pakaian *thrift*.

Penelitian ini hadir untuk merancang dan membangun website *e-commerce* Pastiori yang khusus untuk menjual *fashion preloved* atau *thrift* toko Istana Thrift. Pastiori dibangun sebagai *e-commerce* khusus untuk menjual produk pakaian *thrift* original *Brand* dengan memberikan informasi detail mengenai kesesuaian kondisi dan originalitas produk. Untuk meningkatkan keamanan dan kepercayaan pelanggan, Pastiori memberikan garansi uang kembali kepada pelanggan apabila produk tidak sesuai dengan kondisi dan originalitas. Untuk memudahkan transaksi secara *online* di Pastiori, Pastiori menerapkan Rajaongkir sebagai penyedia pilihan ongkos kirim, Binderbyte sebagai penyedia informasi *history* pengiriman dan *Midtrans* sebagai metode pembayaran secara digital, untuk memfasilitasi transaksi penjualan secara aman, nyaman dan mudah.

Implementasi gamifikasi diterapkan pada Pastiori untuk menciptakan *engagement*(keterikatan) pelanggan dengan Pastiori,. Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Taruli dkk, gamifikasi terbukti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *engagement* pelanggan. Gamifikasi selain memiliki fitur *entertainment* kepada pelanggan untuk mengunjungi, unsur *reward* atau hadiah berbentuk diskon transaksi juga dapat meningkatkan *engagement* pelanggan (Taruli et al., 2021).

Dengan penerapan fitur penjualan pada Pastiori diharapkan dapat memfasilitasi pelanggan dan penjualan toko Istana Thrift. Dengan menampilkan informasi produk *thrift* yang transparan, mengimplemetasikan transaksi secara digital dan memberikan jaminan *refund* pada produk yang tidak sesuai, diharapkan dapat memfasilitasi transaksi yang aman, nyaman dan mudah. Serta dengan mengimplementasikan gamifikasi, diharapkan dapat mendorong *engagement*, interaksi dan keterlibatan pelanggan untuk selalu bertransaksi dan menggunakan fitur-fitur yang ada di Pastiori.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

1.2 Perumusan Masalah

Perumusan masalah dalam membangun website *e-commerce* Pastiori adalah “Bagaimana merancang dan membangun sistem penjualan dan mengimplementasikan gamifikasi di Pastiori?”

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam membangun website *e-commerce* Pastiori, diantaranya adalah:

- a. Website *e-commerce* Pastiori digunakan untuk melayani transaksi jual-beli pakaian *thrift* original toko Istana Thrift
- b. Produk yang dijual adalah pakaian *preloved* atau *thrift* yang memiliki *Brand*
- c. Proyek akan dibangun berbasiskan website dengan *framework Laravel*
- d. *Database* yang digunakan adalah MySQL
- e. Tailwind CSS digunakan sebagai *Framework CSS (Cascading Style Sheets)*
- f. Implementasi *API (Application Programming Interface)* pembayaran digital menggunakan *payment gateway Sandbox Midtrans*
- g. Implementasi *API* Rajaongkir dengan tipe akun standar sebagai layanan yang memberikan informasi pilihan jenis pengiriman dan penentuan ongkos kirim
- h. *BinderByte API* sebagai layanan yang memberikan informasi mengenai *history* pengiriman berdasarkan nomor resi
- i. Unsur gamifikasi yang diterapkan adalah misi, *exp*, *level*, *progress tracker*, *badges* dan *reward* pada *Role* Pelanggan
- j. Penentuan besaran jumlah pendapatan poin *exp* setiap misi dan *badges* serta besaran *reward* diskon dapat ditentukan kembali di luar penelitian, sehingga penelitian ini berfokus pada penerapan fitur-fitur gamifikasi
- k. Pembangunan modul *Admin* berfokus pada manajemen elemen produk, manajemen produk penjualan, manajemen pengiriman, menampilkan statistik penjualan dan manajemen *rank* gamifikasi.
- l. Pembangunan modul Pelanggan berfokus pada pencarian produk, transaksi pembelian, implementasi *reward rank* gamifikasi, implementasi *badges* transaksi pembelian produk jual, implementasi profil gamifikasi pelanggan, implementasi interaksi *avatar rank* gamifikasi.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1.4 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari pembangunan website *e-commerce* Pastiori adalah merancang dan membangun *E-Commerce* Pastiori dengan menerapkan sistem penjualan secara digital dan menerapkan gamifikasi.

Pembangunan fitur penjualan bermanfaat untuk memudahkan dalam menampilkan dan menjual produk *preloved* Istana Thrift dengan penerapan pembayaran secara *online* dengan menggunakan Midtrans, serta Istana Thrift memberikan jaminan kesesuaian produk dengan fitur *refund*. Pembangunan fitur gamifikasi bermanfaat untuk menambah motivasi dan keterlibatan pengguna dalam berbelanja dan menggunakan fitur-fitur di Pastiori.

1.5 Sistematika Penulisan

Berikut adalah sistematika penulisan yang terdiri dari beberapa bagian, diantaranya adalah:

1.5.1 *Bagian Awal*

Bagian awal penulisan skripsi diantaranya adalah:

Halaman Sampul, Halaman Judul, Halaman Pernyataan Orisinalitas, Halaman Pengesahan, Kata Pengantar, Abstrak, Daftar Isi, Daftar Tabel, Daftar Gambar, Daftar Lampiran.

1.5.2 *Bagian Isi*

Bagian awal penulisan skripsi diantaranya adalah:

BAB I PENDAHULUAN

Menjelaskan mengenai latar belakang masalah, tujuan, manfaat, batasan masalah dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Menjelaskan mengenai dasar teori dan teknologi yang digunakan dalam rancang bangun sistem penjualan dan gamifikasi *e-commerce preloved fashion* pastiori.

BAB III METODE PENELITIAN

Menjelaskan rancangan penelitian, tahapan penelitian, dan objek penelitian, *framework*, teknik pengumpulan dan analisis data, jadwal pelaksanaan, dan rincian biaya.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Menjelaskan tentang perancangan, implementasi dan pengujian sistem.

BAB V PENUTUP

Berisi kesimpulan dan saran yang diperlukan dalam pengembangan selanjutnya.

1.5.3 *Bagian Akhir*

Bagian akhir penulisan skripsi diantaranya adalah:

Daftar pustaka, Daftar Riwayat Hidup, dan Lampiran



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini berhasil merancang dan membangun sistem penjualan dan gamifikasi untuk E-Commerce Pastiori menggunakan framework Laravel. Fitur penjualan telah berhasil dibangun dengan manfaat untuk memudahkan dalam menampilkan dan menjual produk preloved Istana Thrift dengan penerapan pembayaran secara online menggunakan Midtrans serta memberikan jaminan kesesuaian produk dengan fitur *refund* apabila ditemukan produk yang tidak sesuai dengan deskripsi. Fitur gamifikasi telah berhasil dibangun dengan tujuan untuk menambah motivasi dan keterlibatan pengguna dalam berbelanja dan menggunakan fitur-fitur di Pastiori.

Hasil pengujian *blackbox* menunjukkan bahwa sistem penjualan dan gamifikasi Pastiori mendapatkan skor 100%, sehingga dapat dinyatakan layak secara fungsionalitas. Pengujian usability menggunakan metode SUS dengan skor 85,71 mengindikasikan bahwa E-Commerce Pastiori masuk dalam kategori Acceptable pada Acceptability Ranges, kategori B pada Grade Scale, dan kategori Excellent pada Adjective Rating. Sehingga E-Commerce Pastiori dapat dianggap layak dari segi usability. Penelitian ini berhasil merancang dan membangun sistem penjualan dan gamifikasi untuk E-Commerce Pastiori menggunakan *framework* Laravel.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan dan pengembangan yang dilakukan pada penelitian ini, saran pengembangan pada sistem penjualan dan gamifikasi untuk kedepannya adalah:

1. Mengimplementasikan *API* informasi pelacakan pengiriman yang dapat memberikan *callback update* status pesanan sampai ketika pesanan sudah sampai.
2. Menambah interaksi *avatar* dengan lebih beragam dan menarik dengan menerapkan *mini games* selain *quiz* dengan lebih interaktif

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR PUSTAKA

- Adiwijaya, F.F., Amaruloh, D.S., Mulya, A.R., 2021. SISTEM REGISTRASI SURAT PERINTAH TUGAS (SPT) DI DINAS PEKERJAAN UMUM, PENATAAN RUANG DAN PERTANAHAN PROVINSI KEPULAUAN RIAU. *KOMPUTA* 10, 70–77. <https://doi.org/10.34010/komputa.v10i2.6806>
- Agustiningsih, E., Putri, R.J.E., Hernawati, E., 2021. Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Habis Pakai di Dinas Pendidikan Kota Bandung. *Repositori PNJ* 7.
- Ambriani, D., Nurhidayat, A.I., 2020. RANCANG BANGUN REPOSITORY PUBLIKASI ILMIAH DOSEN BERBASIS WEB MENGGUNAKAN FRAMEWORK LARAVEL 10.
- Che, T., Peng, Y., Zhou, Q., Dickey, A., Lai, F., 2023. The impacts of gamification designs on consumer purchase: A use and gratification theory perspective. *Electronic Commerce Research and Applications* 59, 101268. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2023.101268>
- Cloke, H., 2022. Gamification in Learning: How to Use Experience Points (XP) [WWW Document]. *Growth Engineering*. URL <https://www.growthengineering.co.uk/gamification-experience-points/> (accessed 6.13.24).
- Destriana, R., Husain, S.M., Handayani, N., Siswanto, A.T.P., 2021. Diagram UML Dalam Membuat Aplikasi Android Firebase Studi Kasus Aplikasi Bank Sampah. *Deepbulish*.
- Eldhia, A.M., 2022. Analisis Pengaruh Faktor-Faktor Gamification dan Enjoyment Dalam Shopee Games terhadap Online Purchase Intention pada Aplikasi Shopee 45.
- Eugenia, M.P., Abdurrofi, M., Almahenzar, B., Khoirunnisa, A., 2022. Pendekatan Metode User-Centered Design dan System Usability Scale dalam Redesain dan Evaluasi Antarmuka Website. *semnasoffstat 2022*, 573–584. <https://doi.org/10.34123/semnasoffstat.v2022i1.1454>
- Evans, F., Grimmer, L., Grimmer, M., 2022. Consumer orientations of secondhand fashion shoppers: The role of shopping frequency and store type. *Journal of Retailing and Consumer Services* 67, 102991. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2022.102991>
- Fachrullah, N.R., Safriadi, N., Pratama, E.E., 2023. Aplikasi Penjualan Pakaian Vintage Second Hand Berbasis E- Commerce pada Wakaiko.90s. *Jurnal Aplikasi dan Riset Informatika* 2. <https://doi.org/10.26418/juara.v2i1.61020>
- Fatman, Y., Khoirun Nafisah, N., Bendoro Jembar Pambudi, P., 2023. Implementasi Payment Gateway dengan Menggunakan Midtrans pada Website UMKM Geberco. *komtekinfo* 64–72. <https://doi.org/10.35134/komtekinfo.v10i2.364>
- Hartawan, M.S., 2022. PENERAPAN USER CENTERED DESIGN (UCD) PADA WIREFRAME DESAIN USER INTERFACE DAN USER EXPERIENCE APLIKASI SINOPSIS FILM. *JEIS* 2, 43–47. <https://doi.org/10.56486/jeis.vol2no1.161>
- Ifanah, V.W., Putra, W.H.N., Pramono, D., 2021. Pengembangan Website E-commerce menggunakan Payment Gateway Midtrans (Studi Kasus : Butik Kebaya Iffah). *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer* 5.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Jingga, K., 2020. Tailwind CSS [WWW Document]. School of Computer Science. URL <https://socs.binus.ac.id/2020/11/26/tailwind-css/> (accessed 6.13.24).
- Julio, E., Pakereng, M.A.I., 2021. Implementasi API Payment Gateway Menggunakan Arsitektur Microservice. *Jurnal Informatika* 8, 123–130. <https://doi.org/10.31294/ji.v8i2.10590>
- Moon, D., 2024. Promoting sustainable practices: Exploring secondhand clothing consumption patterns and reductions in greenhouse gas emissions in Japan. *Sustainable Production and Consumption* 45, 294–305. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2024.01.007>
- Mulyono, 2022. Sejarah Perkembangan LARAVEL [WWW Document]. BINUS School of Information Systems. URL <https://sis.binus.ac.id/2020/03/23/sejarah-perkembangan-laravel/> (accessed 2.9.24).
- Putra, K.A.F., Arwani, I., Tibyani, 2021. Pemanfaatan API RajaOngkir untuk Cek Ongkos Kirim Otomatis pada Pembangunan Website E-Commerce menggunakan Framework Codeigniter (Studi Kasus: Jingga Hijab). *Universitas Brawijaya* 5, 311–318.
- Rahmatika, A.K., Pradana, F., Bachtiar, F.A., 2022. Pengembangan Sistem Pembelajaran HTML dan CSS dengan Konsep Gamification berbasis Web. *Universitas Brawijaya* 2655–2663.
- Revou, R., 2022. Apa itu Gamification? Pengertian dan contoh 2024 | RevoU [WWW Document]. URL <https://revou.co/kosakata/gamification> (accessed 6.13.24).
- Suwarni, E., Astuti Handayani, M., Fernando, Y., Eko Saputra, F., Fitri, F., Candra, A., 2022. Penerapan Sistem Pemasaran berbasis E-Commerce pada Produk Batik Tulis di Desa Balairejo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia* 2, 187–192. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.570>
- Taruli, A.E., Chan, A., Tresna, P.W., 2021. PENGARUH GAMIFICATION VERSI “SHOPEE TANAM” TERHADAP CUSTOMER ENGAGEMENT APLIKASI MOBILE SHOPEE INDONESIA (SURVEI PADA PENGGUNA FITUR SHOPEE IN APP GAMES DI KOTA BANDUNG). *adbispreneur* 5, 283. <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v5i3.30265>
- Welda, W., Putra, D.M.D.U., Dirgayusari, A.M., 2020. Usability Testing Website Dengan Menggunakan Metode System Usability Scale (Sus)s. *IJNSE* 4, 152–161. <https://doi.org/10.23887/ijnse.v4i2.28864>
- Wicaksono, B., Subari, F.A., 2021. GAMIFIKASI DAN KORELASINYA DENGAN MINAT MENGUNJUNGI ULANG PADA MARKETPLACE “X.” *JAB* 17, 101–114. <https://doi.org/10.26593/jab.v17i1.4726.101-114>
- Wijaya, Y.D., Astuti, M.W., 2021. PENGUJIAN BLACKBOX SISTEM INFORMASI PENILAIAN KINERJA KARYAWAN PT INKA (PERSERO) BERBASIS EQUIVALENCE PARTITIONS. *JDTI* 4, 22. <https://doi.org/10.32502/digital.v4i1.3163>
- Zain, A.R., Priyaditama, F.J., Hermawan, I., 2021a. Perancangan Sistem Presensi Guru Berbasis Web Menggunakan Metodologi Waterfall. *JURNAL MULTIMEDIA NETWORKING INFORMATICS* 7.
- Zain, A.R., Priyaditama, F.J., Hermawan, I., 2021b. Perancangan Sistem Presensi Guru Berbasis Web Menggunakan Metodologi Waterfall. *Multinetics* 7.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Davi Rama Fadillah

Lahir Pada tanggal 9 Mei 2000 di Jakarta. Lulus dari SMA Negeri 51 Jakarta Jurusan Matematika dan Ilmu Alam pada tahun 2018, melanjutkan studi pada tahun 2018 di CCIT-FTUI dengan konsentrasi *Software Engineering* dan lulus pada tahun 2020, saat ini melanjutkan studi Diploma 4 di Politeknik Negeri Jakarta dengan program studi Teknik Informatika.



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



LAMPIRAN

Lampiran 1 Wawancara Dengan *Owner* Istana Thrift

Laporan Wawancara

1. Topik Wawancara : Penggalan Informasi Studi Kasus dan Kebutuhan Narasumber
2. Tujuan Wawancara : Mengetahui Studi Kasus, informasi dan Kebutuhan Pengguna
3. Waktu Pelaksanaan : 16 Februari 2024
4. Tempat Pelaksanaan : Google Meet
5. Narasumber : Isnayenti (Pemilik Istana Thrift)

Dialog Wawancara

Davi : Assalamualaikum Wr.wb, perkenalkan nama saya Davi Rama Fadillah dari TI CCIT 1 akan wawancara dengan *owner* Istana Thrift untuk menggali studi kasus yang ada pada penjualan dan restock barang Istana Thrift, untuk permulaan izinkan saya untuk mengajukan pertanyaan kepada ibu?

Isnayenti : Iya, silahkan

Davi : Sebelumnya saya ingin bertanya terlebih dahulu, ibu di istana thrift sebagai apa?

Isnayenti : Saya sebagai *owner* juga melayani pelanggan

Davi : Oh sebagai *owner* dan yang melayani pelanggan ya, lalu Istana Thrift sendiri itu toko apa bu?

Isnayenti : Karena dari judulnya thrift, kami menjual pakaian-pakaian thrift. Atasan dan bawahan untuk wanita dan pria dewasa

Davi : Oh begitu, berarti untuk atasannya itu seperti kemeja begitu ya, jaket?

Isnayenti : Kemeja, jaket terutama orang *thrift* biasanya mencari jaket ya. Jaket ada, kaos oblong, kaos kerah, kemeja, celana, macam-macam celana pendek, celana cargo, chino, jeans juga ada. Terus untuk yang anak-anak muda seperti hoodie atau crewneck juga ada

Davi : Kalau untuk bawahannya juga lengkap ya bu?

Isnayenti : Bawahan lengkap laki-laki perempuan

Davi : Oke, Istana Thrift sendiri didirikan kapan ya bu?

(Lanjutan)

Isnayenti : Kita mendirikan ketika masih *covid* ya tanggal 26 Februari 2021 sampai sekarang

Davi : Untuk saat ini, bagaimana metode penjualan Istana Thrift itu sendiri, apakah ada offline atau *online* atau bagaimana?

Isnayenti : Dari awal kita offline setelah itu kita berusaha juga membuka *online* di beberapa marketplace seperti Tokopedia dan Shopee, sekarang ini sih yang lebih utama ya *offline*

Davi : Oh begitu, untuk rata-rata penjualan di toko *offline* itu berapa ya bu untuk seharinya?

Isnayenti : Untuk awal pembukaan dulu ya sampai 1 tahun dan 2 tahun ya Alhamdulillah responnya saat itu kan masih *covid* ya orang dibatasi untuk keluar dan mall juga banyak yang tutup, sementara kita di ruko kan agak bebas yang penting masih memakai protokol kesehatan. Waktu penjualan di range 2,5, 3 juta kadang di hari-hari tertentu bisa sampai 4 juta

Davi : Itu untuk diawal pembukaan ya?

Isnayenti : Ya benar, karena responnya bagus dan juga keadaan seperti itu. Sekarang ini mungkin juga pasar agak lemah dan lesu dan daya beli masyarakat juga agak lemah setelah pandemi *covid*, ya istilahnya omset kita juga agak menurun sampai separuhnya :

Davi : Oke, untuk penjualan di *online store* nya sendiri itu bagaimana?

Isnayenti : Kalau dipenjualan *online* storenya sih ga menentu ya, ga bisa dipastikan

Davi : Rata-rata kalau di *online* itu bedanya dengan *offline* dari barang yang laku apakah ada ciri-ciri nya atau ada yang berbeda?

Isnayenti : Kita memasarkan barang di *online* berbeda dengan yang di *offline*, di *online* kita khusus kan untuk barang-barang *original Branded*. Jadi khusus untuk pencari *thrifting* yang mencari keaslian *Brand* nya gitu. Kita hanya menjual *Brand-Brand* tertentu dan yang pasti ori gitu

Davi : Berarti di *online* ini sendiri khusus untuk menjual barang-barang *Branded* original ya?

Isnayenti : Betul

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



(Lanjutan)

Davi : Tetapi apakah penjualannya mirip dengan di *offline* atau bagaimana bu?

Untuk di *online* secara statistik

Isnayenti : Penjualannya agak berbeda sih dengan yang di *offline*

Davi : Lebih menurun, diatas atau bagaimana bu?

Isnayenti : Agak menurun, karena kita mengkhususkan untuk barang yang *original*.

Otomatiskan yang *original* harganya kan 100.000 keatas ya. Sementara di *offline* kita semua jenis barang. Yang kedua, permasalahannya karena range kita sebesar itu dan barang-barang kita ori kebanyakan barang kita agak tertutup dengan toko-toko lain yang menjual barang tidak ori dengan harga yang mungkin lebih bersahabat. Cuman orang yang ga ngerti barang, Taunya ingin yang murah akhirnya kita agak tertutup lah dari toko-toko lain

Davi : Oh sepeerti itu, baik saya catat sebentar. Berarti permasalahannya lebih kearah *online* nya sendiri sudah ada namun menggunakan platform seperti Shoppe dan Tokped ya bu?

Isnayenti : Ya betul

Davi : Tapi permasalahannya disini mungkin juga penjualannya tidak sebesar yang di *offline* ya, karena masalah harga juga lebih tinggi dengan range diatas 100.000 ya?

Isnayenti : Iya

Davi : Benar juga, rata-rata saya sendiri pun juga melihat produk-produk yang lebih cenderung ditampilkan yang palsu-palsu, begitu ya?

Isnayenti : Ya jadi otomatis, orang-orang kan dituntut kesana kan. Orang banyak melihat diharga yang murah, padahal barangnya kan ga seperti kita dan ga ori

Davi : Berarti untuk Istana Thrift itu sendiri berjualan *online* dari yang sudah dilaksanakan apakah Istana Thrift menjamin kesesuaian, mungkin dari kondisi seperti ukuran, minusnya karena barang bekas, dan originalitasnya. Untuk Istana Thrift sendiri menjamannya seperti apa, jika terjadi ketidaksesuaian oleh pembeli?

Isnayenti : Kita menjelaskan di deskripsi produknya secara detail tentang *Brand*nya terutama, sizenya, dan kondisi barangnya. Foto juga kita sesuaikan, ya foto mungkin bisa agak berbeda ya tapi di deskripsi barang pasti akan kita jelaskan secara detail. Namun jika terjadi hal diluar itu, mungkin barangnya tidak ori atau



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

ada yang reject yang tidak kita sengaja. Ya mau ga mau kita kembalikan uang, kembalikan dananya lagi kepada pelanggan

Davi : Berarti mengembalikan dana apabila tidak sesuai dengan yang di deskripsi atau kesepakatannya. Begitu ya bu?

Isnayenti : Iya

Davi : Lalu apa yang menjadi pembeda istana thrift ini sebagai ciri khas istana thrift dibandingkan dengan toko *thrift* lainnya?

Isnayenti : Konsepnya kita dari awal ingin buka toko thrift tetapi tidak seperti toko thrift kebanyakan. Kebanyakan toko thrift, mohon maaf ya agak berantakan atau kurang rapih, seadanya sedangkan kita berusaha menampilkan penampilan toko itu yang rapih. Jadi yang pertama barang nya kita sortir benar-benar. Kalau ada yang kotor ya kita bersihkan, kita cuci, dan kita steam bersih. Jadi keliatannya rapih, tidak seperti toko thrift kebanyakan yang agak berantakan tadi. Yang kedua dari segi pelayanan kita berusaha lebih ramah, dari karyawan dan saya sendiri berusaha untuk menomor satukan pelanggan dengan berusaha mencari tau keinginan mereka. Mereka sedang ingin mencari barang apa kita akan dampingi. Terus kita akan jelaskan juga keunggulan dari masing-masing barang. Jika ada perbedaan harga antara yang original dengan yang biasa akan kita jelaskan, kenapa harganya berbeda dan tidak sama rata. Kecuali di barang-barang yang sudah *sale* atau obral mungkin harganya sama rata. Tetapi untuk barang-barang yang lain kita bedakan berdasarkan pertama dari *Brand*nya, yang kedua kualitas barangnya, yang ketiga dari ukuran atau *size* nya. Jadi agak berbeda-beda

Davi : Baik bu, untuk Istana Thrift sendiri secara *offline* maupun *online* apakah memiliki langganan, biar kita tau gambarannya apakah Istana Thrift memiliki pelanggan loyal atau tidak?

Isnayenti : Untuk *offline*, insyallah kita masih banyak ya pelanggan yang sudah setia sama kita, sering balik ke toko kita. Cuman untuk *online* sih belum ya.

Davi : Di *online* belum ya?

Isnayenti : Ya belum ada

Davi : Kira-kira apa harapan yang ingin ibu berikan sebagai solusi atas permasalahan, khususnya untuk meningkatkan penjualan secara *online*. Karena

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



(Lanjutan)

jomplang antara penjualan *offline* dan *online* nya. Apalagi di *online* menjual barang-barang yang original *Branded* dan harganya berbeda dengan barang yang dibawah 100.000

Isnayenti : Permasalahan dan harapannya. Permasalahannya tadi sudah kita omongin, sekarang harapannya saya sendiri ingin nya ada platform khusus untuk toko saya yang menjual barang-barang original. Jadi saat sedang dipencarian ke barang-barang original langsung dapat ga ke tutup dengan toko-toko lain yang menjual barang yang tidak ori dan harganya lebih murah tetapi kualitasnya dibawah kita. Jadi inginnya ada platform khusus untuk kita yang menyediakan barang-barang original *Branded*, seperti itu.

Davi : Baik, apakah dengan platform *online* otomatis mungkin ibu bisa berani untuk memberikan *reward* lebih untuk penjualan *online* nya sendiri.

Isnayenti : Oh iya tentunya kita sendiri ingin nya agar pelanggan kita bisa balik lagi ke kita, setia dengan kita ya pasti kita akan memberikan *reward* kepada mereka.

Davi : Baik bu, sudah jelas dari permasalahan yang saya dapat. Mungkin saya izin konfirmasi lagi ya? Dari permasalahan yang Istana Thrift alami saat ini yang saya konfirmasi yang pertama penjualannya sendiri untuk yang di *offline store* cenderung dibawah 100.000 ya dengan rata-rata omset pendapatan 1.000.000 perhari saat ini. Dengan penurunan omset karena efek sesudah covid, lalu untuk penjualan *online* nya mengalami jomplang?

Isnayenti : Iya

Davi : Karena tidak selalu ada atau bagaimana bu?

Isnayenti : Agak jarang ya, ga menentu

Davi : Berarti kemungkinan dari yang Ibu sampaikan, karena barang-barang nya cenderung dengan harga diatas 100.000 cenderung tertutupi dengan toko-toko yang menjual produk palsu ya?

Isnayenti : Ya betul

Davi : Oke, dan mungkin satu lagi Ibu menginginkan juga loyalitas pelanggan mungkin ya. Agar pelanggan sendiri dapat terus bertransaksi di Pastiori?

Isnayenti : Iya betul



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

Davi : Baik bu, saya akan mencoba untuk membuat penelitian ini sendiri sebagai sebuah platform khusus untuk Istana Thrift. Dimana Istana Thrift akan saya buatkan semacam *e-commerce* khusus untuk *thrifting* Istana Thrift. Sesuai dengan ciri khas Istana Thrift sendiri, seperti detail dan transparan tentang kondisi barangnya. Dan ingin meningkatkan penjualan dengan cara produknya tidak tercampur dengan barang-barang palsu di platform *e-commerce* sekarang

Isnayenti : Betul

Davi : Dan juga untuk meningkatkan loyalitas, kita bisa menerapkan teknik tertentu untuk memberikan *reward* lebih untuk pelanggan untuk berbelanja melalui platform *online* tadi. Begitu ya bu?

Isnayenti : Iya

Davi : Baik bu, sudah cukup saya akan konfirmasi kembali dengan ibu. Untuk langkah penelitian saya selanjutnya. Selanjutnya akan dilanjutkan oleh Athar, untuk studi kasus restock barang yang ada di Istana Thrift. Silahkan Athar.



Narasumber

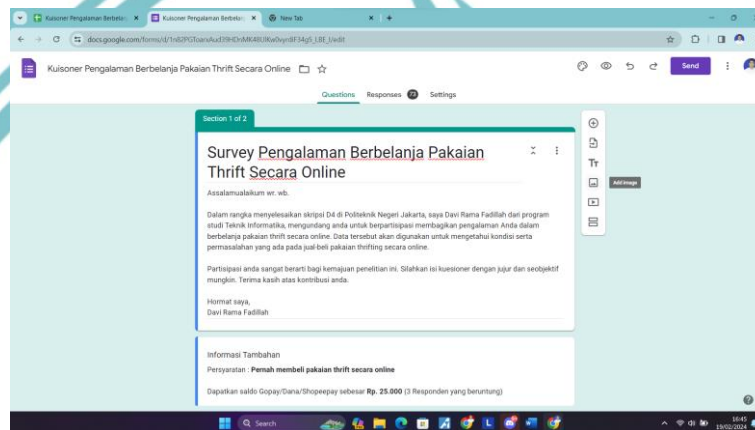
Isnayenti



Lampiran 2 Survei Pengalaman Berbelanja Pakaian Thrift Secara *Online*

Laporan Hasil Survei

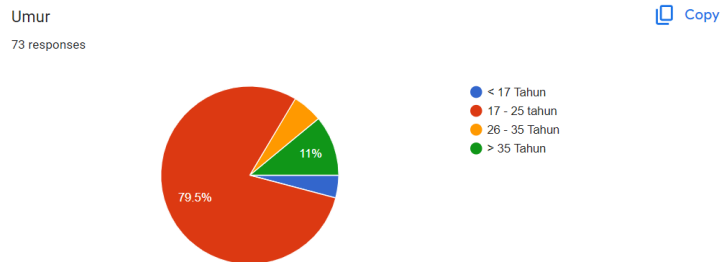
1. Tujuan Survei : Penggalan Informasi Pengalaman Berbelanja Pakaian Thrift Secara *Online*
2. Waktu Pelaksanaan : 15 Februari - 18 Februari 2024
3. Tempat Penyebaran : *Social media*
4. Tempat Pengumpulan : Google Form
5. Jumlah Responden : 73 Responden



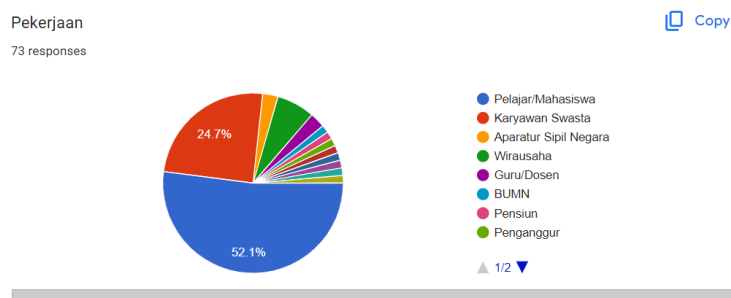
- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

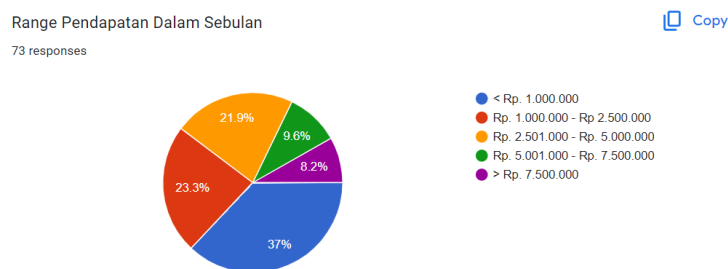
Hasil Survei



Dari hasil kuesioner mengenai rentang umur didapatkan informasi pelaku *thrifting online*, frekuensi tertinggi adalah di rentang umur 17 – 25 tahun (79,5%). Urutan data selanjutnya adalah >35 tahun (11%), 26 - 35 Tahun (5,5%). Dan < 17 tahun (4,1%)



Dari hasil kuesioner mengenai pekerjaan didapatkan informasi pelaku *thrifting online*, urutan data dari frekuensi tertinggi adalah pelajar/mahasiswa (52,1%), karyawan swasta (24,7%), wirausaha (6,8%), dan aparatur sipil negara (2,7%)



Dari hasil kuesioner mengenai rentang pendapatan dalam sebulan, urutan data dari frekuensi tertinggi adalah < Rp.1.000.000 (37%), Rp. 1.000.000 –



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

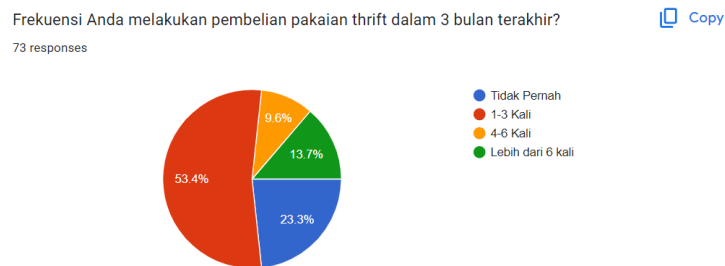
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



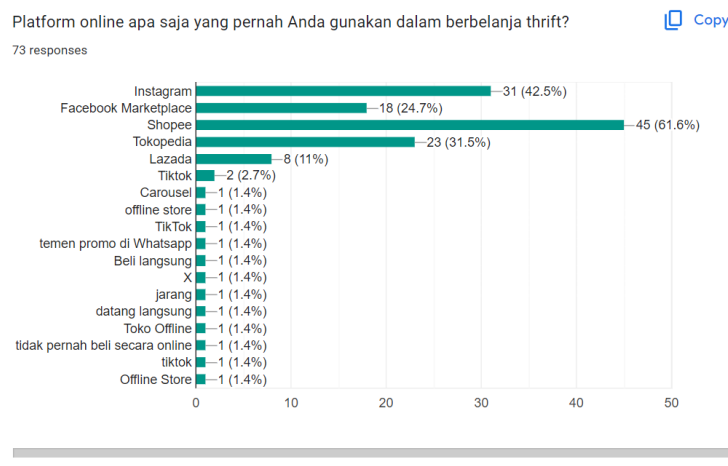
- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

Rp 2.500.000 (23,3%), Rp. 2.501.000 - Rp. 5.000.000 (21,9%), Rp. 5.001.000 - Rp. 7.500.000 (9,6%) dan > Rp. 7.500.000 (8,2%)



Dari hasil kuesioner mengenai Frekuensi Anda melakukan pembelian pakaian thrift dalam 3 bulan, urutan data dari frekuensi tertinggi adalah 1-3 kali dalam 3 bulan (53,4%), Tidak Pernah (23,3%), Lebih dari 6 kali (13,7 %) dan 4-6 kali (9,6%)



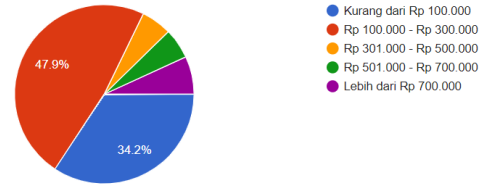
Dari hasil kuesioner mengenai Platform *online* yang paling sering digunakan dalam berbelanja thrift, urutan data dari frekuensi tertinggi adalah Shopee (61,6%), Instagram (42,5%), Tokopedia (31,5%), Facebook Marketplace (24,7%), Lazada (11%), dan Tiktok (2,7%).

(Lanjutan)

Berapa harga rata-rata pakaian thrift yang Anda beli secara online?

Copy

73 responses

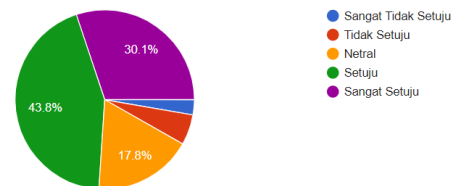


Dari hasil kuesioner mengenai rentang harga rata-rata pakaian thrift dibeli secara *online*. Urutan data dari frekuensi terbanyak adalah Rp. 100.000 – Rp. 300.000 (47,9%), Kurang dari Rp 100.000 (34,2%), Lebih dari Rp 700.000 (6,8%), Rp 501.000 - Rp 700.000 (5,5%) dan Rp 301.000 - Rp 500.000 (5,5%)

Harga pakaian thrift lebih terjangkau dibandingkan dengan pakaian baru?

Copy

73 responses

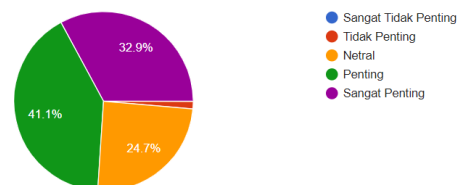


Dari hasil kuesioner mengenai Harga pakaian thrift lebih terjangkau dibandingkan dengan pakaian baru?, urutan frekuensi data tertinggi adalah Setuju(43,8%), Sangat Setuju (30,1%), Netral(17,8%), Tidak Setuju(5,5%) dan Sangat Tidak Setuju (2,7%)

Seberapa penting menurut Anda keaslian brand pada pakaian thrift?

Copy

73 responses



Dari hasil kuesioner mengenai Seberapa penting keaslian *Brand* pada pakaian thrift?, frekuensi terbanyak adalah Penting (41,1%), Sangat Penting (32,9%), Netral (24,7%) dan Tidak Penting (1,4%)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

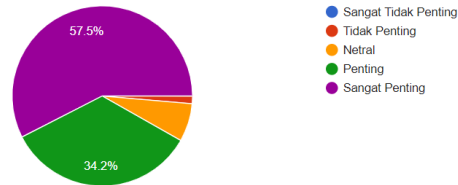
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

Seberapa penting bagi Anda informasi mengenai kesesuaian dan transparansi kondisi produk thrifting yang dijual secara online? [Copy](#)

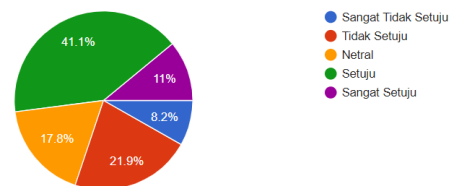
73 responses



Dari hasil kuesioner mengenai Seberapa penting informasi mengenai kesesuaian dan transparansi kondisi produk thrifting yang dijual secara *online*, urutan data frekuensi tertinggi adalah Sangat Penting Sangat Penting (57,5%), Penting (34,2%), Netral (6,8%) dan Tidak Penting (1,4%)

Penjual thrift online saat ini tidak mencantumkan keterangan produk dengan detail dan jelas? [Copy](#)

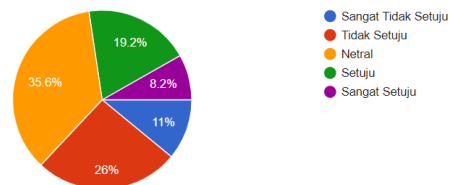
73 responses



Dari hasil kuesioner mengenai Penjual thrift *online* saat ini tidak mencantumkan keterangan produk dengan detail dan jelas, urutan data frekuensi tertinggi adalah Setuju (41,1%), Tidak Setuju (21,9%), Netral (17,8%), Sangat Setuju (11%), dan Sangat Tidak Setuju (8,2%)

Penjual thrift/platform online dapat menjamin keaslian produk yang dijual? [Copy](#)

73 responses



Dari hasil kuesioner mengenai Penjual thrift/platform *online* dapat menjamin keaslian produk yang dijual, urutan data frekuensi tertinggi adalah Netral



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

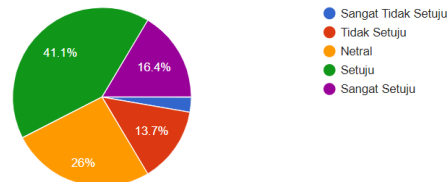
(Lanjutan)

(35,6%), Tidak Setuju (26%), Setuju (19,2%), Sangat Tidak Setuju (11%), dan Sangat Setuju (8,2%)

Platform online saat ini cenderung untuk menampilkan produk pakaian tidak asli/palsu?

[Copy](#)

73 responses

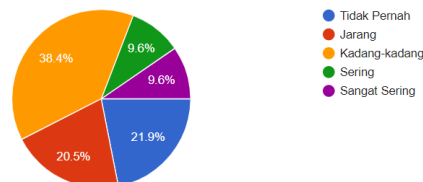


Dari hasil kuesioner mengenai Platform *online* saat ini cenderung untuk menampilkan produk pakaian tidak asli/palsu, urutan data frekuensi tertinggi adalah Setuju (41,1%), Netral (26%), Sangat Setuju (16,4%), Tidak Setuju (13,7%) dan Sangat Tidak Setuju (2,7%)

Seberapa sering Anda pernah mendapatkan produk pakaian thrifting online yang tidak sesuai dengan deskripsi?

[Copy](#)

73 responses

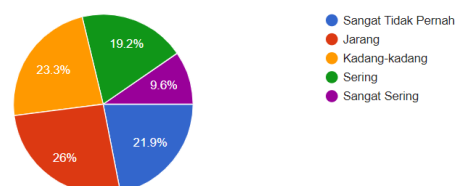


Dari hasil kuesioner mengenai Seberapa sering mendapatkan produk pakaian thrifting *online* yang tidak sesuai dengan deskripsi, urutan data frekuensi tertinggi adalah kadang-kadang (38,4%), Jarang (20,5%), Tidak Pernah (21,9%), Sangat Sering (9,6%) dan Sering (9,6%)

Seberapa sering Anda mendapatkan produk thrifting online yang tidak original?

[Copy](#)

73 responses





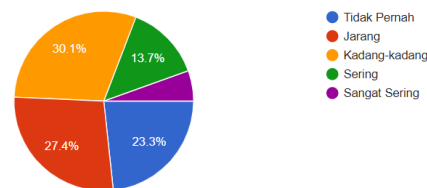
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

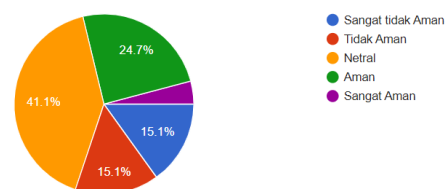
Dari hasil kuesioner mengenai Seberapa sering mendapatkan produk *thrifting online* yang tidak original, urutan data frekuensi tertinggi adalah Jarang (26%), Kadang-kadang (23,3%), Sangat Tidak Pernah (21,9%), Sering (19,2%) dan Sangat Sering (9,6%)

Apakah Anda sering membeli pakaian thrift dari penjual yang sama di platform online? [Copy](#)
73 responses



Dari hasil kuesioner mengenai Apakah sering membeli pakaian thrift dari penjual yang sama di platform *online*, urutan data frekuensi tertinggi adalah kadang-kadang (30,1%), Jarang (27,4%), Tidak Pernah (23,3%), Sering(13,7%) dan Sangat Sering (5,5%)

Platform online saat ini dapat memberikan rasa aman dalam berbelanja pakaian thrift? [Copy](#)
73 responses



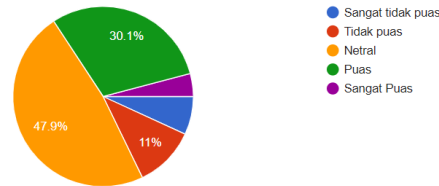
Dari hasil kuesioner mengenai Platform *online* saat ini dapat memberikan rasa aman dalam berbelanja pakaian thrift, urutan data frekuensi tertinggi adalah netral (41,1%), Aman (24,7%), Tidak Aman (15,1%), Sangat Tidak Aman (15,1%) dan Sangat Aman (4,1%)

(Lanjutan)

Seberapa puas Anda dalam berbelanja pakaian thrift secara online?

 Copy

73 responses

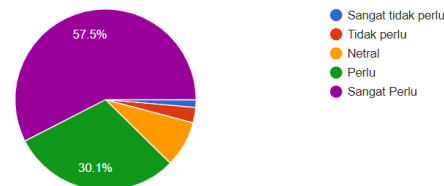


Dari hasil kuesioner mengenai Seberapa puas dalam berbelanja pakaian thrift secara *online*, urutan data frekuensi tertinggi adalah netral (47,9%), Puas (30,1%), Tidak Puas (11%), Sangat Tidak Puas(6,8%) dan Sangat Puas (4,1%)

Perluah e-commerce khusus thrifting yang menjamin kesesuaian kondisi dan originalitas pakaian thrift?

 Copy

73 responses



Dari hasil kuesioner mengenai Perluah *e-commerce* khusus thrifting yang menjamin kesesuaian kondisi dan originalitas pakaian thrift, urutan data frekuensi tertinggi adalah Sangat Setuju (57,5%), Perlu (30,1%), Netral (8,2%), Tidak Perlu (2,7%) dan Sangat Tidak Perlu (1,4%)

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Lampiran 3 Wawancara Kedua Dengan *Owner Istana Thrift*

Laporan Wawancara

1. Topik Wawancara : Penyesuaian Fitur dan Sistem *E-Commerce* Pastiori
2. Tujuan Wawancara : Membicarakan fitur dan sistem yang akan disesuaikan berdasarkan hasil seminar proposal
3. Waktu Pelaksanaan : 27 Maret 2024
4. Tempat Pelaksanaan : Google Meet
5. Narasumber : Isnayenti (Pemilik Istana Thrift)

Dialog Wawancara

Davi: Assalamuailaikum warahmatullahi wabarakatuh. Perkenalkan, kami dari mahasiswa Politeknik Negeri Jakarta akan melanjutkan akan pembahasan skripsi kami yang dimana kami satu tim ini menjadi bertiga dengan penambahan Azka sebagai anggota yang akan mengurus bagian artikel dan juga forum, serta membantu saya dalam menciptakan gamifikasi juga. Oke, dari sebelumnya saya menjelaskan dulu latar belakangnya kemarin itu. Jadi, dari hasil sidang kami, mendapatkan beberapa masukan yang akan disesuaikan lagi dengan kebutuhan Ibu seperti ... kemarin, kan, ada batasan kalau produk-produk yang dijualkan berarti hanya barang-barang yang punya *brand* saja, gitu ya, Bu.

Isnayenti: Iya

Davi: Jual maupun yang dibeli, gitu kan?

Isnayenti: Iya

Davi: Lalu kami perlu juga, nih, untuk memperdalam lagi, gamifikasi-nya itu yang akan diterapkan seperti apa Serta untuk Athar, akan menciptakan lagi platform untuk bagian Auction, ya, Thar, ya? Atau pun lelang, gitu. Dan si Azka-nya sendiri akan mengurus di bagian artikel, forum, dan juga gamifikasi. Seperti itu kira-kira. Nah, untuk bagian penjualan tidak ada banyak revisi, tapi hanya saja perlu ditekankan bahwa yang produk-produk yang di jual itu adalah produk-produk yang memiliki *brand*, seperti itu. Dan untuk yang selanjutnya, untuk dibagian Athar, akan dilanjutkan oleh Athar dengan melakukan pertanyaan wawancara kepada ibu selalu pemilik Istana Trift, seperti itu. Silakan Athar.

Athar: Nah, oke, selamat siang, Bu, sebelumnya.

Isnayenti: Ya, siang.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

Athar: Oke, saya akan perkenalkan kembali. Namanya saya Mochammad Athar Rizaldi. Saya ingin melanjutkan terkait wawancara kemarin. Kan, kita sudah membahas bahwa kita yang membangun sebuah platform, pembelian Pastiori.

Isnayenti: Ya.

Athar: Yang mana ... nanti bakal terdapat *role* atau *inspector*, yang fungsinya adalah untuk menginspeksi barang yang akan dijual dan juga untuk mengambil barang tersebut.

Isnayenti: Iya.

Athar: Nah, namun terdapat beberapa kendala yang terjadi yaitu, sangat tidak efisien jika inspektor tersebut, melakukan inspeksi pakaian dengan total harga yang rendah namun, lokasinya jauh. Seperti contohnya, *inspector* tersebut akan menginspeksi pakaian dengan harga 50 ribu, namun, jaraknya atau tempat pakaian tersebut di Bekasi, seperti itu. Kan, sangat tidak efisien. Maka saya rasa perlu di atur batas *minimal* harga untuk dapat dilakunya inspeksi dan juga pengambilan pakaian. Nah, kalau menurut Ibu, hal tersebut bagaimana ya kan? Jika memang ini, kira-kira harga maksimal yang dapat diajukan berapa, ya, Bu?

Isnayenti: Iya. Karena mengingat lokasi Jakarta, Depok dan Bekasi, itu agak lumayan, ya. Mungkin, untuk dikisaran *range*-nya kurang lebihnya di 500 ribuan, kali, ya, baru kita ambil penjemputan. Dan itu, kan, baru harga perkiraan, ya. Karena kita, kan, belum melihat rilnya barang tersebut, gitu kan? Jadi, itu perkiraan sementara di kurang lebihnya diangka 500 ribuan, gitu.

Athar: Jadi, untuk harga maksimal penjemputan di angka *minimal* 500 ribu, ya, Bu.

Isnayenti: Iya

Athar: Dan itu berarti, bisa terdiri dari beberapa macam pakaian. Jadi, totalnya.

Isnayenti: Iya, kita totalkan.

Athar: Yang kedua, tadi kan terkait penentuan harga barang tersebut sendiri, itu, berdasarkan faktor apa ya, kalau boleh tau?

Isnayenti: Iya. Untuk menentukan harga, kita bisa menentukannya dari pertama, *brand*-nya. Masing-masing *brand* itu kan ada kelasnya sendiri-sendiri ya. Terus yang kedua, mutu dan kualitasnya, gitu kan? Mutu dan kualitasnya. Yang ketiga, untuk *size* juga tetap cukup menentukan juga. Kalau *size* biasanya kan, yang besar



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

itu, pasti agak lebih mahal ya, gitu kan, peminatnya juga, agak lebih banyak. Jadi, dari ketiga ini, lah, kurang lebihnya.

Athar: Baik. Berarti, kalau untuk harga itu dinamis, ya, Bu, dapat berubah.

Isnayenti: Karena kadang juga selera pasar kan beda-beda ya. sekarang misalnya lagi *brand* ini yang lagi naik, bisa aja berapa bulan ke depan ganti *brand* lagi gitu kan yang lagi digandrungin diminatin, dan itu pasti akan berpengaruh ke harganya

Athar: Jadi tergantung permintaan pasar juga gitu ya

Isnayenti: Iya

Athar: Jadi tadi Ibu menyinggung bahwa dari kondisi juga penentuan harganya, ya, Bu.

Isnayenti: Betul.

Athar: Jadi kalau nanti inspektur datang untuk menginspeksi barang dan ternyata kondisinya ada kekurangan berarti inspektur itu bisa mengubah atau mengurangi harga jualnya, seperti itu.

Isnayenti: Ya, benar. Bisa mengoreksi harga lagi. Karena itu kan baru ada perkiraannya dari hasil foto karena kita belum liat nyatanya. Tapi kalau saat kita udah datang liat nyatanya, harganya mungkin bisa berubah, gitu kan.

Athar: Baik, Bu. jadi penentuan harga finalnya itu ada di inspektor, ya, Bu.

Isnayenti: Ya

Athar: Oke itu untuk sistem pembelian saya rasa cukup. Kemarin terdapat tambahan untuk membuat sebuah sistem lelang. Untuk Istana Thrift sendiri apakah pernah melakukan lelang, Bu?

Isnayenti: Belum pernah, sih. Belum.

Athar: Belum pernah melakukan lelang, ya, Bu. Lalu, menurut Ibu, sistem lelang itu bisa jadi alternatif gak sih untuk penjualan barang di Istana Thrift sendiri?

Isnayenti: Ini sangat bisa ya. karena itu kan meningkatkan antusias dari para kata *customer*, ya, mereka isitlahnya rebut harga gitu kan, siapa nih yang akan mendapatkan gitu kan. Terus mereka bisa mengira-ngira berapa mereka menaikannya gitu kan dan itu biasanya ini-nya agak beda, gitu kan bagi *customer*, gitu kan. Perjuangannya untuk mendapatkannya itu agak beda, gitu kan

Athar: Jadi kayak lomba buat mendapatkan barangnya, gitu.

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



(Lanjutan)

Isnayenti: Ya, gitu

Athar: Oke, apakah ibu tertarik untuk dikembangkan sistem lelang ini untuk alternatif?

Isnayenti: Ya, saya sangat tertarik untuk mencoba hal tersebut.

Athar: Oke, baik. Lalu, jika nanti diterapkan, kira-kira barang seperti apa yang akan terjual melalui proses lelang ini? Jadi apakah barang lama yang tak kunjung laku atau barang baru, atau barang-langka atau seperti apa?

Isnayenti: Ya, bisa aja sih barang lama yang udah lama gak keluar atau belum laku terjual bisa kita lelang. Yang kedua mungkin bisa aja barang-barang yang langka yang agak susah di pasaran. Itu kan orang pasti nyari, tuh. Itu juga bisa

Athar: Jadi banyak opsi, ya, Bu, untuk barang-barang yang bakal dijual di lelang nanti?

Isnayenti: Betul

Athar: Untuk terakhir, pertanyaan terakhir, Ibu punya harapan atau masukkan terkait sistem lelang itu?

Isnayenti: Untuk sistem lelangnya, harapannya, ya, dengan sistem lelang ini kan mudah-mudahan meningkatkan, ya, penjualan di toko kita, Istana Thrift, dan bisa meningkatkan ... ini juga meningkatkan ... keinginan dari *customer* sendiri untuk berbelanja gitu kan karena mereka merasa ... kayak ada tantangan gitu di situ. Nah, itu, harapannya seperti itu. Terakhirnya nanti kan untuk meningkatkan omset kita, Istana Thrift.

Athar: Jadi diharapkan bisa meningkatkan omset melalui lelang tadi.

Isnayenti: Ya, betul.

Athar: Oke, baik. Saya rasa dari saya cukup sekian pertanyaannya, Bu. Terima kasih. Saya kembalikan ke Davi.

Davi: Oke. Untuk Athar sudah cukup, ya, untuk wawancaranya. Selanjutnya di lanjutkan oleh Azka. Untuk wawancara selanjutnya, silakan Azka.

Azka: Oke, assalamuailaikum warahmatullahi wabarakatuh, Ibu. Selamat sore.

Isnayenti: Selamat sore.

Azka: Perkenalkan, Bu, nama saya Azka Miftah Muhammad. Saya dari Politeknik Negeri Jakarta sedang mengerjakan skripsi yang membahas tema utamanya itu



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

tentang pembangunan website mengenai trifting, Bu. Jadi, sama kayak Davi dan Athar juga nih, Bu. Pembahasannya juga sama-sama thrifting tapi untuk Davi dan Athar kan mengembangkan website *e-commerce* Pastiori. Nah, di sini juga saya ingin membawakan website berisi artikel dan forum, Bu, yang berfokus pada pembahasan di dunia thrifting, Bu, maupun produk thrifting. Jadi pada skripsi ini saya ingin menyediakan platform artikel dan forum thrifting untuk Ibu selaku pemilik toko Istana import. Nantinya artikel dan forum ini akan diimplementasikan dengan *e-commerce*, yang juga sedang dikembangkan oleh Davi dan Athar. Jadi tujuan dari implementasi ini adalah untuk menyediakan platform bagi *e-commerce* Pasti Ori dalam mengedukasi dan bisa juga jadi media marketing serta media komunikasi untuk mendapatkan informasi yang lebih valid melalui artikel dan forum itu. Jadi, saya ingin bertanya, nih, Bu, kira-kira halaman artikel ini dapat diimplementasikan dan integrasikan bersama *e-commerce* Pasti Ori? Kira-kira, fitur ini dapat bermanfaat sebagai media apa, ya, Bu? Mungkin dari Ibu ada jawaban.

Isnayenti: Bisa. Yang pertama, saya rasa bermanfaat, ya, bagi para customer. Karena di artikel itu nanti kita bisa menjadi acuan juga. Kita bisa menceritakan tentang riwayat thrift, tips and tricks-nya, berburu thrift itu seperti apa. Biasanya, kan, gimana sih rasanya, effortnya orang yang berbelanja thrift. Itu kita ceritakan disitu, mungkin orang yang tadinya gak tertarik, kan, karena melalui artikel ini bisa jadi mereka jadi lebih tertarik, 'oh iya seperti apa, sih'.

Azka: Oke, Bu. Dalam halaman artikel ini, Bu, menurut Ibu factor-faktor apa aja nih Bu yang perlu diperhatikan untuk menjalankan dan mengoperasikan konten-konten artikel oleh pihak toko.

Isnayenti: Yang pertama, mungkin artikelnya karena pihak toko juga tidak begitu berpengalaman ya, karyawan toko, mungkin yang lebih *simple* dalam pengoperasiannya. Yang mudah untuk diambarkan, dijalankan oleh karyawan toko, terus yang menarik, gitu.

Azka: Oke. Berarti dari jawaban Ibu itu saya punya penawaran, nih, Bu, untuk artikelnya ini nanti akan menggunakan teknologi headless-CMS, Bu. Yang dimana nanti headless -CMS-nya ini itu akan menjadi konten manajemen sistem yang dimana nanti Ibu bisa ngisi konten-konten dari halaman artikel ini di headless-

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



(Lanjutan)

CMS-nya, Bu. Jadi tidak usah bongkar-bongkar program nanti. Ibu tinggal masukin kategorinya apa, artikel ini, lalu ada judulnya apa, nanti ada gambarnya apa, dan isinya ada apa aja, Bu. Jadi, di situ udah tinggal *publish-publish* aja, Bu. Mungkin nanti dari pembagian konten-nya juga bisa pakai kategori contohnya kayak tadi yang Ibu bilang yang *tips and tricks*, pengalaman, dan yang lainnya dari konten artikelnya, gitu sih Bu. Dan dari kategori-kategori kategori artikel ini juga saya coba pasang dengan Google Analytics, Bu. Jadi Ibu bisa *monitoring* Bu. Jadi *monitoring* dalam artian Ibu bisa melihat kategori artikel apa, Bu, yang paling banyak dilihat oleh pengunjung-pengunjung *website*-nya. Gitu sih, Bu. Jadi ibu bisa melihat nanti kira-kira artikel apa yang akan ramai untuk orang-orang, menarik orang-orang di *website* artikel ini, Bu.

Isnayenti: Berarti nanti, kan, artikelnya di bagi-bagi, ya, mungkin tentang riwayatnya, sejarah, *tip and trick*, terus yang terutama mungkin tentang produk itu sendiri apa saja produknya dan kita bisa memasukkan produk-produk yang baru ini yang baru datang bisa kita masukkan.

Azka: Jadi per-kategori bisa Ibu *track* juga nih, Bu, berapa banyak di kategori ini yang melihat. Jadi preferensi *customer* ketahuan ibu

Isnayenti: Berarti *customer* lebih banyak mana, nih, tertariknya.

Azka: Kira-kira, Bu, konten artikelnya ini ibu ada saran tidak, Bu, konten artikelnya. Kalau dari saya yang paling seperti portal berita, ya, Bu ada judul, ada tanggal terbitnya, ada gambarnya, kita akan mau isi artikelnya Bu. Kalau dari ibu kira-kira ada saran lain?

Isnayenti: Apa, ya Sudah cukup, sih kayak gitu. Soalnya nanti, kan, kita bisa tinggal masuk-masukin aja, kan, berdasarkan kategori tadi, kan.

Azka: Iya, betul, Ibu. Oke kalau gitu. Itu aja, sih, Bu, kalau dari artikel. Lalu, kita masuk ke forum, ya, Bu.

Isnayenti: Iya

Azka: Kira-kira, Bu, halaman forum ini juga dapat diimplementasikan dan diintegrasikan bersama dengan *e-commerce* Pasti Ori, gak, Bu?

Isnayenti: Sangat bisa, sih.

Azka: Oke

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

Isnayenti: Tujuannya, kan, biar sesama pengguna *thrift*, sesama *customer* itu mereka bisa saling berkomunikasi, gitu, kan. Mungkin berbagi pengalaman, *sharing* tentang apa aja sesama mereka. Bagus, sih, menarik juga.

Azka: Oke. Kalau begitu paling nanti di halaman forumnya itu akan dibuatkan ... jadi *member-member e-commerce* ini bisa mengadakan forum gitu, ya, Bu. Yang artinya mereka bisa bertanya gitu, ya, Bu, di forumnya. Dan nantinya diharapkan juga *member* yang lain bisa memberikan *feedback* gitu, ya, untuk pertanyaan yang ada pada forum itu. Nah, nanti dari jawaban forum itu juga, *member-member* lain juga bisa ngasih validitas, ya, Bu, mengenai jawabannya ini. Kira-kira valid apa enggak, gitu kan ya.

Isnayenti: Iya betul

Azka: Nanti juga di forum ini ada fitur report, ya, Bu. Jadi, kalau ada orang-orang bertanggungjawab melakukan penyebaran konten yang melanggar aturan bisa di report sama member lain. Nah, nanti Ibu selaku *adminnya* itu bisa takedown konten dari forum tersebut, Ibu.

Isnayenti: Oh iya.

Azka: Oke. Kalau dari forum begitu, sih, Bu, paling langsung ke kesimpulannya, nih, Bu. Kira-kira,, apa, nih, harapan Ibu dari penerapan artikel dan forum ini di dalam *e-commerce* Pasti Ori, nih, Bu.

Isnayenti: Ya, harapannya dengan adanya artikel dan forum ini mudah-mudahan menambah minat, gitu, ya, dari para *customer* untuk bisa berbelanja secara *online* diutamakan di Istana Thrift ini. Yang tadinya mereka kurang paham atau gak ada yang menarik. Saya harapkan dengan artikel dan forum ini mereka bisa lebih paham ada edukasi disitu. Dan mereka juga menjadi lebih tertarik, gitu. Apalagi ada komunikasi sesama mereka, gitu.

Azka: Baik, Ibu. Kalau dari saya cukup, Ibu. Terima kasih atas waktu dan jawabannya, ya, Ibu.

Isnayenti: Sama-sama.

Azka: Sekian.

Davi: Oke, terima kasih, Azka dan juga Ibu yang sudah melakukan wawancara di bagian forum dan juga artikel, ya. Nah selanjutnya, nih, dari saya sendiri akan

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



(Lanjutan)

berfokus dalam membahas gamifikasinya sendiri. Nah, sebelum untuk membahas gamifikasinya itu, saya akan menjelaskan dulu, nih, Bu, tentang apa sih gamifikasinya itu secara singkat, gitu, ya. Jadi, kan, kita disini akan membuat *e-commerce* yang bisa melakukan transaksi jual-beli dan sampai *auction* gitu. Dan juga tadi ada artikel dan forum. Nah disini kami berencana akan menerapkan gamifikasi. Gamifikasinya itu apa, sih? Gamifikasi sendiri ini adalah penerapan unsur-unsur permainan atau *games* gitu. *Games* yang pernah kita mainkan kedalam sistem *non-game*. Karena, kan, *e-commerce* sendiri ini, kan, sistem *non-games*. Nah, unsur-unsurnya itu yang bakal kita terapin itu kan seperti *level member* atau *rank*-nya, kalau Ibu pernah tau, kan, kayak di Gojek itu ada *member Silver*, *member Gold*, ada *member Platinum* gitu, ya. Yang dimana member-membarnya ini sendiri akan memberikan *reward* yang berbeda-beda, sehingga memicu memotivasi si pengguna atau *customer*-nya ini untuk terus bertransaksi atau aktif di dalam *website*-nya itu. Sehingga meningkatkan juga ketertarikan mereka untuk terus menggunakan Pasti Ori, gitu. Nah, untuk penjelasan lebih detail lagi akan coba saya *share screen*, ya. Sudah terlihat, ya, Bu?

Isnayenti: Iya.

Davi: Nah, jadi gini. Nah, untuk unsur-unsur gamifikasi yang akan kami terapkan berdasarkan literasi dan juga hasil diskusi kami. Jadi akan ada yang pertama itu adalah misinya, ibu, untuk gamifikasi. Jadi misinya ini berfungsinya itu untuk menghasilkan poin XP atau poin gamifikasi gitu. Nah, misinya ini apa aja sih? Seperti kayak *login* harian. Jadi customernya itu akan memicu customernya ini untuk selalu *login* dan membuka si websitenya secara harian gitu kan. Terus yang kedua, poinnya untuk si *level*nya ini juga dapat ditingkatkan nih, ibu, melalui melakukan transaksi. Misalnya mereka dengan melakukan transaksi sebesar 100 ribu, dia dapat mengumpulkan poin misalnya 10 XP di 100 ribu gitu misalnya, ibu. Lalu juga ada juga nih berkaitan dengan si Azka dengan memberikan jawaban yang valid pada forum gitu, ibu. Jadi semakin dia valid, mendapatkan validitas itu atas jawaban pada forumnya, dia juga bisa dapat poin XP-nya. Jadi dia juga memicu atau memotivasi penggunanya itu untuk menggunakan atau menjawab pertanyaan yang ada pada forum, t dengan sevalid mungkin gitu. Dengan tujuan mereka

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



(Lanjutan)

juga bisa meningkatkan *level* gitu kan dan dapat *reward* lebih gitu, tujuan akhirnya. Serta untuk selain poin XP ini kan dapat dihasilkan melalui misi gitu, ibu. Serta ada juga *badges* pencapaian, ibu. Nah, *badges* pencapaian ini seperti kalau dia sudah melakukan transaksi sebanyak 10 kali, nanti dia dapat tuh achievement, kayak achievement sultan gitu misalnya, dia sudah beli sebanyak 10 kali. Dia dapat *badges* itu, dia juga bisa nambah poin XP-nya gitu, ibu. Ya, iya. Dapat poin XP-nya. Kira-kira ada pertanyaan nggak, bu, sejauh ini?

Isnayenti: Ya, nggak sih. Itu kan berarti nanti, maksudnya kan biar di website kita ini tuh nanti akan lebih diharapkan ya. Mereka akan lebih sering *login* ya. Karena juga walaupun ada *minigame*, tapi kan lumayan ada permainan di situ gitu kan.

Davi: Oh ya, oh ya maaf sebelumnya juga saya lupa menjelaskan *minigame* saya. Oh ya, di bagian misinya ini kita juga akan ada *minigame*, ibu. Seperti kayak *quiz*, ataupun kayak *game-game* lainnya seperti Flying Bird dan lain-lain seperti itu. Untuk *minigame-minigame*-nya, nah, akan kami develop berdasarkan hasil survei kami nih nanti kepada user, calon-calon user-nya, kayak gitu sih, ibu.

Isnayenti: Ya, iya. Bagus sih.

Davi: Nah, jadi dan setelah misi-misi itu ada juga nih bu, *badges – badges* pencapaian itu atau apa ya namanya, kayak lencana gitu lah. Nah, lencana ini bisa user-nya itu kumpulkan gitu. Selain dikumpulkan, lencana ini juga menghasilkan poin XP lagi gitu, ibu. Iya. Paling, nah, nanti poin XP-nya itu berguna untuk meningkatkan *level*-nya berdasarkan akumulasi XP, poin XP-nya tadi. Kayak misalnya untuk, berarti kan untuk *level* yang paling bawah, berarti kan dimulai dari poin-nya 0 gitu ya, bu. Dengan support misalnya hanya dapat diskon gratis ongkirnya misalnya seminggu satu kali misalnya, gitu kan. Nah, dengan dia kita set itu *level*-nya ada, misalnya ada *level gold*, dia nanti juga *reward*-nya bertambah, mungkin quota-nya bisa 3 atau 5 gitu kan. Jadi memicu mereka tuh untuk, oh iya kita bisa terus meningkatkan nih, gimana cara meningkatkan biar *reward*-nya makin gede gitu kan. Dan juga poin-poin ini juga dapat di tracking, bu, atau dilihat nih sejauh mana sih *progress* pengumpulan XP-nya untuk menuju *level* selanjutnya gitu, seperti itu sih. Kayak semacam grafik gitu sih. Kira-kira ada pertanyaan lagi, bu, mengenai yang sudah saya sampaikan, bu?

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



(Lanjutan)

Isnayenti: Enggak sih, paling nanti tinggal ini-nya aja ya, misalnya berapa poin itu yang akan kita bicarakan ya.

Davi: Iya, paling nanti, berarti nanti akan dari ibu sendiri ya yang akan mengatur rule-nya atau peraturannya gitu ya, bu. Misalnya dengan dia transaksi dari berapa persen, ngasihnya beberapa poin gitu ya, bu. Nanti ibu sejauhnyanya bisa kesediaan fitur-nya, seperti itu sih, bu. Dan saya juga ingin bertanya lagi gitu, untuk *reward*-nya sendiri, kira-kira dari istana thrift yang bisa ditawarkan untuk saat ini kepada *e-commerce* ini kira-kira seperti apa ya, bu?

Isnayenti: *Reward* untuk customer mungkin kita bisa berikan dalam dua ini ya, dalam dua cara gitu kan. Yang pertama mungkin dapat dari kita kasih kan berupa diskon ongkir, yang kedua bisa berupa diskon atau potongan harga.

Davi: Oh, seperti itu. Berarti diskon ongkir dan juga potongan harga transaksi berarti ya?

Isnayenti: Iya.

Davi: Oke, nah untuk diskon ongkirnya dan juga potongan harganya itu apakah ada batas maksimalnya juga, bu? Kayak misalnya di potongan ongkir mungkin ada 50 persen sampai berapa atau bagaimana gitu, bu?

Isnayenti: Iya, ada. Kita seputlah diskon ongkir ya, mungkin diskon ongkirnya bisa 10 ribu gitu kan. Tergantung dari nilainya nanti berapa gitu kan, sama begitu juga dengan diskon produknya gitu, bisa kita sesuaikan nanti.

Davi: Oh, berarti bisa disesuaikan ya, jadi dari ibu juga yang bisa mengatur gitu ya?

Isnayenti: Iya, kita yang mengatur.

Davi: Nah, selain itu, bu, berarti di sini kan kita bakal narapin *reward*-nya itu berbeda-beda ya. Di setiap *level*nya gitu ya, bu. Berarti nanti kan kami buat itu bagaimana si *level*nya sendiri ini bisa *reward*-nya berbeda-beda gitu kan. Kita setnya, kita bisa buatnya atau manajemennya gitu kan, bu. Nah, untuk *quiz*-nya sendiri kan, di sini kita ada *mini games*-nya gitu, bu, seperti *quiz* gitu kan. Yang paling utama sih yang akan kami terapkan sih di seputar *quiz* gitu, bu. Dengan tujuan *quiz*-nya ini bisa mengedukasi pengguna-nya, lalu juga kita bisa menerapkan, mungkin menyisipkan kayak konten-konten marketing gitu kan, bu.

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



(Lanjutan)

Nah, dari pihak istana thrift kita sendiri, apakah ada pakas tanggapan mengenai *quiz* tersebut, bu?

Isnayenti: Tanggapan kami ya bagus sih diadakan kayak gitu, gitu kan. Jadi biar menaikkan minat dari para pengguna istana thrift juga, gitu kan, agar mereka juga terlibat aktif, gitu kan.

Davi: Berarti ya dengan mereka menjawab pertanyaan dengan benar gitu ya, bu ya, berarti kan bisa juga memacu mereka untuk, oh ya, saya sering baca artikel atau mau berdalam di ilmu *thrifting* juga.

Isnayenti: Betul, Jadi mereka biar lebih aktif lagi, gitu kan. Menambah wawasan mereka, gitu kan, dan berbagi juga *sharing* di sini, gitu.

Davi: Nah, dan untuk mungkin kan di *gamifikasi* itu kan sebenarnya ada, selain *quiz* kan, ada juga, bu, kayak semacam *game-game* interaktif. Cuman kan kami di sini masih harus melakukan pendalaman lagi nih dengan usernya kira-kira apa sih, apakah *game* interaktif itu emang diperlukan atau emang tidak terlalu efektif atau bagaimana. *Quiz*nya itu kan sebenarnya kan kayak kalau di Shopee kan ada seperti Shopee tanam, gitu kan ya, bu. Ya. Ibu sudah pernah mengetahui Shopee tanam gitu kan ya, bu, sebelumnya ya?

Isnayenti: Pernah lihat sih, ya.

Davi: Ya, seperti itu. Jadi itu sebenarnya juga termasuk dalam *gamifikasi* juga, bu, gitu. Cuman kita masih perlu melakukan pendalaman lagi nih, gitu kan. Karena kalau *quiz* kan kita bisa, bisa tahu ya, oh ya efek *quiz* ini kan bisa menantang si customer dengan menjawab pertanyaan sebenar mungkin, gitu kan. Jadi mereka bisa mengetahui juga nih pendalaman mereka tentang *thrifting* itu bagaimana. Nah, namun kan kalau dengan yang selain *quiz* itu seperti misalnya kayak Shopee tanam segala macam, sebenarnya itu di luar konteks dari *thrifting* ini sendiri, gitu ya, bu, misalnya. Nah, jadi kita masih perlu tahu nih kira-kira apa sih yang dapat menarik minat customer juga, gitu. *Minigame* seperti apa, gitu kan. Dengan tujuannya mereka juga nambah retention time atau ketertarikan di website kita bisa lebih lama, kayak gitu sih, bu. Tapi masih perlu pendalaman lagi sih yang nanti akan kami konfirmasi lagi ke ibu sebelum itu, sih.

Isnayenti: Iya.

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



(Lanjutan)

Davi: Kira-kira ada, apakah ada masukan dan tanggapan lagi, bu, mengenai gamifikasinya?

Isnayenti: Oh, sudah cukup sih. Nanti kan kita bisa, ya itu tadi kan, apa aja kira-kira kan bisa didiskusikan lagi ya. Sehingga nanti customer itu merasa setiap hari itu dia pasti ingin membuka website kita, gitu kan.

Davi: Berarti melakukan misinya seperti ini, apakah sudah sesuai, bu, seperti *login* harian dan selanjutnya, gitu?

Isnayenti: Iya.

Davi: Berarti sudah sesuai, ya? Sesuai. Berarti apakah ada masukan lagi, bu, selain itu?

Isnayenti: Ya, paling ini kali ya. Untuk customer yang agak lalai, ya, tuh. Nah, kali itu mungkin ada ini kali ya.

Davi: Ada. Oh, dalam hal apa, bu, misalnya? Yang artikel tadi atau gimana, bu, atau yang forum tadi?

Isnayenti: Mungkin dalam hal kita penjualan, mereka mungkin sudah nge-keep barang, gitu kan, tapi mereka tidak melakukan pembayaran.

Davi: Oh, yang auksin berarti kalau itu lebih cocok di Auction, ya, bu?

Isnayenti: Oh, iya.

Davi: Apa kira-kira yang akan diberikan, berarti kan semacam hukuman, gitu, bu, ya?

Isnayenti: Iya, betul.

Davi: Berarti kira-kira yang akan diterapkan seperti apa, bu, hukumannya? Apakah pengurangan *level* atau penonaktifan akunya, bu?

Isnayenti: Nah, itu dia tuh, baiknya apa, gitu kan. Atau mungkin mereka benar-benar lupa, gitu kan. Mereka mungkin coba nge-chat kita, atau mereka yang emang enggak ngerespon sama sekali, gitu kan. Berarti kan mereka emang enggak serius, gitu kan. Mungkin bisa beda-beda juga kali, ya.

Davi: Oh, seperti itu. Baik, bu. Berarti mungkin lebih ke arah situ ya, yang tadi Auction tadi itu, ya? Kalau emang customer-nya ini, apakah dia bisa, mungkin penonaktifan sementara akunya atau pengurangan poin XP-nya tadi, gitu ya, bu, jadi pengurangan *level*, gitu?



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

Isnayenti: Iya, betul.

Davi: Apakah ada lagi, bu, kira-kira masukannya, bu?

Isnayenti: Apa lagi, ya? Udah cukup sih, tuh.

Davi: Udah cukup, ya? Nanti kira-kira dapat ini, ya, bu. Jadi sebagai penutupan dari tujuan penerapan gamifikasinya ini, yang pertama tadi kan berarti ini untuk meningkatkan motivasi penggunaannya sendiri, gitu ya, bu. Melalui misi-misi yang ada dan juga *mini-games-mini-games* yang akan diterapkan, gitu. Serta menambah keterlibatan pengguna juga, nih, untuk berinteraksi dengan fitur-fitur yang ada di Pastiori. Serta menciptakan minat, gitu kan, untuk mengunjungi serta bertransaksi. Karena tadi di misi kita kan ada di transaksi juga, gitu ya, bu. Semakin sering transaksi, maka XP atau *level*-nya bertambah, gitu kan, bu. Serta harapannya juga si Pastiori ini juga bisa sebagai preferensi pelanggan, nih. Oh, saya lebih suka berbelanja pakaian thrift itu atau bertransaksi itu ya di Pastiori, gitu kan, bu. Dan juga semoga harapannya ini juga menciptakan ketertarikan serta *explore* fitur, nih. Jadi pengadaan *quiz* itu kan mungkin kita bisa tanyain nih, fitur-fitur yang sudah ada dan kita tanyakan lagi. Jadi mereka bisa lebih *explore*, gitu, bu. Kira-kira seperti itu. Apakah ada tanggapan dan masukan lagi, bu, untuk penutupannya?

Isnayenti: Sudah cukup sih, mas. Mudah-mudahan aja ini nanti bisa terlaksana ya, sehingga bisa meningkatkan omset kita di Istana Thrift melalui platform ini.

Davi: Oke bu, baik. Seperti itu si bu kira – kira dari kami. Apakah dari teman – teman lain masih ada pertanyaan lagi? Tidak ada ya? Berarti kita cukupkan saja untuk wawancara hari ini. Terima kasih bu Isnayenti dan teman – teman juga yang sudah melakukan wawancara untuk kemajuan skripsi dan penelitian ini. Kurang lebihnya mohon maaf, sekian dari saya. Wassalamualaikum Wr. Wb.

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

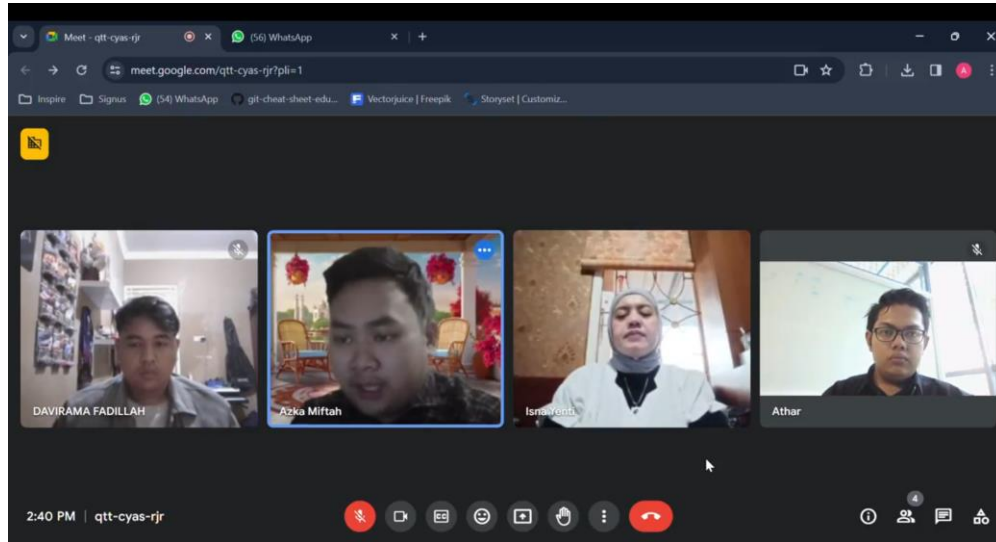




© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Narasumber

Isnayenti

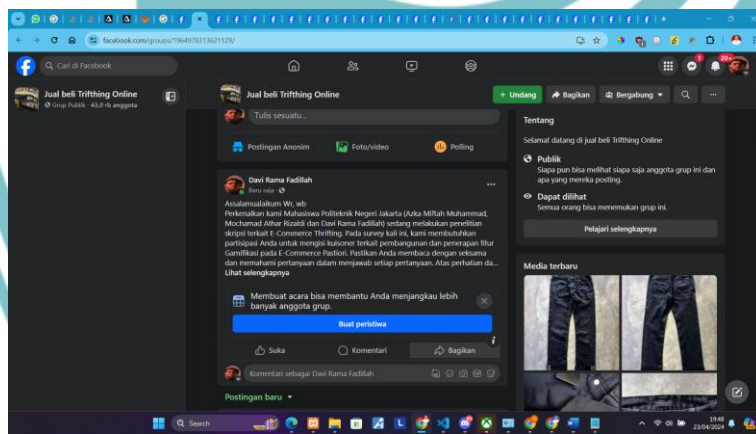
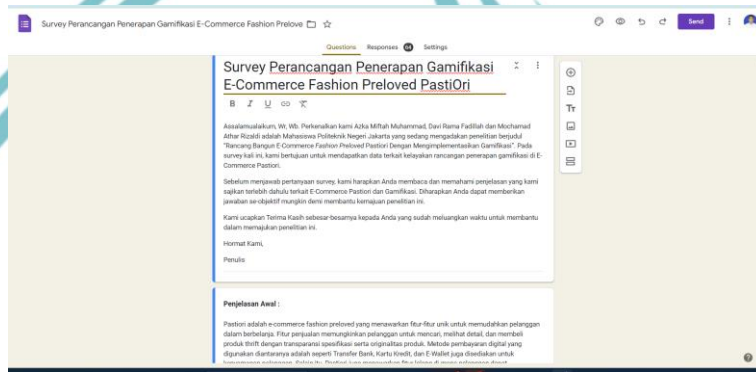
POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



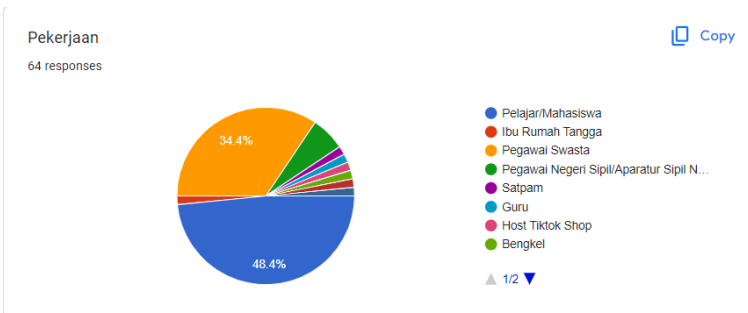
Lampiran 4 Survei Perancangan Gamifikasi

Hasil Survei Perancangan Gamifikasi:

1. Tujuan Survei: Tujuan dari kuesioner ini untuk memperdalam perancangan fitur gamifikasi yang akan diterapkan di sistem Pastiori dari sisi pembeli.
2. Waktu Survei: 7 April 2024 – 30 April 2024
3. Tempat Penyebaran: *Social Media*
4. Alat Pengumpulan Survei: Google Form
5. Jumlah Responden: 64



Hasil Survei



Hak Cipta :

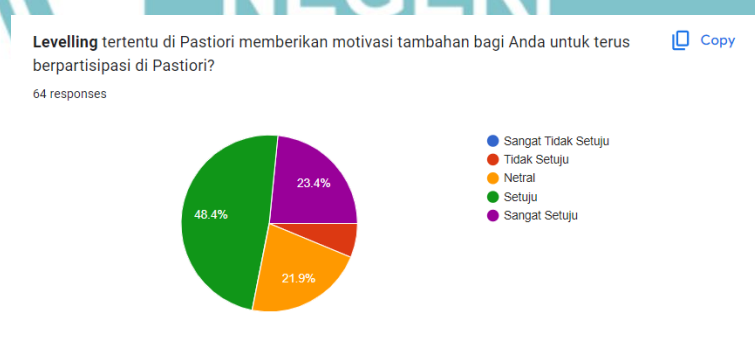
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

Berdasarkan hasil kuisisioner yang dilakukan mengenai pengelompokkan pekerjaan dari responden dapat dilihat sebagian besar dari pelajar/mahasiswa dan pegawai swasta. Masing-masing sebesar 48.4% untuk pelajar/mahasiswa dan 34.4% untuk pegawai swasta



Berdasarkan hasil kuisisioner yang dilakukan mengenai perolehan unsur Poin *EXP* yang dapat menjadi faktor motivasi untuk menggunakan fitur gamifikasi menunjukkan bahwa sebanyak 29.7% menyatakan sangat setuju, sebanyak 62.5% menyatakan setuju, dan sebanyak 7.8% menyatakan netral, dan tidak ada yang menjawab tidak setuju dan sangat tidak setuju.



Berdasarkan hasil kuisisioner yang dilakukan mengenai unsur *levelling* di Pastiori dapat memberikan motivasi tambahan untuk terus berpartisipasi di Pastiori menunjukkan bahwa sebanyak 23.4% menyatakan sangat setuju, sebanyak 48.4% menyatakan setuju, sebanyak 21.9% menyatakan netral, dan sisanya sebesar 6.3%



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

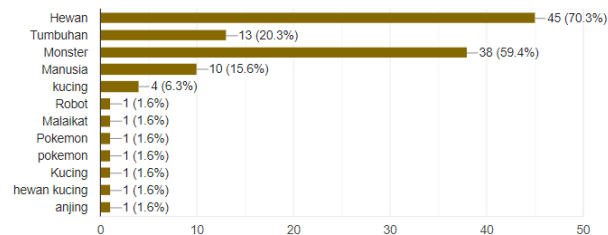
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

menyatakan tidak setuju. dan tidak ada responden yang menjawab sangat tidak setuju.

Disetiap level akan diterapkan karakter berdasarkan tingkatan level yang dicapai, jenis karakter level seperti apakah yang tepat untuk diterapkan?

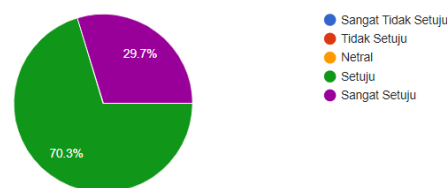
64 responses



Berdasarkan hasil kuisisioner yang dilakukan mengenai karakter apa yang akan diterapkan berdasarkan tingkatan *level* yang dicapai menunjukkan bahwa sebanyak 70.3% memilih hewan, sebanyak 20.3% memilih tumbuhan, sebanyak 59.4% memilih monster, sebanyak 15.6% memilih manusia, sebanyak 6.3% memilih kucing, dan sisanya sebesar 1.6% memilih mengisi jawaban sendiri dengan isi kucing, robot, malaikat, pokemon sebanyak 2 kali, kucing sebanyak 2 kali, dan anjing.

Apakah Anda Setuju bahwa reward atau hadiah dapat menjadi motivasi Anda untuk meningkatkan level Gamifikasi?

64 responses



Berdasarkan hasil kuisisioner yang dilakukan mengenai unsur *reward* atau hadiah dapat menjadi motivasi untuk meningkatkan *level* gamifikasi menunjukkan bahwa sebanyak 29.7% menyatakan sangat setuju, sebanyak 70.3% menyatakan setuju, dan tidak ada yang menjawab netral, tidak setuju, dan sangat tidak setuju.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

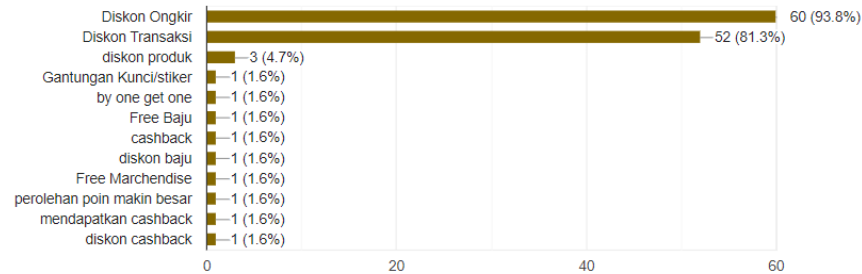
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

Apa reward yang sangat Anda harapkan untuk diterapkan di setiap level?

Copy

64 responses

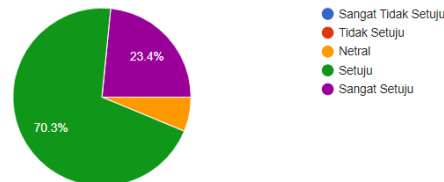


Berdasarkan hasil kuisisioner yang dilakukan mengenai *reward* yang sangat diharapkan untuk diterapkan di setiap *level* menunjukkan bahwa sebanyak 93.8% memilih diskon ongkir, sebanyak 81.3% memilih diskon transaksi, sebanyak 4.7% memilih diskon produk, dan sisanya sebesar 1.6% memilih mengisi jawaban sendiri dengan isi gantungan kunci/stiker, *by one get one*, free baju, *cashback*, diskon baju, *free merchandise*, perolehan poin makin besar, mendapatkan *cashback*, diskon *cashback*.

Apakah Anda tertarik dengan konten thrifting sebagai materi pertanyaan di Mini Games Quiz Thrifting?

Copy

64 responses



Berdasarkan hasil kuisisioner yang dilakukan mengenai apakah responden tertarik dengan konten thrifting sebagai materi pertanyaan di *mini games quiz thrifting* menunjukkan bahwa sebanyak 23.4% menyatakan sangat setuju, sebanyak 70.3% menyatakan setuju, dan sebanyak 6.3% menyatakan netral, dan tidak ada yang menjawab tidak setuju dan sangat tidak setuju.

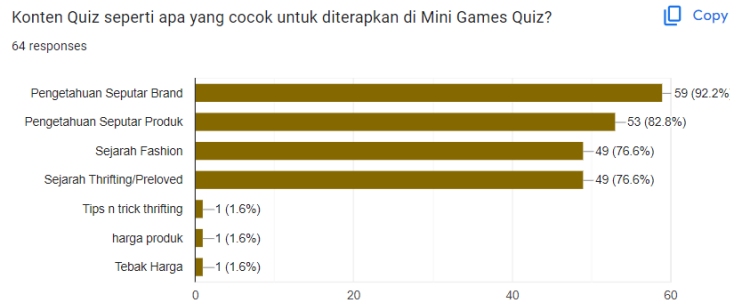


© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)



Berdasarkan hasil kuisiner yang dilakukan mengenai konten *quiz* apa yang cocok untuk diterapkan di *mini games quiz* menunjukkan bahwa sebanyak 92.2% memilih pengetahuan seputar *brand*, sebanyak 82.8% memilih pengetahuan seputar produk, sebanyak 76.6% memilih sejarah fashion dan sejarah thrifting/*preloved*, dan sisanya sebesar 1.6% memilih mengisi jawaban sendiri dengan isi tips n trick thrifting, harga produk, dan tebak harga.



Berdasarkan hasil kuisiner yang dilakukan mengenai jenis *quiz* apa yang cocok diterapkan dengan *mini games quiz thrifting* menunjukkan bahwa sebanyak 35.9% memilih isian singkat, sebanyak 64.1% memilih pilihan ganda, sebanyak 60.9% memilih susunan kata, sebanyak 89.1% memilih identifikasi gambar, dan sisanya sebesar 1.6% memilih mengisi jawaban sendiri dengan isi jawaban cepat sebanyak 2 kali.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

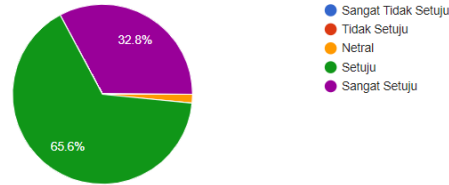
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)

Apakah dengan rancangan Mini Games Quiz Thrifting saat ini dapat membuat Anda tertarik untuk mengunjungi Pastiori dan memainkan Mini Games?

[Copy](#)

64 responses

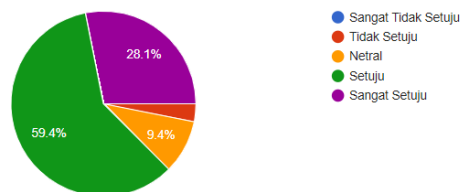


Berdasarkan hasil kuisioner yang dilakukan mengenai apakah dengan rancangan *mini games quiz thrifting* saat ini dapat membuat responden tertarik untuk mengunjungi Pastiori dan memainkan *mini games* menunjukkan bahwa sebanyak 32.8% menyatakan sangat setuju, sebanyak 65.6% menyatakan setuju, dan sebanyak 1.6% menyatakan netral, dan tidak ada yang menjawab tidak setuju dan sangat tidak setuju.

Badges/Lencana atas pencapaian tertentu di Pastiori memberikan motivasi tambahan bagi Anda untuk terus berpartisipasi di Pastiori?

[Copy](#)

64 responses



Berdasarkan hasil kuisioner yang dilakukan mengenai *badge* atas pencapaian tertentu di pastiori memberikan motivasi tambahan untuk terus berpartisipasi di Pastiori menunjukkan bahwa sebanyak 28.1% menyatakan sangat setuju, sebanyak 59.4% menyatakan setuju, sebanyak 9.4% menyatakan netral, dan sebanyak 3.1% menyatakan tidak setuju, dan tidak ada yang menjawab sangat tidak setuju.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Lanjutan)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

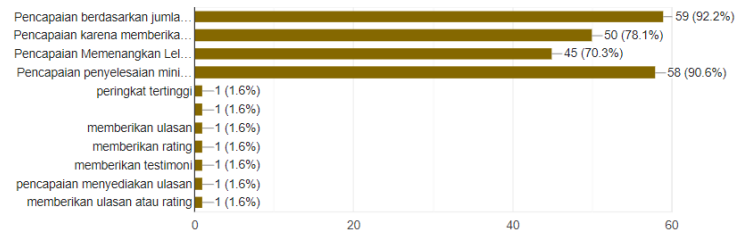
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Apakah Anda memiliki preferensi terhadap jenis pencapaian atau *badges* yang tepat untuk diterapkan pada gamifikasi di Pastiori?

[Copy](#)

64 responses

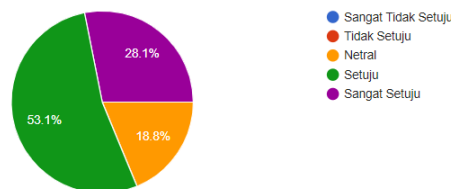


Berdasarkan hasil kuisisioner yang dilakukan mengenai apakah responden memiliki preferensi terhadap jenis pencapaian atau *badges* yang tepat untuk diterapkan pada gamifikasi di Pastiori menunjukkan bahwa sebanyak 92.2% memilih pencapaian berdasarkan jumlah transaksi penjualan dan pembelian, sebanyak 78.1% memilih pencapaian karena memberikan jawaban valid pada forum, sebanyak 70.3% memilih pencapaian memenangkan lelang, sebanyak 90.6% memilih pencapaian penyelesaian *mini games quiz*, dan sisanya sebesar 1.6% memilih mengisi jawaban sendiri dengan isi peringkat tertinggi, memberi ulasan, memberikan rating, memberikan testimoni, pencapaian menyediakan ulasan, memberikan ulasan atau rating.

Apakah Anda setuju dengan ketertarikan untuk mencoba semua aktivitas/misi Gamifikasi yang saat ini sudah dirancang untuk Pastiori?

[Copy](#)

64 responses



Berdasarkan hasil kuisisioner yang dilakukan mengenai apakah responden setuju dengan ketertarikan untuk mencoba semua aktivitas/misi gamifikasi yang saat ini sudah dirancang untuk Pastiori menunjukkan bahwa sebanyak 28.1% menyatakan sangat setuju, sebanyak 53.1% menyatakan setuju, dan sebanyak 18.6% menyatakan netral, dan tidak ada yang menjawab tidak setuju dan sangat tidak setuju.

(Lanjutan)

setuju.

Apakah Anda memiliki saran atau masukan untuk meningkatkan pengalaman pengguna dengan penerapan Gamifikasi secara keseluruhan?

28 responses

Perancangan sudah baik. Tinggal kasih gambar yang aestetik
ok
Mantap boss, biar orang tertarik pake aplikasi lu. Dikasih game sama gratis ongkir
Mantap boss
Untuk avatar dibuat semenarik mungkin, seperti game pou yang dapat melakukan interaksi
tidak
Coba pertimbangkan untuk video live shopping

sejauh ini belum ada

Berdasarkan hasil kuisioner dari 64 responden, sebanyak 28 responden memberikan saran atau masukan untuk meningkatkan pengalaman pengguna dengan penerapan gamifikasi secara keseluruhan.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

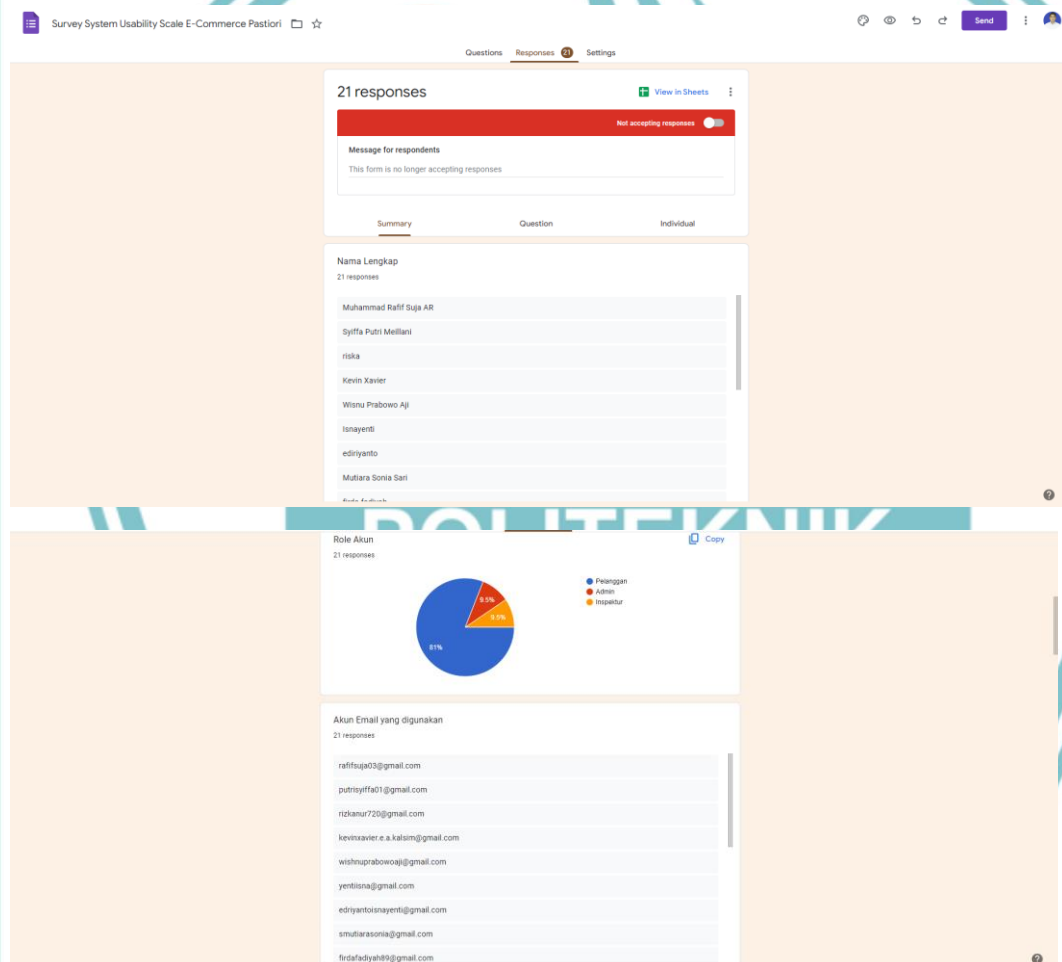
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 5 Survei *SUS* Pastiori

Hasil Survei Perancangan Gamifikasi:

1. Tujuan Survei: Mendapatkan hasil evaluasi usability dengan menggunakan metode *sus*.
2. Waktu Survei: 9 – 10 Juli 2024
3. Tempat Penyebaran: *Social media*
4. Alat Pengumpulan Survei: Google Form
5. Jumlah Responden: 21



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

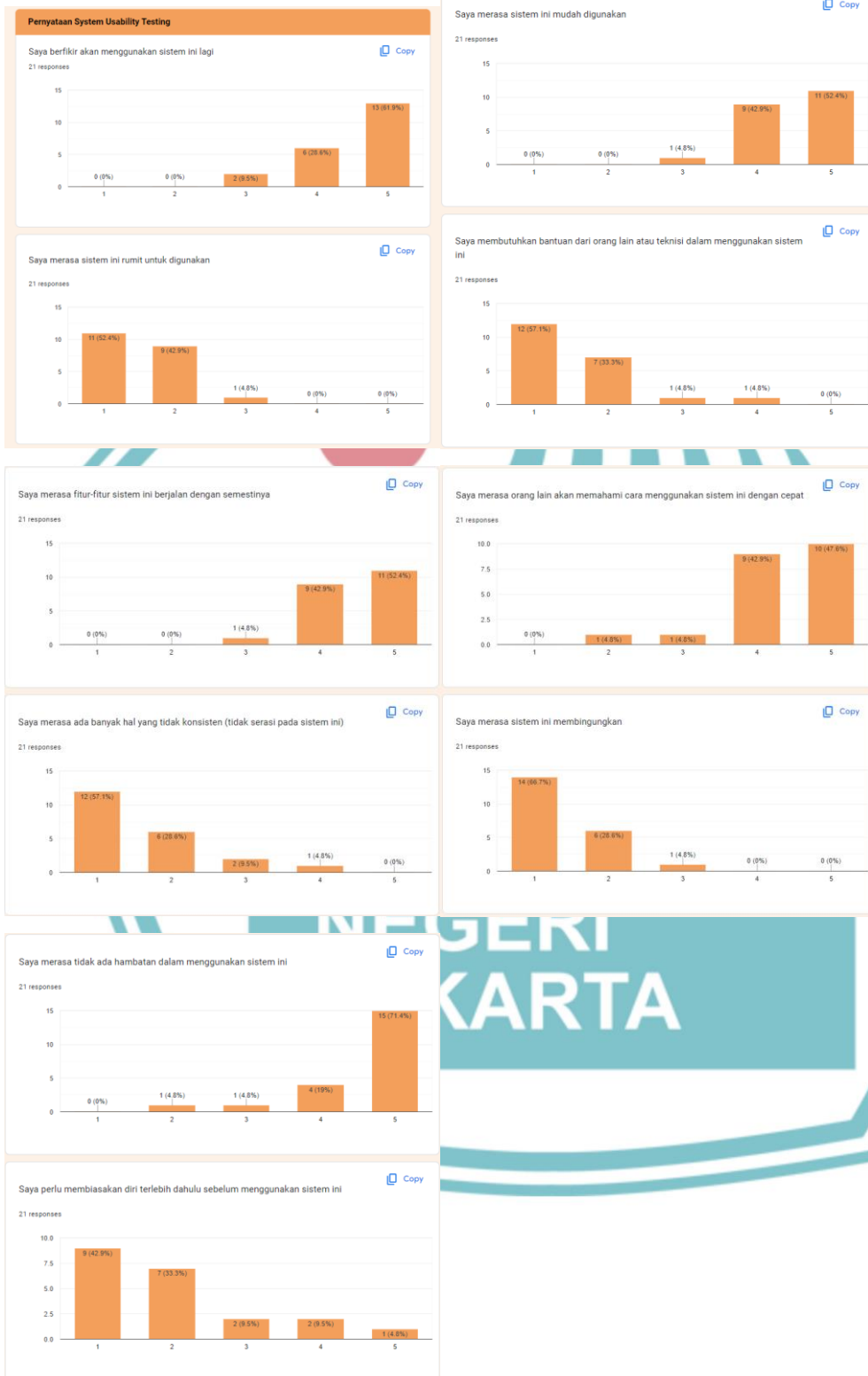
(Lanjutan)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



(Lanjutan)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

