

***E-COMMERCE* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN SEPATU *SNEAKERS* BINTARO**

Muharamil Alwiyah¹⁾, Grace Gata²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
E-mail: muharamil45@gmail.com¹⁾, grace.gata@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Sepatu Sneakers Bintaro merupakan sebuah toko yang menjual berbagai macam Sepatu dan memiliki permasalahan yaitu informasi produk yang dijual tidak sampai ke customer dikarenakan harus mengetahui lokasi toko serta laporan transaksi yang berjalan masih dilakukan secara manual sehingga sering terjadi ketidak-akuratan pada pembuatan laporan. Tujuan penelitian ini adalah menganalisa sistem penjualan yang berjalan saat ini dan mengidentifikasi permasalahan yang ada serta melakukan penerapan E-Commerce sebagai pengembangan sistem penjualan akan berjalan lebih efektif dan efisien. Metode yang digunakan adalah Business Model Canvas, untuk menganalisis model usaha yang sedang dijalankan dan akan dijalankan oleh toko Sepatu Sneakers Bintaro sehingga penjualan dapat meningkat. Peneliti telah merancang E-Commerce pada Sepatu Sneakers Bintaro untuk mempermudah dan mempercepat dalam pembuatan laporan yang dapat langsung di Export melalui WooCommerce Report sehingga laporan lebih efisien dan akurat. Pada hasil akhir penelitian ini bisa menghasilkan E-Commerce yang memudahkan pihak toko maupun customer dalam melakukan transaksi jual-beli dan teknik SEO yang optimal dalam memperbaiki peringkat indeks halaman Website dalam halaman hasil pencarian penjualan sepatu di Sepatu Sneakers Bintaro.

Kata Kunci: Sepatu, E-commerce, Business Model Canvas, SEO

1. PENDAHULUAN

Daya saing yang tinggi sangat diperlukan untuk bersaing dengan pasar global. Meningkatkan daya saing tentu bukanlah perkara yang mudah, salah satu solusi yang bisa dilakukan adalah dengan melibatkan Teknologi Informasi yang berkembang begitu pesat saat ini. E-Commerce yang merupakan salah satu produk dari Teknologi Informasi dapat dimanfaatkan untuk menciptakan daya saing khususnya dalam hal promosi dan menjual produk/jasa. [1]

Suatu penjualan secara elektronis, yang bisa dilakukan dari jarak jauh (teknologi marketing) yang digunakan diluar toko dan dilakukan secara digital dengan menggunakan komputer yang tersambung dengan internet. [2]

Keunggulan *e-commerce* adalah memudahkan kemampuan bertransaksi dari mana pun, dan dapat langsung melakukan pembelian, adanya pemotongan jalur distribusi dan adanya penghematan biaya [3]

Dalam penelitian ini, obyek penelitian adalah Sepatu *Sneakers* Bintaro yang merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang penjualan sepatu dengan berbagai macam merk dan model *Sneakers*, yang terletak di Jalan Bintaro Utama Blok F2 NO 5 Bintaro Sektor I. Berdasarkan hasil dari wawancara yang dilakukan pada Sepatu *Sneakers* Bintaro, penjualan saat ini hanya datang langsung ke toko dan melalui sosial media yaitu *Facebook*, itu pun dari pihak Sepatu *Sneakers* Bintaro kurang *Update* dalam mempromosikan produk mereka di sosial media.

Untuk itulah, peneliti dapat melihat dari permasalahan yang ada di Sepatu *Sneakers* Bintaro telah merancang *E-Commerce* dengan memanfaatkan teknologi *Internet* dalam membantu penjualan dan proses bisnisnya sehingga dapat mudah di akses kapan dan dimana saja. Dengan adanya Penerapan *E-Commerce* Sepatu *Sneakers* Bintaro dapat memperoleh keuntungan maksimal sehingga *Customer* dapat berinteraksi secara aktif dalam proses jual-beli tanpa dibatasi waktu dan tempat.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka penulis mengidentifikasi masalah yang ada pada Sepatu *Sneakers* Bintaro yaitu informasi produk yang dijual tidak sampai ke *Customer* karena pembelian harus mengetahui lokasi toko, kurang optimalnya dalam melakukan pemesanan karena *Customer* hanya dapat melakukan pemesanan ke toko. Kesulitan dalam menginformasikan produk karena kurangnya sarana promosi dan laporan transaksi yang berjalan masih dilakukan secara manual sehingga sering terjadi ketidak-akuratan pada pembuatan laporan.

Penelitian ini memiliki beberapa tujuan yaitu memudahkan dalam penyajian informasi penjualan produk secara akurat dan tepat waktu, memudahkan dalam melakukan pemesanan dan dapat di akses dimana saja baik pihak Sepatu *Sneakers* Bintaro maupun *Customer*, membuat rancangan laporan transaksi usulan untuk memudahkan staf toko dalam melakukan pekerjaan dan rancangan *E-Commerce* untuk Sepatu *Sneakers* Bintaro adalah sebagai

pengembangan sistem penjualan, dengan dirancangnya *E-Commerce* di Sepatu *Sneakers* Bintaro ini, penjualan dapat meningkat.

Pada penelitian terdahulu dari [4] yang berjudul “Perancangan Aplikasi *E-Commerce* pada Distributor Coklat Bandung” untuk memperluas jaringan pemasaran dan meminimalisasi biaya promosi dan operasional, serta menghasilkan aplikasi *E-Commerce* distributor Coklat Bandung yang dapat dimanfaatkan konsumen.

Pada penelitian ini penulis merujuk pada penelitian terdahulu [5] dengan judul “Penggunaan Aplikasi *CMS Wordpress* Untuk Merancang *Website* Sebagai Media Promosi pada *Maroon Wedding Malang*” memiliki tampilan yang menarik dan mudah digunakan sehingga pengguna tidak bingung dalam pengoperasiannya dan meningkatkan area pemasaran perusahaan sebagai media promosi.

Dalam penelitian dari [6] dengan judul *E-Commerce* Sebagai Media Promosi dan Penjualan Secara Elektronik (Studi Kasus pada Toko Jumbo *Cell Bangil*) serta melakukan implementasi *E-Commerce* guna memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi dan sistem penjualan dapat berjalan dengan baik dimana toko jumbo cell tidak perlu menggunakan media promosi berupa penyebaran brosur serta spanduk yang membutuhkan biaya yang banyak.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Metode Pengumpulan Data

Data – data yang telah dikumpulkan untuk melakukan bahan penelitian yaitu dengan cara yang sistematis. Terstruktur dan sesuai dengan masalah. Berikut adalah teknik pengumpulan data beserta penjelasannya yang digunakan:

a. Wawancara

Dalam penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara untuk mengumpulkan data – data dan informasi yang ada, pada tahap ini penulis berkomunikasi dan bertanya langsung dengan pemilik Sepatu *Sneakers* Bintaro Bapak Tolax Briyan, pada 14 Maret 2019, bagaimana proses penjualan pada Sepatu *Sneakers* Bintaro, mulai dari pemesanan, pengiriman, data produk, laporan penjualan dan cara mempromosikan produk.

b. Observasi

Observasi dilakukan dengan cara melihat proses penjualan secara langsung di toko dan pencatatan laporan yang dilakukan masih secara manual. Observasi dilakukan pada 26 Maret 2019.

c. Analisa Dokumentasi

Analisa dilakukan yaitu untuk menganalisa dokumen berjalan agar memperoleh informasi yang sesuai dengan kebutuhan sistem yang dibuat.

d. Studi Literatur

Studi literatur dilakukan yaitu untuk mengetahui penelitian dengan topik dan permasalahan yang sama dengan topik yang ingin ditulis. Selain itu penulis juga melakukan pencarian terhadap berbagai sumber tertulis, seperti dari buku, jurnal, artikel serta referensi yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti.

2.2 Analisa Masalah

Analisa masalah adalah tindakan untuk mengumpulkan suatu masalah yang akan dibahas dengan jelas sehingga dapat memecahkan suatu masalah. *Tools* yang digunakan untuk analisa masalah dibuat dengan menggambarkan *Business Model Canvas* (*BMC*) serta dapat melihat bisnis dari gambaran melalui elemen-elemen kunci yang terkait dengan bisnis. Dengan demikian toko Sepatu *Sneakers* Bintaro dapat melihat gambaran secara utuh untuk menjawab pertanyaan seputar bisnis. Evaluasi terhadap satu demi satu blok-blok yang ada di *Business Model Canvas* akan memudahkan analisis terhadap apa yang kurang tepat pada toko Sepatu *Sneakers* Bintaro.



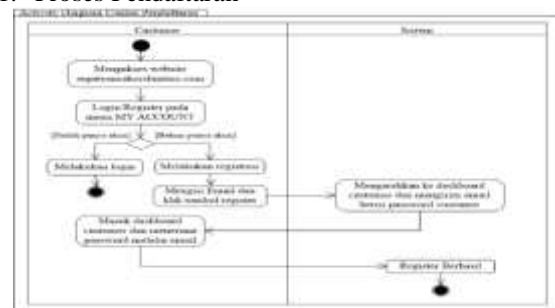
Gambar 1. *Business Model Canvas*

Berdasarkan Gambar 1, terdapat 9 blok terdiri dari *Customer Segments* (segmentasi pelanggan), *Value Propositions* (proposisi nilai), *Channels* (saluran), *Customer Relationship* (hubungan pelanggan), *Revenue Streams* (arus pendapatan), *Key Resource* (sumber daya utama), *Key Activities* (aktivitas utama), *Key Partnership* (mitra utama), *Cost Structure* (struktur biaya).

3. HASIL PEMBAHASAN

3.1 Proses Bisnis

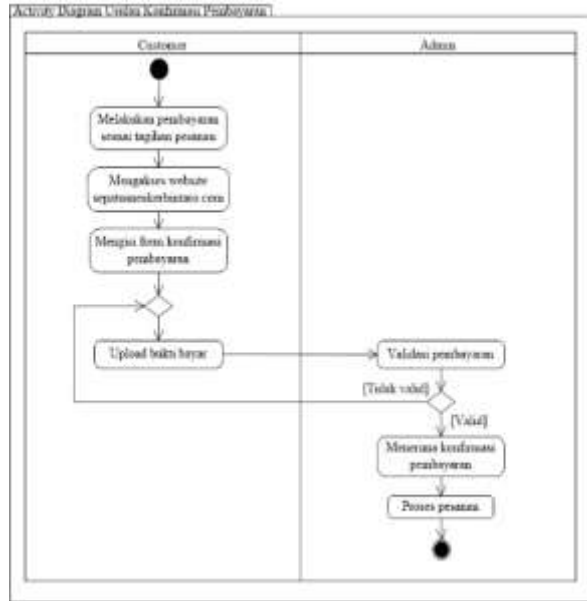
1. Proses Pendaftaran



Gambar2. *Activity Diagram Usulan Pendaftaran*

Berdasarkan Gambar 2, *Customer* membuka *Web sepatusneakersbintaro.com* terlebih dahulu, lalu mengklik *Register* pada menu *MY ACCOUNT*. Seperti yang dijelaskan pada *Activity Diagram* di atas.

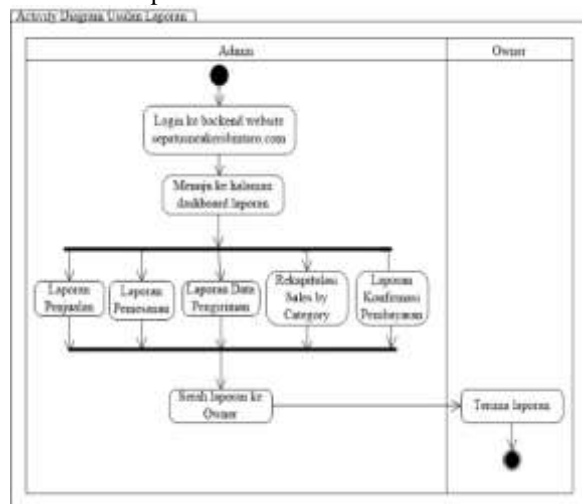
2. Proses Pemesanan



Gambar 3. Activity Diagram Usulan Pemesanan

Berdasarkan Gambar 3, Setelah melakukan pemesanan, *Customer* mendapatkan notifikasi *Email* berupa *Invoice* dari pihak *Sepatu Sneakers Bintaro*. Seperti yang dijelaskan pada *Activity Diagram* atas.

3. Proses Laporan



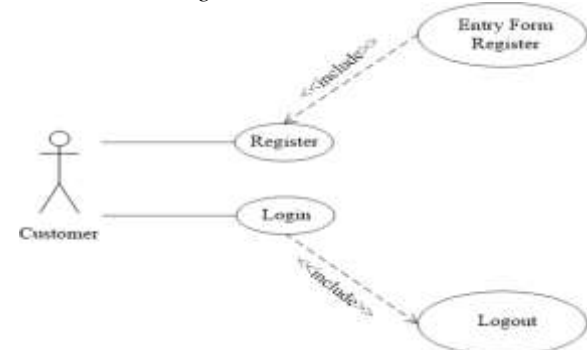
Gambar 4. Activity Diagram Usulan Laporan

Berdasarkan Gambar 4, Untuk laporan admin dapat menyerahkan laporan ke *Owner* (pemilik toko) dan ke *Customer*. Seperti yang dijelaskan pada *Activity Diagram* di atas.

3.2 Use Case Diagram

Use Case Diagram menjelaskan secara visual konteks dari interaksi antara aktor dengan sistem. [7]

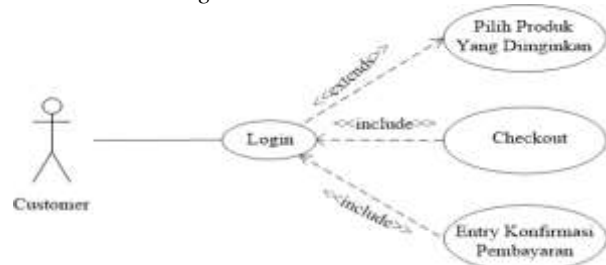
1. Use Case Diagram Master Customer



Gambar 5. Use Case Diagram Master Customer

Berdasarkan Gambar 5, *Customer Register* pada *sepatusneakersbintaro.com*, jika sudah memiliki akun *customer* dapat *Login*.

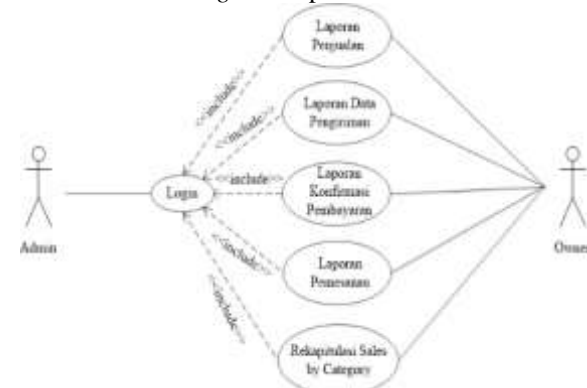
2. Use Case Diagram Transaksi



Gambar 6. Use Case Transaksi

Berdasarkan Gambar 6, *Customer* dapat *Order* produk yang diinginkan setelah itu lanjut ke proses *Checkout* dan terakhir *Customer* diharapkan untuk mengisi *Form* konfirmasi pembayaran untuk bukti jika pembayaran sudah dilakukan dan pihak toko siap memproses pemesanan.

3. Use Case Diagram Laporan

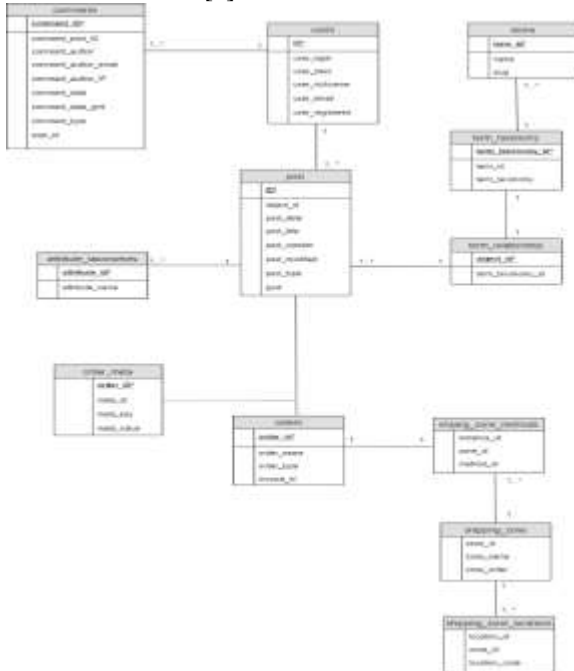


Gambar 7. Use Case Diagram Laporan

Berdasarkan Gambar 7, admin dan Owner dapat mencetak semua laporan, lalu admin dapat menyerahkan laporan ke Owner.

3.3 Permodelan Data Konseptual (Class Diagram Entitas Tanpa Method)

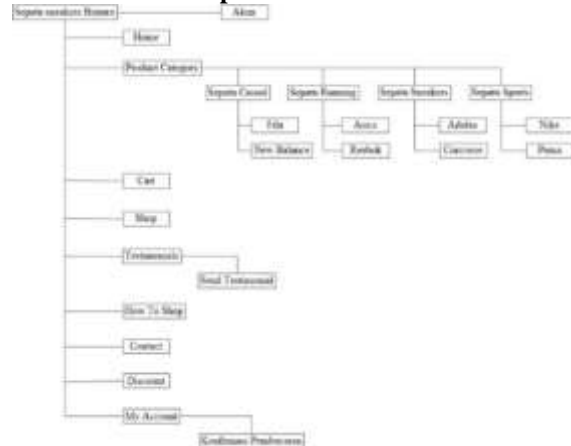
Class Diagram adalah dokumentasi dari suatu kelas objek dalam bentuk grafik, yang menunjukkan field-field di dalam kelas dan tindakan-tindakan (yang kadang disebut pula sebagai metode) yang dilakukan atas kelas tersebut.[8]



Gambar 8. Class Diagram

Berdasarkan Gambar 8, terdapat Class yaitu, Class Comment, Class Users, Class Terms, Class Post, Class Atribute Taxonomies, Class Order, Class Shipping.

3.4 Struktur Tampilan Menu



Gambar 9. Struktur Tampilan Menu

Berdasarkan Gambar 9, struktur tampilan menu terdiri dari Home, Product Category, Cart, Shop, Testimonials, How To Shop, Contact, Discount dan My Account yang mempunyai fungsi tersendiri.

3.5 Tampilan Layar

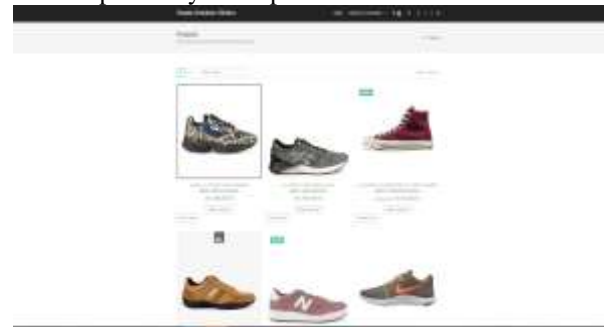
1. Tampilan Layar My Account



Gambar 10. Tampilan Layar My Account

Berdasarkan Gambar 10, customer melakukan Login, jika belum memiliki akun customer dapat melakukan register terlebih dahulu.

2. Tampilan Layar Shop



Gambar 11. Tampilan Layar Shop

Berdasarkan Gambar 11, customer dapat memilih dan melihat produk di menu Shop.

3. Tampilan Layar Laporan Pengiriman



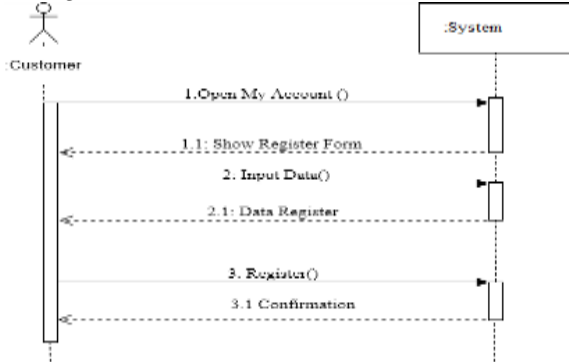
Gambar 12. Tampilan Layar Laporan Pengiriman

Berdasarkan Gambar 12, admin melakukan Login lalu pilih menu Export Order lalu Drag Field laporan pengiriman klik Export.

3.6 System Sequence Diagram

System Sequence Diagram (SSD) adalah diagram yang digunakan untuk mendeskripsikan aliran informasi *Input* dan *Output* dari sistem yang terotomatisasi. [9]

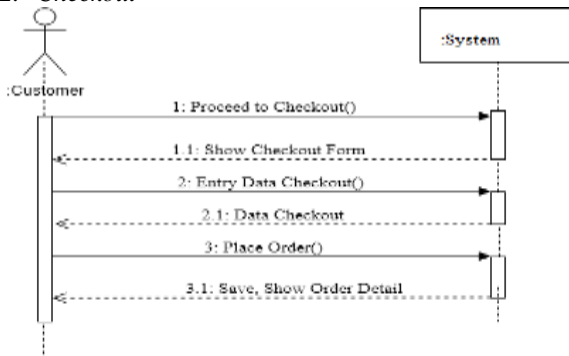
1. Register



Gambar 13. System Sequence Diagram Register

Berdasarkan Gambar 13, diuraikannya proses-proses yang terjadi saat *Customer Register*.

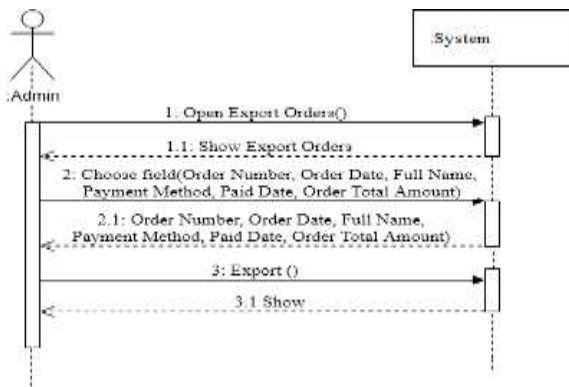
2. Checkout



Gambar 14. System Sequence Checkout

Berdasarkan Gambar 14, diuraikannya proses-proses yang terjadi saat *Customer* telah *Order* lalu proses *Checkout*.

3. Laporan Penjualan



Gambar 15. System Sequence Laporan Penjualan

Berdasarkan Gambar 15, diuraikannya proses-proses yang terjadi saat admin *Drag Field* laporan penjualan lalu *Export* laporan penjualan.

4. Hasil Keluaran

Full Name (Billing)	Order Number	Order Date	Payment Method Title	Paid Date	Order Total Amount
Maria Lilia	761	2019-07-18 12:19	Direct bank transfer	2019-07-18 12:20	620000
Maria Lilia	765	2019-07-18 14:08	Direct bank transfer	2019-07-18 14:07	760000
Maria Lilia	749	2019-07-08 22:28	Direct bank transfer	2019-07-18 14:08	1517000
Maria Lilia	761	2019-07-08 13:42	Direct bank transfer	2019-07-08 14:00	204900
Muhammad Alwajjah	758	2019-06-20 08:38	Direct bank transfer	2019-06-20 08:08	558000
Muhammad Alwajjah	757	2019-06-19 22:28	Direct bank transfer	2019-06-19 22:38	1368000
Muhammad Inara Fajal	753	2019-05-10 01:30	Direct bank transfer	2019-05-10 01:57	558000
Muhammad Alwajjah	755	2019-05-20 01:54	Direct bank transfer	2019-05-20 01:57	888000
Muhammad Inara Fajal	758	2019-05-20 04:08	Direct bank transfer	2019-05-20 04:07	598000

Gambar 16. Hasil Keluaran Laporan Penjualan

Berdasarkan Gambar 16, hasil cetakan laporan setoran menampilkan data laporan penjualan yang digunakan oleh admin dan *Owner* untuk melihat jumlah penjualan. Data yang ditampilkan pada laporan yaitu, *Order Number*, *Order Date*, *Full Name*, *Payment Method Title*, *Paid Date* dan *Order Total Amount*.

Sepatu Sneakers Bintaro

SEPATU SNEAKERS BINTARO

INVOICE

Maria Lilia
J. Jawa
LUBUK LINGGAU
LUBUK LINGGAU
Sumatera Selatan
29456
alwajjah@gmail.com
087893875462

Invoice Number: 9
Invoice Date: July 16, 2019
Order Number: 769
Order Date: July 16, 2019
Payment Method: Direct bank transfer

Product	Quantity	Price
SEPATU CONVERSE ORIGINAL URDANK: 25 MARNK: BRU SKU: CVR1 Weight: 500g	1	Rp.728,000.00
Subtotal		Rp.728,000.00
Shipping		Rp.37,000.00 via Pos Kilat Khusus
Total		Rp.765,000.00

Gambar 17. Invoice

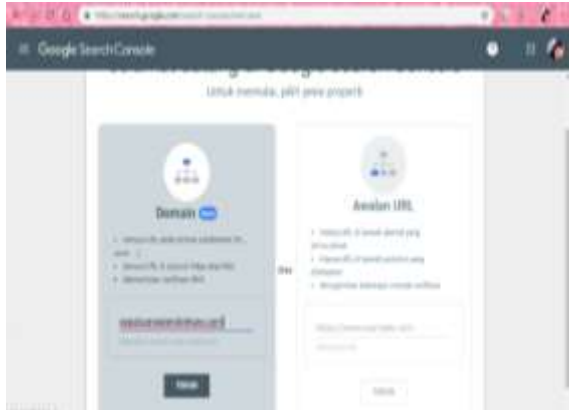
Berdasarkan Gambar 17, *Customer* mendapatkan invoice jika telah melakukan pemesanan pada Sepatu Sneakers Bintaro.

5. Search Engine Optimization (SEO)

Serangkaian teknik yang dilakukan agar website dapat mudah ditemukan oleh pencari informasi melalui search engine, dalam hal ini adalah Google. [10]

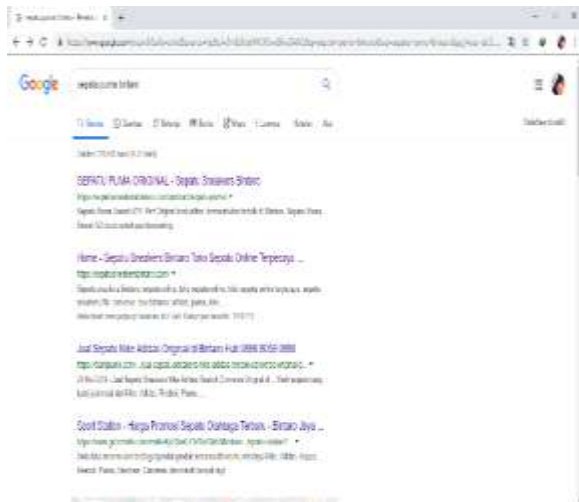
1) Google Console

Dengan menggunakan *Google Console*, terlebih dahulu daftarkan dan verifikasi *Website* di *Search Console* seperti pada gambar dibawah ini:



Gambar 18. Proses Verifikasi Website di Google Console

Hasil Penggunaan strategi SEO, produk Sepatu Sneakers Bintaro ada di halaman pertama mesin pencari. Terlihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 19. Hasil Strategi SEO Produk Sepatu Sneakers Bintaro

4. KESIMPULAN

Dari hasil analisa terhadap masalah serta sistem yang telah dikembangkan, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu dengan menerapkan E-Commerce pada Sepatu Sneakers Bintaro diharapkan dapat mempermudah Customer dalam melakukan transaksi dimanapun dan kapanpun tanpa harus visit ke toko, pemesanan bisa lebih mudah dan praktis dengan adanya Penerapan E-Commerce sehingga Customer dapat berperan secara aktif dalam proses jual-beli tanpa dibatasi waktu dan tempat, kesulitan dalam mempromosikan produk, dikarenakan pihak Toko tidak mempunyai Media Sosial atau Marketplace untuk wadah sarana promosi produk dan pembuatan laporan dapat dipermudah dan dapat dipercepat karena adanya laporan yang dapat langsung di Export melalui WooCommerce Report sehingga pencetakan laporan dapat dilakukan dengan cepat dan akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rerung, Rintho Rante, "E-Commerce Menciptakan Daya Saing Melalui Teknologi Informasi", Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2018.
- [2] Sarwono, Jonathan, & Prihartono K., A. H., "Perdagangan Online: Cara Bisnis di Internet, Jakarta: PT. Elex Medi Komputindo, 2012.
- [3] Sakti, Nufransa Wira Dr., "Buku Pintar Pajak E-Commerce", Jakarta: Visimedia, 2014.
- [4] Mukaromah, Siti, Rosadi, Dadi, "Perancangan Aplikasi E-Commerce (Studi Kasus: Distributor Coklat Bandung)", *Jurnal Computech & Bisnis*, Vol. 9(1), pp. 58–72, Juni 2015.
- [5] Arcanggih, Junay Diaz, Kertahadi & Riyadi, "Implementasi E-Commerce Sebagai Media Promosi dan Penjualan Secara Elektronik (Studi Kasus Pada Toko Jumbo Cell Bangil)", *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 14(1), pp. 1–10, 2014.
- [6] Dewangga, Anjarkusuma P, Sopeno, Bambang, "Penggunaan Aplikasi CMS Wordpress untuk Merancang Website Sebagai Media Promosi Pada Maroon Wedding Malang", *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, Vol. 2(1), pp. 63–69, Juli 2014.
- [7] Kurniawan, Tri A., "Pemodelan Use Case (UML): Evaluasi Terhadap beberapa Kesalahan dalam Praktik", *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JTIIK)*, Vol. 5(1), pp. 77-86, Maret 2018.
- [8] Raymond McLeod, Jr., G. P. S., *Sistem Informasi Manajemen*, Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2008.
- [9] Ariefni Dhia Farida, & Legowo, Mercurius Broto, "Penerapan Konsep Monitoring dan Evaluasi Dalam Sistem Informasi Kegiatan Mahasiswa Di Perbanas Institute Jakarta", *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, Vol. 4(3), pp. 422–432, Desember 2018.
- [10] Rahman, Su, "Buku Sakti Wordpress dan Joomla", Jakarta: PT. Elex Medi Komputindo, 2018.