

## IMPLEMENTASI *E-COMMERCE* MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS DAN IFML PADA DISTRO MR BRO

Taruna Dwi Alperdo<sup>1)</sup>, Grace Gata<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

<sup>1,2)</sup>Jl. Raya Ciledug, Petungkang Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260

E-mail : [altarunadwi@gmail.com](mailto:altarunadwi@gmail.com)<sup>1)</sup>, [grace.gata@budiluhur.ac.id](mailto:grace.gata@budiluhur.ac.id)<sup>2)</sup>

### Abstrak

*E-Commerce* dapat diartikan sebagai suatu proses *berbisnis* seperti suatu proses pembelian, penjualan, dan pemasaran barang dengan menggunakan teknologi elektronik seperti komputer, handphone, laptop atau internet. Oleh karena itu di bangunlah sebuah aplikasi penjualan berbasis web yang memanfaatkan *E Commerce* untuk menunjang pengoptimalan tingkat penjualan. Distro Mr Bro menyediakan baju, kemeja, dan celana untuk pria. Sudah menjalani usahanya selama 5 tahun. Distro Mr Bro masih memiliki beberapa kekurangan dalam rangka menunjang proses transaksi penjualan barang. Transaksi yang saat ini digunakan hanya sebatas konsumen datang ke toko sehingga masih kurang dalam memperbanyak tingkat penjualan barang. Metode yang digunakan dalam pembuatan *e-commerce* ini menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) bertujuan agar dapat menyusun strategi untuk membuat tokonya terlihat berbeda dari pesaingnya dan dapat mengambil langkah untuk mencapai tujuan bisnisnya. Distro Mr Bro menerapkan metode *Interaction Flow Modelling Language* (IFML) untuk mendukung interaksi pengguna dan mengatur perilaku dari *front-end* website *e-commerce* yang dibuat. Dengan dibuatnya website *e-commerce* pada Distro Mr Bro akan meningkatkan penjualan yang lebih maksimal dan cakupan pemasaran akan semakin meluas.

**Kata Kunci:** *E-Commerce*, BMC, IFML

### 1. PENDAHULUAN

Setelah melakukan wawancara kepada pemilik Distro Mr Bro, masih memiliki beberapa kekurangan dalam rangka menunjang proses transaksi penjualan produk. Transaksi yang saat ini digunakan hanya sebatas konsumen datang ke Distro lalu memilih milih barang lalu langsung mencobanya dan melalui media sosial seperti instagram. Dengan hanya mengandalkan sistem penjualan yang seperti ini, dirasa masih kurang dalam memperbanyak tingkat penjualan produk. Oleh karena itu di bangunlah sebuah aplikasi penjualan berbasis web yang memanfaatkan *E Commerce* untuk menunjang pengoptimalan tingkat penjualan. Oleh karena itu dibangunlah sebuah aplikasi penjualan berbasis web untuk menunjang pengoptimalan tingkat penjualan produk.

*E-Commerce* dapat diartikan sebagai suatu proses *berbisnis* seperti suatu proses pembelian, penjualan, dan pemasaran barang dengan menggunakan teknologi elektronik seperti komputer, handphone, laptop atau internet [1]. *E-Commerce* berdasarkan sifat transaksinya memiliki penggolongan antara lain *Business to business* (B2B), *Business to customer* (B2C), and *Customer to customer* (C2C) dan *Customer to business* (C2B).

Untuk membuat web *E-Commerce* ini, penulis menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) dimana metode BMC dapat membantu pemilik toko untuk melihat bagaimana model bisnis yang sedang dijalani saat ini dan perkembangan model bisnis yang akan dijalani. Dengan demikian, Distro Mr Bro dapat melihat gambaran secara utuh mengenai jawaban dan elemen-elemen yang saling terhubung dalam bisnisnya. Sehingga, pemilik

Distro dapat menyusun strategi untuk membuat tokonya terlihat berbeda dari pesaingnya dan dapat mengambil langkah untuk mencapai tujuan bisnisnya.

Penerapan dan pembuatan website toko *online* ini juga akan menggunakan metode *Interaction Flow Modelling Language* (IFML). IFML adalah bahasa pemodelan yang sangat terinspirasi oleh WebML dan mewakili generalisasi dari *domain web* untuk aplikasi generic pemodelan *front-end*. Distro Mr Bro menerapkan metode IFML untuk adanya inovasi agar dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih baik, dan untuk dapat mendukung interaksi pengguna dan mengatur perilaku dari *front-end*.

Distro Mr Bro menyediakan baju, kemeja, dan celana untuk pria. Sudah menjalani usahanya selama 5 tahun, berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, penjualan distro saat ini sedikit menurun dikarenakan banyaknya tidak mengetahui lokasi distro tersebut. Dan banyak juga para pesaing sudah menggunakan penjualan *online*. Belum bisa melakukan pembayaran secara *transfer*. Pada saat mengikuti acara Jakarta *Clothing* banyak pelanggan yang datang dari luar kota.

Penelitian studi literatur ini dilakukan guna mendapatkan referensi yang sama dengan permasalahan yang sedang terjadi pada Lumi Distro. Studi ini didapatkan dari berbagai jurnal untuk dijadikan acuan pada kegiatan penelitian diantaranya:

Menurut penelitian dari [2] yang berjudul “Sistem Informasi Penjualan Online (*E-Commerce*) Menggunakan CMS *Wordpress* Pada Toko Soraya Shop Dengan Menerapkan Metode RAD”.

penjualan Soraya Shop ini masih menjadi salah satu kendala untuk mencapai tujuan perusahaan, karena sistem penjualan yang masih secara manual dan transaksi secara manual. Berkaitan dengan masalah tersebut, Soraya Shop menemukan salah satu cara untuk memecahkan permasalahan tersebut dengan mengembangkan atau menerapkan *e-Commerce* dengan menggunakan CMS *wordpress* dan RAD. Tujuannya mengharapkan peningkatan kepuasan pelanggan agar dapat bertahan, penjualan meningkat, luas pasaran, dan hubungan dengan pelanggan yang memungkinkan terciptanya kesetiaan pelanggan bukan hanya pada produknya namun juga setia terhadap perusahaan.

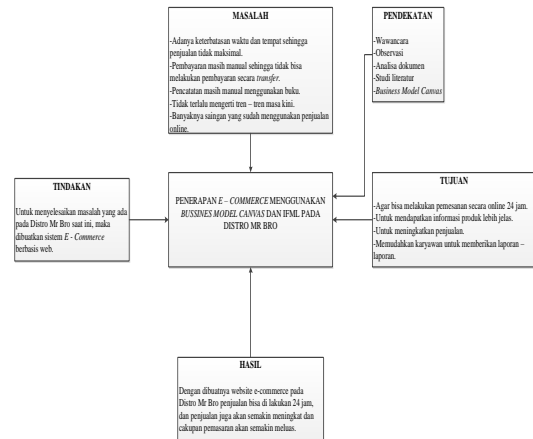
Menurut penelitian dari [3] yang berjudul “E-Commerce Web Mobile Untuk Layanan Jual Beli Hp Yang Bebas Teknologi” diharapkan dengan menggunakan aplikasi *e-commerce* akan meningkatkan penjualan dan juga sarana penyampaian informasi kepada para konsumennya. Jumlah pengguna internet yang tinggi di Indonesia merupakan salah satu potensi utama dan peluang yang bisa dimanfaatkan oleh CV Selaras Batik dalam memaksimalkan dan juga mengoptimalkan penggunaan *E-Commerce*. Penggunaan *E-Commerce* sendiri akan mengarahkan proses otomatisasi transaksi dan juga aliran kerja perusahaan, serta dapat meminimalkan service cost dalam rangka peningkatan mutu dari kualitas sebuah produk yang ditawarkan, serta peningkatan kecepatan pelayanan terhadap konsumen.

Menurut penelitian dari [4] yang berjudul “Sistem pendukung keputusan penentuan karyawan kontrak menjadi karyawan tetap menggunakan metode topsis” Dalam bentuknya yang paing jelas, *E-Commerce* menjual produk kepada konsumen secara *online*, tapi faktanya jenis bisnis apa pun yang dilakukan secara elektronik adalah *E-Commerce*. Sederhananya, *E-Commerce* adalah membuat, mengelola, dan meluaskan hubungan komersial secara *online*. Dengan adanya kelemahan layanan jual beli hp tersebut maka perlu perancangan dan pengembangan sistem yang berbasis *website* untuk mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi pemesanan dan penjualan barang serta dapat membantu memenuhi kebutuhan bagi konsumen berdasarkan hal tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan pembuatan system informasi yang baru yaitu berbasis *web*.

**2. METODE PENELITIAN**

**2.1. Kerangka Pemikiran**

Kerangka Penelitian adalah penjelasan secara singkat dan penggambaran alur sebuah penelitian menggunakan diagram. Berikut adalah Gambar 1. kerangka pemikiran yang penulis buat di dalam penelitian ini:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Pada Gambar 1 menjelaskan kerangka pemikiran yang Menjelaskan metode apa saja yang di lakukan penulis dalam membangun *website* Mr Bro.

**2.2. Metode Pengumpulan Data**

Dalam Penelitian ini, teknik pengumpulan data merupakan suatu faktor penting demi keberhasilan dalam penelitian. Hal ini berkaitan dengan bagaimana suatu cara dalam pengumpulan data, dari mana sumber data, dan *tools* yang digunakan. Pengumpulan data harus dilakukan secara dan terarah sesuai dengan masalah yang ada pada tempat riset.

Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut:

- a. Wawancara
 

Penulis mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dengan wawancara secara langsung kepada pemilik distro dan guna mendapatkan informasi mengenai masalah-masalah yang ada di Distro.
- b. Observasi
 

Penulis mengumpulkan data dengan cara mengamati langsung proses penjualan yang terjadi di Distro guna mendapatkan data yang jelas dan lengkap.
- c. Dokumentasi
 

Penulis mengumpulkan berkas atau kumen yang ada di Distro sebagai sumber data bagi penelitian.

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**3.1. Business Model Canvas Distro Mr Bro**

*Business Model Cavas* adalah alat bagaimana perusahaan dapat menciptakan nilai [5]. Berikut gambar 2 dari *Business Model Canvas* Distro Mr Bro:



Gambar 2. BMC Distro Mr Bro

Pada gambar 2 menjelaskan bagaimana alur yang terjadi dan metode yang dilakukan oleh Distro Mr Bro.

a. *Customer Segments*

Sasaran yang dituju untuk dijadikan sasaran pelanggan Distro Mr Bro adalah laki-laki yang berusia dari umur 13-30 tahun karena produk yang di jual memang khusus laki-laki dan untuk anak-anak muda. Selain itu juga anak-anak sekolah seperti anak SMP dan SMA. Mahasiswa dan pekerja juga menjadi sasaran para pelanggan.

b. *Value Propositions*

Kelebihan yang diberikan Distro Mr Bro mulai dari harga yang terjangkau, bahan yang adem, kualitas produk yang terjamin bagus karena produk/barang dibeli dari brand ternama, desain produk yang modern dan semua produk yang dijual berasal dari brand-brand ternama dan terpercaya.

c. *Channels*

Setelah mengetahui calon pelanggan yang dituju, dibutuhkan media untuk melakukan pemasaran produk Mr Bro sehingga calon pelanggan tertarik untuk membeli produk. Media yang digunakan oleh Mr Bro adalah Instagram sebagai media promosi yang utama. Sebagai media komunikasi untuk pelanggan Mr Bro menggunakan *WhatsApp* untuk melayani pelanggan secara langsung dan Instagram untuk melakukan promosi.

d. *Customer Relationship*

Mempertahankan pelanggan agar tetap memilih dan membeli produk di Mr Bro dengan cara memberikan informasi promo-promo yang sedang berlangsung di Distro melalui media sosial. Pelanggan dapat membeli produk langsung dari *website* sehingga mempermudah pembelian. Setiap informasi pembelian produk akan dikirim melalui email pelanggan sehingga memudahkan pelanggan mendapatkan informasi pembelian. Dengan ini, diharapkan pelanggan akan terus memilih dan

membeli produk di Mr Bro dan tidak beralih ke produk lain.

e. *Revenue Streams*

Produk utama yang dijual adalah baju, kemeja, jaket, topi, celana. Maka dari itu produk-produk tersebut akan menjadi sumber pendapatan utama pada Mr Bro. Agar pendapatan lebih maksimal Mr Bro melakukan promosi melalui *website* dan media sosial.

f. *Key Activities*

Cara penjual mendapatkan *key activities* pada Mr Bro adalah mencari *supplier* penjual produk seperti baju, kemeja, jaket, topi, celana, yang ternama, bagus dan harga yang terjangkau.

g. *Key Resources*

Mr Bro membutuhkan berbagai sumber daya supaya bisnisnya dapat berjalan. Mulai dari produksi barang seperti baju, kemeja, jaket, topi, celana dari *supplier* sebagai pihak yang memasok semua barang untuk di jual. Lalu sumber daya manusia untuk menjalankan tugas yaitu orang yang bertugas sebagai *Staff* distro.

h. *Key Partners*

Melakukan beberapa kerjasama dengan pihak yang terlibat yang terdiri dari *supplier* baju, kemeja, jaket, celana, tas, sandal dan aksesoris sebagai pihak yang memasok semua barang di distro. Penyedia jasa pengiriman barang atau ekspedisi sebagai pihak yang melakukan pengiriman produk. Dan pihak email sebagai pihak untuk melakukan pemberitahuan informasi pemesanan produk kepada pelanggan.

i. *Cost Structure*

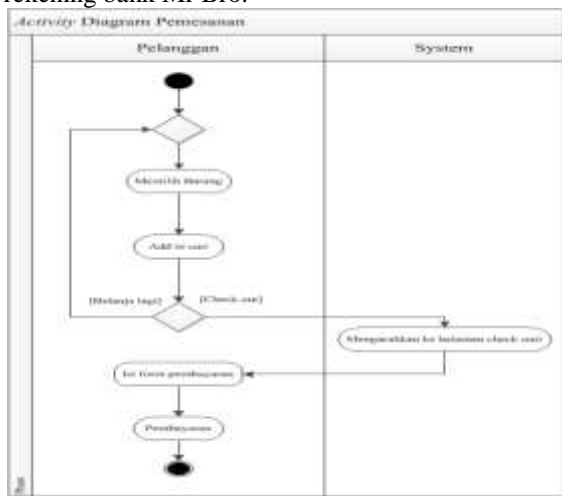
Biaya yang dikeluarkan oleh Mr Bro yaitu biaya pembelian produk ke *supplier*, kemudian biaya untuk membayar gaji *Staff* setiap bulannya, biaya sewa toko setiap tahunnya, biaya pemeliharaan *website* seperti membayar domain hosting setiap tahunnya dan biaya berlangganan internet.

### 3.2. Activity Diagram

a. Proses Pemesanan

Pelanggan melakukan pemesanan melalui *website* Mr Bro. Lalu pelanggan dapat memilih produk yang diinginkan, jika sudah memilih pelanggan dapat mengklik *select option* pada produk yang diinginkan, lalu pelanggan akan diarahkan ke halaman produk tersebut, pelanggan dapat melihat informasi mengenai produk tersebut. Pelanggan dapat memilih ukuran sesuai yang diinginkan dan jumlah yang ingin dipesan. Jika sudah yakin untuk membeli produk tersebut, pelanggan mengklik tombol *add to cart* yang akan langsung masuk ke keranjang belanja, setelah itu pelanggan mengklik *view cart* untuk melihat produk yang dipesan sudah sesuai

pesanan. Jika pelanggan masih ingin berbelanja, pelanggan memilih produk yang lain, jika tidak pelanggan mengklik tombol *proceed to checkout* untuk melakukan konfirmasi pesanan. Lalu pelanggan akan diarahkan ke halaman *checkout*. Pada halaman *checkout* pelanggan dapat melihat detail pesanan. Setelah itu pelanggan harus mengisi form seperti nama lengkap, provinsi, kota, kecamatan, alamat, kode pos, nomor telepon, *e-mail*, dan catatan (opsional). Lalu pelanggan akan memilih jasa layanan pengiriman, jika sudah mengisi form pelanggan akan mengetahui total yang harus di bayar dan pelanggan memilih bank untuk melakukan pembayaran. Setelah itu pelanggan mengklik tombol *place order*, lalu pelanggan akan di arahkan ke halaman yang menampilkan bahwa pesanan berhasil di buat dan informasi detail pesanan serta nomor rekening bank Mr Bro.



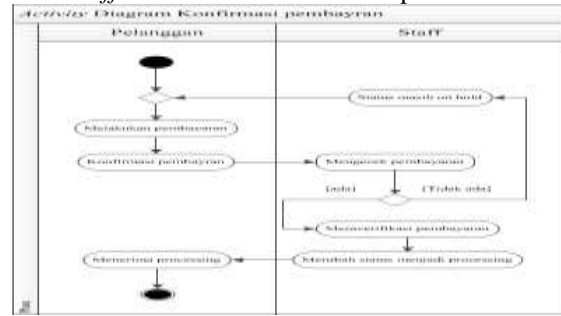
Gambar 3. Activity diagram Pesanan

Pada Gambar 3 menjelaskan cara melakukan pemesanan pada Distro Mr bro, pelanggan harus memilih barang lalu mengklik *add to chart* lalu *checkout* dan melakukan pembayaran.

b. Proses Konfirmasi Pembayaran

Pembayaran dilakukan dengan cara mengirim uang melalui ATM atau *transfer* ke nomor rekening Mr Bro. Pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan total pembayaran yang harus di bayar. Pelanggan melakukan konfirmasi pembayaran di *website* Mr Bro, lalu pelanggan mengklik pada menu konfirmasi pembayaran, setelah itu pelanggan akan diarahkan ke halaman konfirmasi pembayaran. Lalu pelanggan mengisi form konfirmasi pembayaran yang tersedia seperti order number, nama pemilik rekening, tanggal transfer, jumlah transfer, dan upload bukti transfer. Setelah itu pelanggan mengklik tombol kirim dan akan mendapatkan pemberitahuan bahwa konfirmasi pembayaran telah selesai atau berhasil dikirim. *Staff* disro akan memverikasi setiap konfirmasi pembayaran yang masuk melalui *caldera form*. Jika pembayaran sudah diterima, maka status pesanan akan diubah dari *on-hold* menjadi *processing* dan pesanan akan segera

dikirim, jika pembayaran belum di terima 1x24 jam, maka *Staff* distro akan membatalkan pesanan.

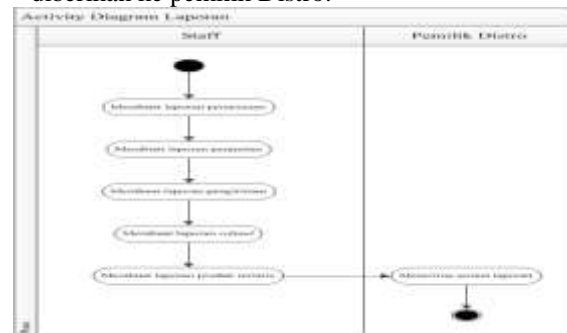


Gambar 4. Activity Diagram Konfirmasi Pembayaran

Pada Gambar 4 menjelaskan bagaimana melakukan konfirmasi pembayaran, pertama pelanggan harus melakukan pembayaran lalu melakukan konfirmasi pembayaran pada *website*, Lalu *staff* mengecek jika ada maka status akan menjadi *processing*.

c. Proses Laporan

*Staff* distro mencetak Laporan setiap akhir bulan. Laporan ini berupa laporan pemesanan, laporan penjualan, laporan pengiriman, laporan *refund*, laporan produk terlaris yang akan diberikan ke pemilik Distro.



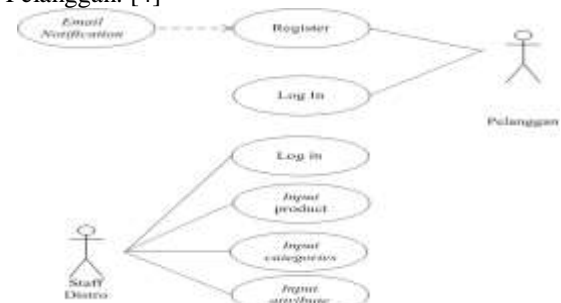
Gambar 5. Activity Diagram Laporan

Pada gambar 5 menjelaskan bagaimana proses pembuatan laporan, *Staff* distro akan membuat laporan pemesanan, penjualan, pengiriman, *refund*, dan laporan produk terlaris, lalu akan di berikan ke pemilik Distro.

3.3. Use case Diagram

a. Use Case Diagram Master

Pada Gambar 6 merupakan *Use Case Diagram* Master terdiri dari aktifitas *Staff* Distro dan Pelanggan. [4]

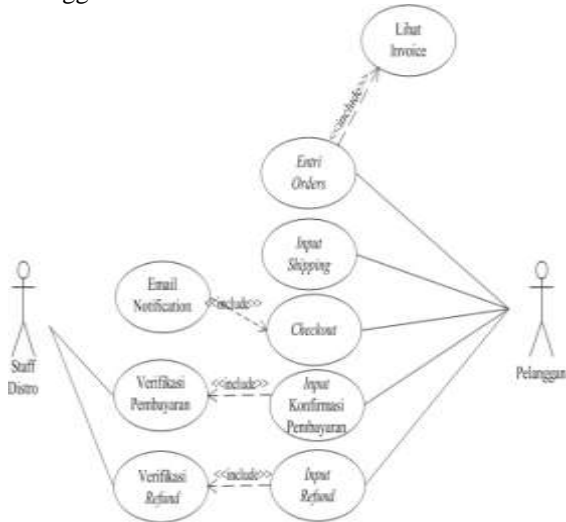


Gambar 6. Use Case Diagram Master

Pada gambar 6 menjelaskan apa saja yang bisa di lakukan oleh *staff* distro dan pelanggan antara lain ada register login dan berbagai macam input.

b. Use Case Diagram Transaksi

Pada Gambar 7 merupakan Use Case Diagram Transaksi terdiri dari aktifitas *Staff* Distro dan Pelanggan.

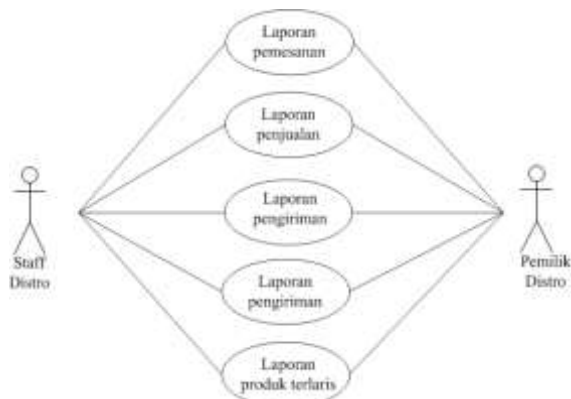


Gambar 7. Use Case Diagram Transaksi

Pada gambar 7 menjelaskan aktifitas staff distro dan pelanggan yaitu, lihat invoice, orders, input shipping, checkout, konfirmasi pembayaran dan refund, dan ada verifikasi pembayaran dan refund yang di lakukan oleh *staff* distro.

c. Use Case Diagram Laporan

Pada Gambar 8 merupakan Use Case Diagram Master terdiri dari aktifitas *Staff* Distro membuat laporan ke Pemilik Distro.



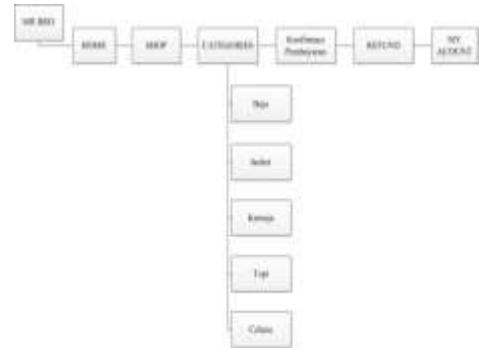
Gambar 8. Use Case Diagram Laporan

Pada gambar 8 menjelaskan proses laporan yaitu, *staff* distro membuat laporan pemesanan, penjualan, pengiriman, *refund*, dan produk terlaris yang nantinya akan di kirim ke pemilik distro.

3.4. Strukur Tampilan Menu

a. Struktur Tampilan Menu Front End

Pada Gambar 9 merupakan struktur tampilan front end pada Distro Mr BRO.



Gambar 9. Struktur Tampilan Menu Front End

Pada gambar 9 terdiri dari menu yang ada di front end antara lain, Home, shop, categories, konfirmasi pembayaran, dan *refund*.

b. Struktur Tampilan Menu Back End

Pada Gambar 10 merupakan struktur tampilan front end pada Distro Mr BRO.



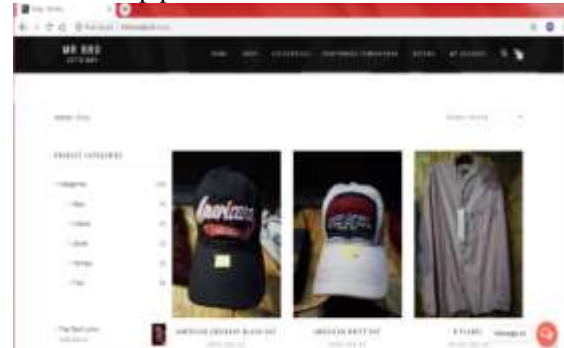
Gambar 10. Struktur Tampilan Menu Front End

Pada gambar 10 menjelaskan tampilan menu back end distro Mr Bro yang ada pada dashboard system.

3.5. Tampilan Website

a. Tampilan Shop

Pada Gambar 11 merupakan bentuk dari halaman shop pada Distro Mr Bro.



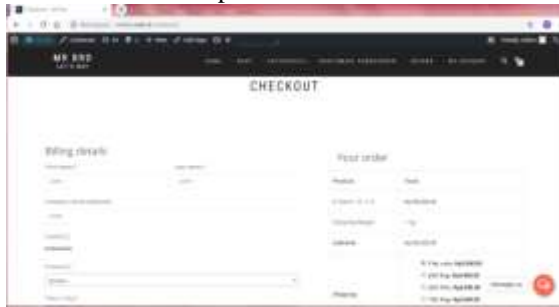
Gambar 11. Rancangan Layar Shop

Pada gambar 11 merupakan tampilan layar shop, tampilan layar shop ini untuk para pelanggan melihat produk produk yang di jual di website Mr Bro.



b. Rancangan Layar *Check Out*

Pada Gambar 12 merupakan bentuk dari halaman *Check Out* pada Distro Mr Bro.



Gambar 12. Rancangan Layar *Check Out*

Pada gambar 12 merupakan tampilan layar dari checkout, yang berfungsi sebagai mengisi data pengiriman pada pembelian barang.

c. Rancangan Layar Laporan Penjualan

Pada Gambar 13 merupakan bentuk dari halaman back end Laporan Penjualan pada Distro Mr Bro.

Order Number	Order Date	Full Name	Product Name	Payment Method	Prod Date	Order Total Amount
344	2019-07-20 21:28	Mariska satrio	18 Flanel - L	BKCA	2019-07-23 21:37	895003.00
342	2019-07-21 20:06	Karna Damah sari	18k Google Black Bowtie - L	BKCA	2019-07-22 04:28	320008.00
338	2019-07-23 02:47	Catur Cahat	18k Long Black Bowtie - L	BKCA	2019-07-23 02:42	180000.00

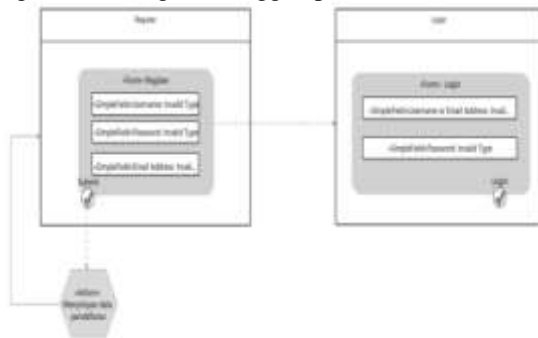
Gambar 13. Rancangan Layar Laporan Penjualan

Pada gambar 13 merupakan tampilan layar laporan penjualan, laporan penjualan ini yang akan di kirim ke pemilik distro Mr Bro.

3.6. Interaction Flow Modelling Language

a. IFML Register dan Login Pelanggan

IFML (*Interaction Flow Modeling Language*) adalah bahasa pemodelan yang sangat terinspirasi oleh WebML dan mewakili generalisasi dari *domain web* untuk aplikasi *generic* pemodelan *front-end* [6]. Gambar 14 merupakan bentuk IFML dari proses Register dan Login Pelanggan pada Distro Mr Bro.



Gambar 14. IFML Register dan Login Pelanggan

Pada gambar 14 merupakan alur dari register dan login yaitu pelanggan harus melakukan register baru bisa melakukan login pada website.

b. IFML Orders

Pada Gambar 15 merupakan bentuk IFML dari proses Orders pada Distro Mr Bro.

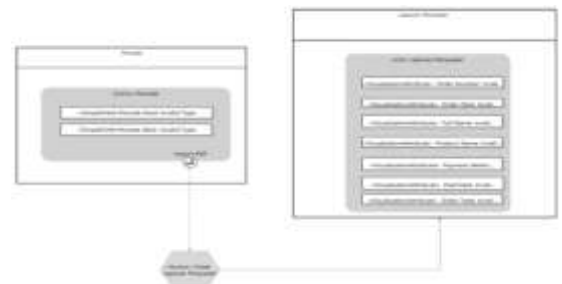


Gambar 15. IFML Orders

Pada gambar 15 merupakan alur dari proses order sampai pelanggan melakukan konfirmasi pembayaran pada website Mr Bro.

c. IFML Laporan Penjualan

Pada Gambar 16 merupakan bentuk IFML dari proses Pembuatan Laporan Penjualan pada Distro Mr Bro.



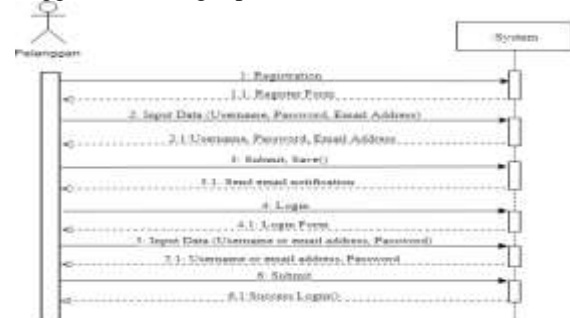
Gambar 16. IFML Laporan Penjualan

Pada gambar 16 menjelaskan proses laporan penjualan yaitu, *staff* distro membuat laporan yang nantinya akan di kirim ke pemilik distro.

3.7. System Sequence Diagram

a. SSD Register dan Login

Pada Gambar 17 merupakan SSD dari proses Register dan Login pada Distro Mr Bro.

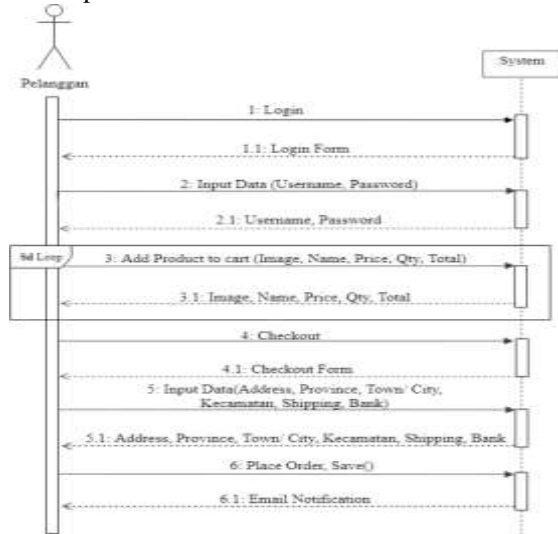


Gambar 17. SSD Register Login

Pada gambar 17 merupakan alur dari SSD register dan login yaitu pelanggan harus melakukan register baru bisa melakukan login pada website.

b. SSD Orders

Pada Gambar 18 merupakan SSD dari proses Orders pada Distro Mr Bro.

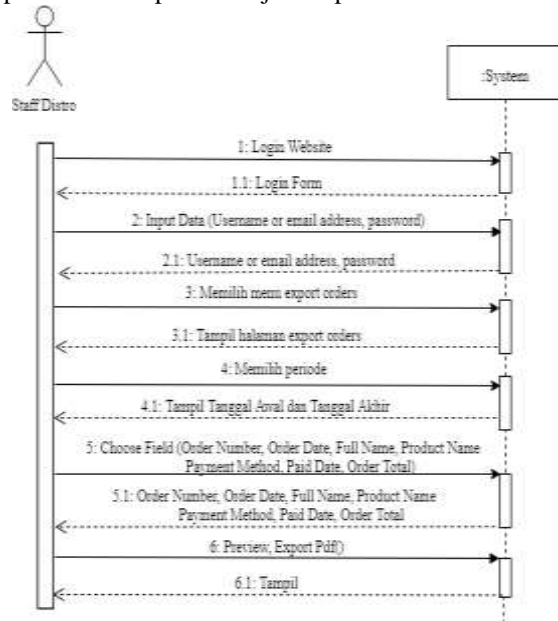


Gambar 18. SSD Orders

Pada gambar 18 merupakan alur dari proses SSD order sampai pelanggan melakukan konfirmasi pembayaran pada website Mr Bro.

c. SSD Laporan Penjualan

Pada Gambar 19 merupakan SSD dari proses pembuatan Laporan Penjualan pada Distro Mr Bro.



Gambar 19. SSD Laporan Penjualan

Pada gambar 19 menjelaskan proses SSD laporan penjualan yaitu, *staff* disro membuat laporan yang nantinya akan di kirim ke pemilik distro.

3.8. Hasil Keluaran

a. Invoice

Pada Gambar 20 merupakan hasil keluaran berupa Invoice pada Distro Mr Bro.



Gambar 20. Invoice

Pada gambar 20 merupakan hasil keluaran dari website Mr Bro yaoti berupa invoice yang tercetak apabila pelanggan sudah melakukan konfirmasi pembayaran.

b. Packing Slip

Pada Gambar 21 merupakan hasil keluaran berupa Packing Slip pada Distro Mr Bro.



Gambar 21. Packing Slip

Pada gambar 21 merupakan hasil keluaran dari website Mr Bro yaoti berupa packing slip yang berfungsi untuk proses pengiriman.

c. Laporan Penjualan

Pada Gambar 22 merupakan hasil keluaran berupa Laporan Penjualan pada Distro Mr Bro.

Order Number	Order Date	Full Name (Address)	Product Name	Payment Method	Paid Date	Order Total Amount
004	2019-07-20 21:28	Wongso Satrio	3 Item 11 Wajiper Smart Item - 34	MCA	2019-07-20 21:30	100000.00
002	2019-07-21 05:06	Wongso Satrio	34 Senger Bank Broun - 1, Arsitektur Wira - 001	MCA	2019-07-22 06:26	200000.00
008	2019-07-03 10:41	Umar Cahar	Wajiper Smart Item - 1	MCA	2019-07-03 10:43	100000.00

Gambar 22. Laporan Penjualan

Pada gambar 22 merupakan hasil keluaran berupa laporan penjualan yang nantinya akan di kirim ke pemilik Distro Mr Bro.

3.9. Penerapan SEO

a. Strategi SEO

Strategi SEO merupakan suatu cara agar sebuah *website* dapat *diindex* oleh mesin pencari berdasarkan kata kunci yang dicari [7]. SEO butuh analisa dan penempatan yang tepat serta persaingan, strategi, dan waktu adalah faktor yang mempengaruhi tingkat *website* pada mesin pencari.

Berikut adalah Contoh Web Mr Bro yang sudah menggunakan penerapan SEO:



Gambar 23. Contoh Penerapan SEO

Pada gambar 23 merupakan hasil dari peneraan seo yang terindex oleh google.

#### 4. KESIMPULAN

Dari hasil analisa terhadap masalah serta sistem yang telah dikembangkan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut; Dengan adanya Penerapan *E-commerce* pada Distro Mr Bro dapat mempermudah customer dalam melakukan transaksi selama 24 jam, Distro Mr Bro sudah bisa melakukan pembayaran dengan cara *transfer* antar bank, Proses pencetakan laporan dapat dilakukan dengan cepat dan akurat, sudah mengetahui model baju anak muda saat ini dan sebagian produk yang di jual di distro Mr Bro sudah ter index di google dengan penerapan SEO, sehingga dapat membantu menyelesaikan persaingan penjualan produk Distro Mr Bro.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Maulana, Shabur Maulana, Susilo, Heru, and Riyadi, "Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online (Studi Kasus Pada Toko Pastbrik Kota Malang)", *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, vol.29, no.1, pp 1-9, Desember 2015
- [2] Manulang, Dippos, Abdillah, L. A., and Kurniawan, "Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) Menggunakan CMS Wordpress pada Toko Soraya Shop dengan Menerapkan Metode RAD", *SHaP-SITI*, pp. 7–12. Juni 2017.
- [3] Asih, Eti S., and Kasmi, "E-Commerce Web Mobile Untuk Layanan Jual Beli Hp Yang Bebas Teknologi", *Konferensi Mahasiswa Sistem Infromasi*, vol.6, no.1, 2018, pp. 83–89,.
- [4] Mallu, Satriawaty, "Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Karyawan Kontrak Menjadi Karyawan Tetap Menggunakan Metode Topsis", *Jurnal Imiah Teknologi Infrmasi Terapan*, vol.1, no.2, pp. 36–42, April 2015.
- [5] Nasip, Ismiriati, and Sudarmaji, Eka, "Model Bisnis Kanvas: Alat Untuk Mengidentifikasi Peluang Bisnis Baru Bagi Pengusaha UKM Indonesia", *1<sup>st</sup> National Conference on Business and Entrepreneurship (NCBE)*, 18-19 Mei 2017, pp 1-15.
- [6] Suryanto, Steven Putra, Pattiasina, Timothy John, Soetarmono, A. D., "Perancangan dan Pengembangan Toko Online dengan Metode Interaction Flow Modeling Language (Studi Kasus Toko Winata)", *Teknika*, vol.6, no.1, pp. 7–18, Januari 2017.

- [7] Lukito, Rony Baskoro, Lukito, Cahyo, and Arifin, Deddy, "Penerapan Teknik Seo (Search Engine Optimization) Pada Website Dalam Strategi Pemasaran Melalui Internet", *ComTech*, vol.5, no.2, pp. 1050–1058, Desember 2014.