

# PENERAPAN E-COMMERCE MENGGUNAKAN METODE BUSINESS MODEL CANVAS PADA TOKO COMMA SNEAKERS

**Randy Dandi<sup>1)</sup>, Samsinar<sup>2)</sup>**

<sup>1</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur  
<sup>1,2</sup>Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260  
 E-mail : [randydandi1996@gmail.com](mailto:randydandi1996@gmail.com)<sup>1)</sup>, [samsinar@budiluhur.ac.id](mailto:samsinar@budiluhur.ac.id)<sup>2)</sup>

### Abstrak

*Electronic Commerce* atau biasa disebut *E-Commerce* merupakan kegiatan jual beli yang dilakukan secara elektronik menggunakan jaringan internet. Sesuai latar belakang yang telah disajikan, penelitian ini akan membuat sistem *e-commerce* yang bertujuan menampilkan seluruh jenis produk yang ditawarkan untuk dipromosikan sesuai harga yang ditetapkan. Sehingga seller dan buyer bisa mengakses produk dan dapat bertransaksi secara online kapan saja. Maka sebab itu, dirancang dan dibangun sistem *e-commerce* di toko Comma Sneakers yang sanggup memberikan informasi mengenai produk dan dapat melakukan pemesanan produk secara online, sehingga konsumen dapat mengakses dan memesan produk di toko Comma Sneakers. Dalam merancang basis data, metodologi yang digunakan adalah model data Class Diagram. Oleh karena itu penerapan *e-commerce* untuk membuat transaksi ini sangat baik dan menguntungkan untuk siapapun yang menggunakannya.

**Kata kunci:** E-Commerce, Sneakers, Produk.

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

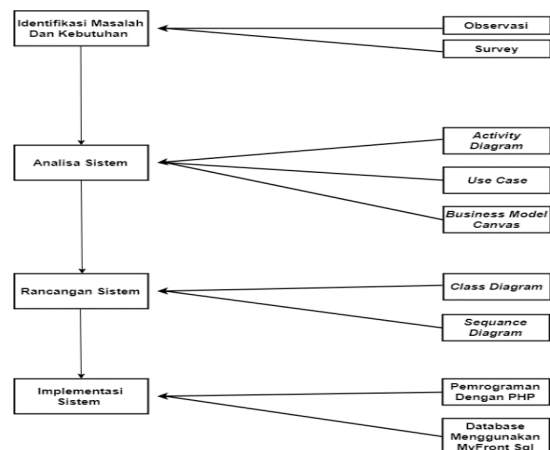
*Electronic Commerce (E-Commerce)* adalah perdagangan elektronik yang meliputi kegiatan pembelian dan penjualan, pemasaran produk, jasa dan informasi [1]. Konsep toko online atau *e-commerce* dapat memangkas banyak biaya operasional karena penjual tidak diharuskan punya toko fisik.

Sneakers menjadi tren lifestyle baru yang menjamur di kalangan masyarakat Indonesia. Tidak heran bahwa sneakers menjadi atribut penting pada diri individu dalam menentukan gaya berbusana. Umumnya usaha dengan konsep Sneakers mengutamakan kebutuhan untuk remaja kekinian dan mahasiswa. Lewat hasil wawancara yang dilakukan pada Comma Sneakers, penjualan toko saat ini sedikit menurun. Seiring berkembangnya Comma Sneakers, sistem yang dikelolasekarang belum adanya teknologi komputer, tidak ada media elektronik untuk jual beli jarak jauh yang diharapkan bisa mempermudah transaksi untuk mempromosikan produk produk sneakers.

Tujuan dari penulisan penelitian ini untuk membuat model *e-commerce* dengan harapan menjadikan rancangan *e-commerce* ini untuk membantu menyelesaikan permasalahan jual beli yang sebelumnya dilakukan secara manual menjadi efisien dan berbasis online melalui rancangan *e-commerce*, Rancangan *E-Commerce* pada Comma Sneakers adalah sebagai pengembangan sistem penjualan pada Comma Sneakers yang mempunyai janggalan dalam kurangnya peningkatan pendapatan yang dialami Comma Sneakers, dan dirancang untuk

meningkatkan pendapatan, menyediakan fasilitas untuk pendataan transaksi pesanan dan pengelolaan data stok agar tidak menumpuk dan pengevaluasian penjualan melalui laporan yang lebih informative, menambahkan jumlah pelanggan yang ada karena dengan *E-Commerce* penjualan dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja.

Untuk memudahkan penelitian ini, dibuatlah susunan kerangka kerja yang jelas tahapannya. Tahapan ini merupakan salah satu langkah awal yang harus dilakukan dalam penyelesaian masalah yang akan dibahas. Inilah gambar kerangka kerja penelitian yang digunakan penulis:



Gambar 1. Kerangka Kerja Penelitian

Adapun konsep dasar *E-Commerce* yaitu:

1. Automation
  - Otomasi bisnis proses sebagai proses manual

2. Streamlining/Integration  
Proses untuk mencapai hasil yang efektif
3. Publishing  
Kemudahan berkomunikasi dan berpromosi untuk produk atau jasa yang akan di perdagangkan,
4. Interaction  
Pertukaran informasi antar pelaku bisnis
5. Transaction  
Kesepakatan dua pihak untuk berinteraksi dengan melibatkan intitusi lain sebagai fungsi pembayaran.

## 1.2. Masalah

Adapun permasalahan yang dihadapi dalam proses jual beli produk Comma Sneakers sebagai berikut:

- a. Stok lama yang dimiliki Comma Sneakers terlihat usang, mengakibatkan pihak toko mengalami kesulitan dalam memasarkan produk
- b. Area penjualan hanya disekitar lokasi menyebabkan penghasilan tidak meningkat
- c. Proses bisnis masih menggunakan manual sehingga informasi yang dihasilkan lambat dan kurang akurat
- d. Pemilik sulit mencari informasi produk dikarenakan proses bisnis penjualan tidak terkomputerisasi, akibatnya staf penjualan tidak mengetahui informasi produk sehingga informasi yang dihasilkan lambat dan kurang akurat

## 2. METODE PENELITIAN

### 2.1. Pengumpulan Data

Berikut adalah cara pengumpulan data beserta penjelasannya yang penulis gunakan dalam hal penelitian tugas akhir:

- a. Observasi  
Pada tahapan ini, kegiatan yang dilakukan yaitu mengamati, melihat dan menganalisa proses untuk mendapatkan data yang dibutuhkan pada Comma Sneakers, mulai dari proses pemesanan, produk yang dimiliki Comma Sneakers, *staf* toko dalam menuangkan informasi produk kepada pembeli atau konsumenserta promosi barang barang apa saja yang dimiliki.
- b. Wawancara  
Penulis memberi pertanyaan dan berkomunikasi dengan pemilik *sneakers*, bagaimana tahapan proses penjualan pada Comma Sneakers, mulai dari proses pemesanan, pengiriman dan data produk.

Maka dapat disimpulkan bahwa wawancara adalah merupakan kegiatan tanya jawab yang terjadi secara langsung antara dua orang atau lebih. Pewawancara biasa disebut dengan interviewer sementara orang yang akan diwawancarai dinamakan interviewee.

- c. Arsip  
Catatan rekaman kegiatan atau sumber informasi untuk merancang sebuah *e-commerce* pada Comma Sneakers, Data *primer* dari arsip ini penulis gunakan untuk kajian teoritis mengenai penelitian yang penulis susun.
- d. Kepustakaan

Adapun 3 (tiga) narasumber peneliti yang diangkat dalam menyusun penelitian ini diantaranya:

Penelitian oleh [3], yaitu Optimasi *E-commerce* dengan Penerapan Teknik SEO (*Search Engine Optimization*) untuk meningkatkan penjualan pada UKM Nida Sarirangan, Jurnal Impact: Implementation and Action, Vol. 1 No. 1, 2018, Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mempermudah dalam pencarian website lebih mudah pada toko Nida Sasirangang.

Penelitian selanjutnya[4], yaitu “Membangun Aplikasi *E-Commerce* Dengan System Penunjang Keputusan Di Toko Islam Malang”. Jurnal J-INTECH Vol. 6 No. 1 Juni 2018 ISSN: 2303-1425 dan E-ISSN: 2580-720X, Tujuan penelitian ini memberikan rekomendasi produk pada pengunjung yang akan membeli barang di toko online ini.

Penelitian oleh [5] yaitu “Penerapan *E-Commerce* Pada Gudang Distro Palembang”. Tujuan dari penelitian ini yaitu ingin memudahkan proses pembelian. Jurnal Vol 5, No 1 (2016). Hasil dan Kesimpulan Penggunaan sistem ini mudah digunakan oleh pelanggan.

### 2.2. Teknik Analisa Data

Berikut tahapan-tahapan Analisa sistem:

1. Use Case Diagram  
*Use case diagram* adalah sesuatu atau proses merepresentasikan hal-hal yang dilakukan oleh aktor dalam menyelesaikan sebuah pekerjaan[6]. Biasanya proses inidigunakan untuk menggambarkan interaksi antara pengguna sistem dengan kasus yang disesuaikan dengan langkah-langkah yang telah ditentukan.
2. Activity Diagram  
Teknik inidigunakan untuk memodelkan aktivitaskinerja proses bisnis yang dilengkapi urutan aktivitas didalam suatu proses[7].

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**3.1. Business Model Canvas**

*Business Model Canvas (BMC)* merupakan suatu kerangka kerja atau *framework* yang menjelaskan bagaimana cara model Bisnis ini yang disajikan dalam bentuk komunikasi secara penglihatan (*visual*) berupa kanvas lukisan, agar dapat dipahami dengan jelas. BMC digunakan untuk menjelaskan secara singkat, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah suatu model bisnis, supaya dapat menghasilkan kinerja yang memuaskan [2]. Seperti yang terlihat pada Gambar 2:

<b>Key Partners</b> • Supplier sepatu • JNE • Bank	<b>Key Activates</b> • Proses pengadaan barang • Pengiriman barang  <b>Key Resources</b> • Bahan baku berkualitas import	<b>Value Proposition</b> • Menjual sepatu berkualitas original yang sudah terjamin mutunya	<b>Customer Relationship</b> • Promo • Diskon  <b>Channels</b> • Instagram • E-Commerce	<b>Customer Segments</b> • Mahasiswa/i • Anak sekolah
<b>Cost Structure</b> Biaya: Produk, gaji pegawai, transport		<b>Revenue Streams</b> • Profit: Penjualan produk dari hasil toko dan online		

Gambar 2. Business Model Canvas

Terdapat 9 elemen dalam *business model canvass* pada Toko Comma Sneakers.

- a. Key Partners  
*Key Partners Comma Sneakers* adalah *connection* dengan pihak luar hanya dengan penyedia jasa pengiriman barang yaitu PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE), supplier dan Bank
- b. Key Activity  
*Key Activities Comma Sneakers* memberikan pelayanan yang ramah untuk memuaskan pelanggannya.
- c. Value Proposition  
*Value Proposition* mempermudah untuk mencari produk terbaru terhadap pelanggan.
- d. Customer Relationship  
*Customer relationship Comma Sneakers* memberikan promo menarik, memberikan diskon seperti akhir tahunan.
- e. Customer Segments  
*Customer Segments* pada Comma Sneakers mengarah ke Mahasiswa/Mahasiswi dan anak Sekolah.
- f. Key Resources  
*Key Resources* pada Comma Sneakers ialah dengan menggunakan bahan baku berkualitas import.
- g. Channel

*Channel Comma Sneakers*

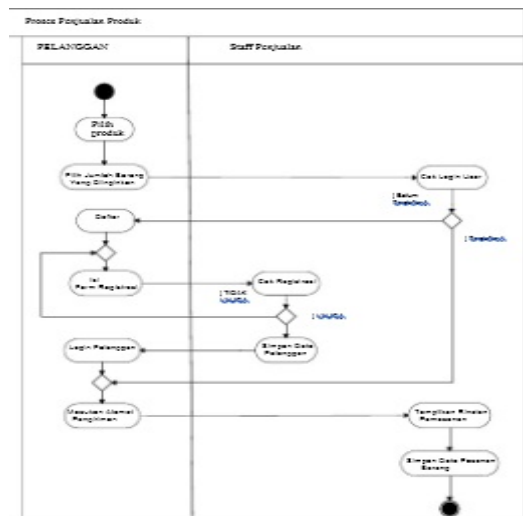
Menggunakan sosial media dan internet untuk mempopulerkan Comma Sneakers seperti Instagram.

- h. Cost Structure  
*Cost Structure* pada Comma Sneakers yaitu meliputi biaya produksi, gaji pegawai, transport, Internet.
- i. Revenue Stream  
*Revenue Stream* dari Comma Sneakers yaitu *asset sale* dimana sumber sumber pendapatan usaha diperoleh dari hasil aktivitas penjualan di toko dan penjualan online pada Comma Sneakers.

**3.2. Proses Bisnis**

Sistem penjualan yang masih berjalan pada Comma Sneakers, penulis mengusulkan menggunakan sistem e-commerce untuk dapat dipakaiberbasis online dan real time tanpa batasan waktu dan tempat. Berikut ini adalah proses bisnis sistem usulan rancangan bangun sistem.

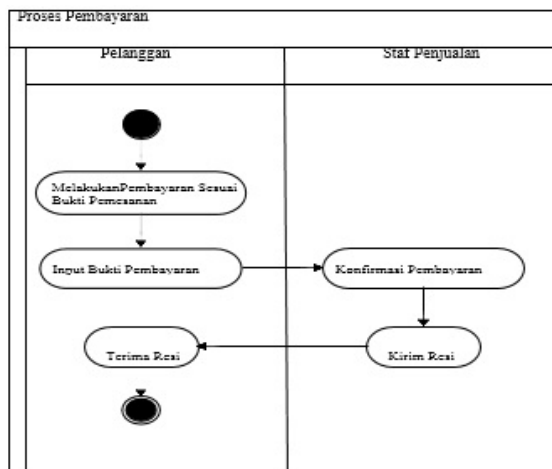
- a. Penjualan Produk  
Pada gambar 3 menjelesakan tentang Pelanggan dapatmemilih produk yang dipilihnya dan secara otomatismasuk ke keranjang belanja beserta jumlah produk yang dipesannya. Setelah Pelanggan selesai memilih produk, Pelanggan diminta login. Jika pelanggan sudah terdaftar, Pelanggan diminta input untuk alamat pengiriman sebagai jasa ekspedisi pengiriman barang. Jika Pelanggan belum terdaftar maka pelanggan harus daftar terlebih dahulu. saat pemesanan produk berhasil, Pelanggan mendapatkandetail pesanan dari sistem yang berisikan bukti produk yang di pesan dan jumlah yang harus dibayarkan. Lalu sistem menyimpan data pesanan yang sudah tersimpan.



Gambar 3. Activity Diagram Proses Penjualan Produk

b. Pembayaran

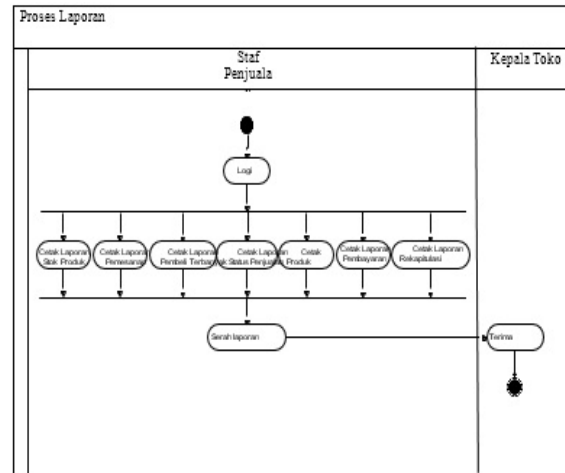
Pada gambar 4 menjelaskan bahwa bukti Pesanan yang sudah tersimpan dan ditampilkan oleh sistem, Pelanggan disarankan harus membayar sejumlah uang sesuai dengan harga yang sudah ditentukan. Setelah itu, Pelanggan harus melakukan konfirmasi pembayaran dengan cara memasukkan Bukti Pembayaran. Lalu staf penjualan melakukan Konfirmasi pembayaran. Setelah Pelanggan melakukan konfirmasi, lalu staf penjualan mengirim nomor resi barang yang mau dikirim kepada Pelanggan.



Gambar 4. Activity Diagram Proses Pembayaran

c. Laporan

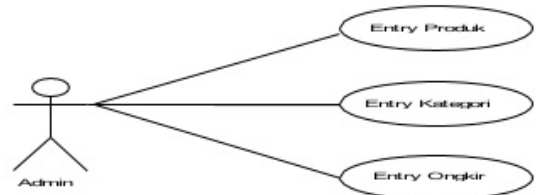
Pada gambar 5 menjelaskan bahwa Staf Penjualan dapat mencetak laporan penjualan. Laporan ini berisikan laporan stok produk, laporan pemesanan, laporan pembeli terbanyak, laporan penjualan, laporan produk terlaris, laporan pembayaran, dan laporan rekapitulasi penjualan untuk diberikan kepada *owneertoko*. Laporan stok produk berisikan laporan stok awal, stok terjual, stok sisa. Laporan pemesanan berisi pemesanan produk yang dilakukan pelanggan. Laporan pembeli terbanyak berisikan nama pembeli yang melakukan transaksi paling banyak. Laporan status penjualan berisikan laporan status pembayaran yang dilakukan oleh pembeli. Laporan produk terlaris berisikan data produk berdasarkan nama kategori dan produk yang paling sering dibeli. Laporan pembayaran berisi data pelanggan yang telah melakukan pembayaran. Laporan rekapitulasi penjualan berisi produk per kategori yang telah terjual.



Gambar 5. Activity Diagram Sistem Usulan Laporan

3.3. Model Sistem

Pada Use Case Diagram Master untuk staf penjualan terdapat 3 menu master yaitu Produk, Kategori, Ongkir. Berikut Use Case Diagram Master untuk staf penjualan yang tertera pada gambar 6 dibawah.



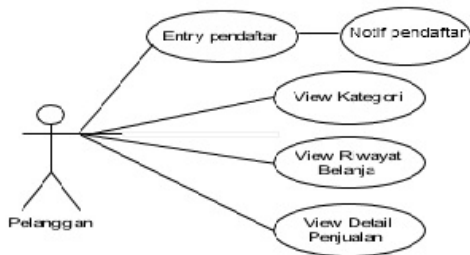
Gambar 6. Use Case Diagram Master Staf Penjualan

Pada Use Case Diagram Master untuk Pelanggan terdapat menu Entry data pribadi (Calon Pelanggan), View Kategori, View Riwayat Belanja Produk dan View Detail Penjualan. Berikut Use Case nya pada Gambar 7 dibawah ini.



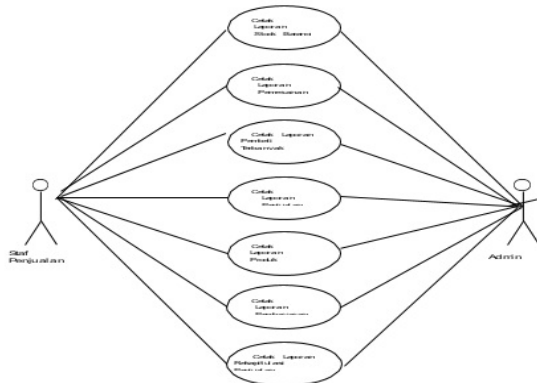
Gambar 7. Use Case Diagram Master Pelanggan

Use Case Diagram Pelanggan memiliki 2 menu transaksi yaitu Pembelian dan Konfirmasi Pembayaran. Berikut adalah Use Case Diagram Transaksi untuk Pelanggan pada gambar 8 dibawah ini.



Gambar 8. Use Case Diagram Transaksi Pelanggan

Pada Use Case Diagram Laporan terdapat 7 menu Laporan yaitu Cetak Laporan Stock Barang, Cetak Laporan Pemesanan, Cetak Laporan Pembeli Terbanyak, Cetak Laporan Penjualan, Cetak Laporan Produk Terlaris, Cetak Laporan Pembayaran, Cetak Laporan Rekapitulasi Penjualan. Berikut adalah Use Case Diagram Laporan. Berikut adalah use case diagram laporan yang tertera pada gambar 9 dibawah.



Gambar 9. Use Case Diagram Laporan

### 3.4. Tampilan Layar

#### a. Menu Admin

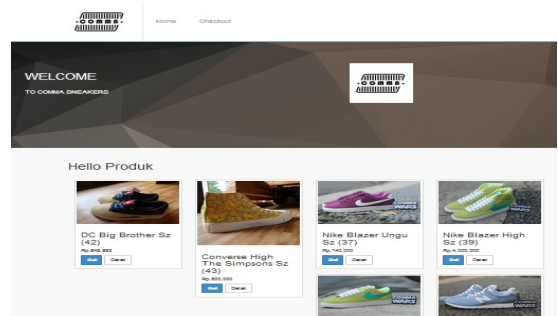
Pada Gambar 10 menggambar tentang tampilan layar admin saat login



Gambar 10. Tampilan layar login Admin

#### b. Menu pelanggan

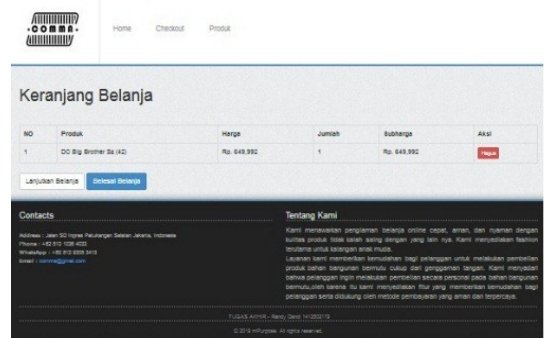
Pada Gambar 11 menggambar tentang tampilan layar home untuk pelanggan



Gambar 11. Tampilan Layar Home Pelanggan

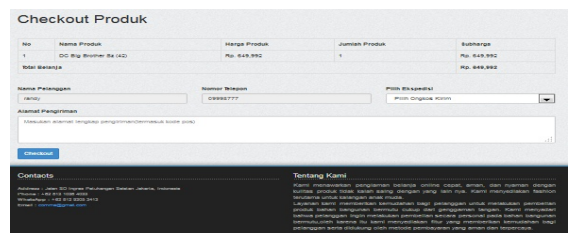
#### c. Transaksi Pelanggan

Pada Gambar 12 menggambarkan tampilan layar keranjang belanja setelah memilih produk yang sudah dipilih.



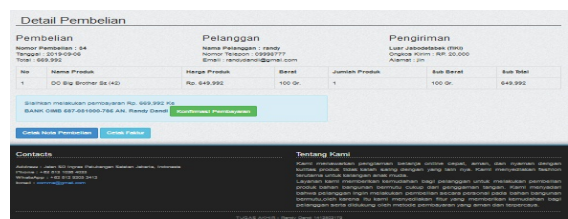
Gambar 12. Tampilan layar keranjang belanja

Pada Gambar 13 menggambarkan tampilan layar checkout produk yang sudah di pilih sesuai keranjang belanja



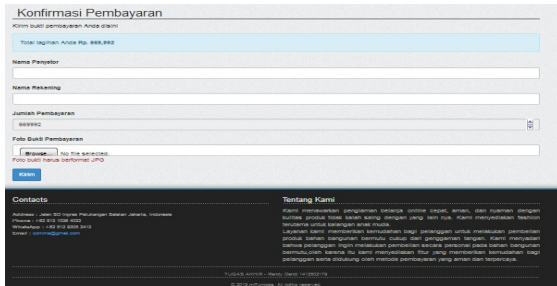
Gambar 13. Tampilan layar checkout produk

Pada gambar 14 menggambarkan tentang detail pembelian produk. Disini tercetak detail produk dan detail harga total yang harus dibayar oleh pelanggan.



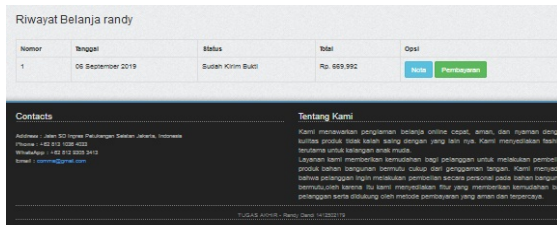
Gambar 14. Tampilan layar detail pembelian

Pada gambar 15 menggambarkan tentang pelanggan harus mengkonfirmasi pembayaran untuk melanjutkan transaksi tersebut.



Gambar 15. Tampilan layar konfirmasi pembayaran

Jika sudah konfirmasi pembayaran, pelanggan tinggal menunggu status pembayaran di kolom riwayat belanja seperti pada gambar 16 dibawah ini.



Gambar 16. Tampilan layar riwayat belanja

#### 4. KESIMPULAN

Lewat hasil penelitian ini, penyatakan bahwa dengan merancang dan membangun E-Commerce di Toko Comma Sneakers, dapat disimpulkan bahwa:

- Dengan dibuatkannya fitur pencarian produk ini, pelanggan bisa melihat produk apa saja yang dijual tanpa harus datang ke toko untuk melihat produk.
- Dengan dibuatkannya fitur pemesanan produk ini, pelanggan bisa melakukan pemesanan produk tanpa harus datang ke toko untuk melakukan pemesanan produk.
- Dengan dibuatkannya fitur upload bukti pembayaran ini, pelanggan bisa melakukan pembayaran melalui transfer tanpa harus datang ke toko untuk melakukan pembayaran.
- Dengan dibuatkannya fitur laporan stok produk ini, pemilik atau bagian penjualan bisa langsung melihat stok produk yang tersedia.
- Dengan dibuatkannya fitur pengiriman produk ini, pelanggan

dapat mengetahui informasi nomor resi pengiriman yang sudah dalam proses pengiriman oleh ekspedisi

#### 5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Sutrisno, S., Asyidiq, M. and Santoso, S. (2018). Perancangan Sistem Pemasangan Iklan Online Pada Aplikasi E-Commerce (E-Gemana) Menggunakan Metode Restful Api Dan Framework Laravel. *Jurnal Ilmiah Sains dan Teknologi*, Volume 2(2). pp. 119–132.
- [2] Pramudita, A. S. (2018). Formulasi Model Bisnis Hostel di Bandung dengan Pendekatan Value Chain dan Business Model Canvas (Studi Kasus: Pinisi Backpacker). *ISEI Business and Management*. Volume2(1). pp. 32–38.
- [3] Pratomo, A. et al. (2018). Optimasi E-Commerce Dengan Penerapan Teknik SEO (Search Engine Optimization ) Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UKM Nida Sasirangan. *Jurnal IMPACT: Impelementation and Action*.Volume.1(1), pp. 35–47.
- [4] Nugroho, A. A. (2018). Membangun Aplikasi E-Commerce Dengan Sistem Penunjang Keputusan Metode Apriori Untuk Memberikan Rekomendasi Kepada Calon Pembeli Di Toko Islam Malang. *J-INTECH Journal of Information and Technology*, Volume.6(1), p.11.
- [5] Marcallina, D. and Wahyuningsih, D. (2016). Penerapan E-commerce dengan Metode Costumer Relationship Management (CRM) Berbasis Website (Studi Kasus: Gudang Distro Palembang). *Jurnal Sisfokom (Sistem Informasi dan Komputer)*, Volume 5(1), p. 40. doi: 10.32736/sisfokom.v5i1.26.
- [6] Mamed Rofendy Manalu. 2015. Implementasi Sistem Informasi Penyewaan Mobil Pada CV. BTN Padang Bulan Dengan Metode Waterfall. *Jurnal Mantik Penusa*. Volume 18(2). ISSN:2088-3943.
- [7] A.SRosa, dan M.Shalahuddin. (2014). *Rekayasa Perangkat Lunak Struktur dan Berorientasi Objek*.Bandung: Informatika.