

ANALISA DAN PERANCANGAN *E-COMMERCE* PADA CV. HEGO ADVENTURE DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN

Alfian Dwi Nugroho¹⁾, Joko Sutrisno²⁾

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
^{1,2}Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
 E-mail : alfiandwinugroho1510@gmail.com¹⁾, joko.sutrisno@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Teknologi kini memegang peranan yang sangat penting bagi kehidupan manusia. *E-commerce* (Elektronik Commerce) atau bisa disebut dengan perdagangan elektronik pembelian adalah salah satu aktifitas penjualan, pemasaran, jasa melalui internet dan jaringan komputer yang sekarang bisa disebut belanja online. Masalah yang di hadapi oleh CV. Hego Adventure bagaimana mengatasi lingkup pemasaran yang terbatas dan cara bertransaksi oleh pelanggan, bagaimana mengelola data stok barang penjualan dan data barang yang disewa dengan baik, bagaimana cara mempromosikan stock lama agar di ketahui oleh pelanggan. Maka butuh pengembangan aplikasi web *e-commerce* untuk mempermudah pelanggan dalam bertransaksi kapan saja dan dimana saja. Dengan adanya sistem *e-commerce* ini dapat membantu dalam mempromosikan produk-produk baru dan menarik para pelanggan baru untuk berbelanja. Serta membantu staff dalam mengelola data-data penjualan produk dan penyewaan oleh pelanggan. Dalam perancangan web *e-commerce* ini penulis menggunakan bahasa pemrograman Personal Home Page (PHP) dan basis data. Analisis yang penulis lakukan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kekurangan dalam bisnis menggunakan Business Model Canvas dan tools yang penulis gunakan dalam menganalisa dan merancang sebuah sistem *e-commerce* ini menggunakan UML (Unified Modeling Language).

Kata kunci: Sistem Informasi, *E-Commerce*, Business Model Canvas, CV. Hego Adventure.

1. PENDAHULUAN

Saat ini teknologi mengalami perkembangan yang sangat pesat. *E-Commerce* atau bisa disebut dengan perdagangan elektronik pembelian bisa disebut belanja online. Diseluruh komponen yang ada dalam perdagangan di aplikasikan ke *e-commerce* seperti informasi produk, detil produk, cara pembayaran yang muda, dan cara mempromosikan barang. Di era teknologi informasi yang maju seperti ini, *e-commerce* (Elektronik Commerce) berkembang sangat pesat, perkembangan *e-commerce* tersebut didominasi pada sektor *fashion style*.

CV. Hego Adventure merupakan suatu brand local Indonesia yang bergerak di bidang penjualan peralatan alat-alat gunung. Sistem penjualan yang digunakan oleh CV. Hego Adventure itu sendiri masih menggunakan Instagram saja dan belum memiliki *E-Commerce* sehingga informasi pemasaran toko masih minim. Serta dalam pencatatan data transaksi CV. Hego Adventure masih manual dan *customer* selama ini jikalau ingin membeli produk kita hanya memesan menggunakan nomor *whatsapp* dan *Cash on Delivery* di tempat yang terdekat oleh *customer*. Dengan menggunakan fasilitas Instagram sebagai sarana penjualan maka ruang lingkup penjualan maupun promosi masa kurang dari target karena hanya mengandalkan yang mengikuti di *social media* CV. Hego Adventure.

Masalah yang dihadapi oleh CV. Hego Adventure sebagai berikut :

1. Bagaimana mengatasi lingkup pemasaran yang terbatas dan cara bertransaksi oleh pelanggan.

2. Bagaimana mempromosikan stock lama agar diketahui oleh pelanggan.
3. Bagaimana mengelola data stok barang penjualan dan data barang yang disewa dengan baik.

Solusi yang diajukan untuk mengatasi masalah CV. Hego Adventure untuk mengembangkan bisnis penjualannya melalui *e-commerce*. *E-commerce* merupakan suatu kontak transaksi perdagangan antara penjual dan pembeli dengan menggunakan media internet. Keuntungan yang di peroleh dengan menggunakan transaksi melalui *e-commerce* adalah untuk meningkatkan pendapatan dengan menggunakan penjualan online yang biayanya lebih murah dan juga sekaligus biaya-biaya operasional seperti kertas, pencetakan katalog.

Tujuan Penulisan ini adalah membantu dan mempermudah CV. Hego Adventure dalam mempromosikan dan menjual stok kepada para pelanggan. Memberikan kemudahan CV. Hego Adventure dalam pengelolaan data penjualan dan penyewaan dengan baik. Memberi kemudahan pelanggan dalam menerima informasi terbaru serta memasarkan berbagai produk dari CV. Hego Adventure.

Berdasarkan masalah yang ada di CV. Hego Adventure maka diberikan batasan masalah dalam pembuatan sistem, batasan masalah dari hasil penelitian ini yaitu proses pengolahan data produk, pengolahan data kategori, proses pengolahan laporan diantaranya laporan penjualan, dan laporan barang, proses pengolahan data pengguna, proses rekapitulasi jual, rekapitulasi sewa, proses retur penjualan, proses penyewaan, dan proses retur penyewaan.

Dalam konsep dasar sistem yang didefinisikan oleh Rommey dan Steinbart adalah kumpulan dari unsur atau elemen-elemen yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi dalam melakukan bersama untuk mencapai suatu tujuan tertentu [4].

Menurut Yakub mendefinisikan sebagai berikut : Analisa perancangan sistem dapat diartikan sebagai suatu proses untuk memahami sistem yang telah ada [6].

Use case diagram ialah model fungsional sebuah *system* yang menggunakan *actor* dan *use case*. *Use case* adalah layanan (services) atau fungsi-fungsi yang disediakan oleh *system* untuk penggunaanya [2].

Dalam pembuatan sistem *e-commerce* ini penulis menggunakan HTML menurut Ariona HTML adalah kependekan dari *Hypertext Markup Language*. Artinya adalah Bahasa *markup* (penanda) berbasis *text* atau bisa juga disebut sebagai *formatting language* (Bahasa untuk memformat). Jadi sudah jelas bahwa HTML, bukanlah Bahasa pemrograman, melainkan bahasa *markup/formatting* [1].

Pada penulisan ini penulis juga mempelajari dari beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh Sitepu yaitu Penerapan Metode *E-commerce* pada Distro Ricky Taman Puring. Tujuan dari penelitian ini adalah semua stok dapat ditampilkan informasinya kepada *customer* pada bagian halaman depan, sehingga *customer* dapat melihat dan tertarik membaca promosi yang disajikan oleh Distro Ricky. Dapat mempermudah dalam penyajian informasi yang dibutuhkan secara akurat dan tepat serta dapat diakses dari mana saja baik dari pihak Distro Ricky maupun *Customer* [5].

Kemudian juga telah dilakukan penelitian oleh Nendes yaitu Analisa dan Desain Sistem Informasi Penjualan *Furniture* Berbasis *E-commerce* Studi Kasus : PT. Anya Living. Tujuan dari penelitian ini adalah membuat sistem usulan penjualan *online* (*E-Commerce*) karena dapat menambah jumlah pelanggan yang ada, penjualan dapat dilakukan oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Menyediakan fasilitas untuk retur barang, karena admin dapat mengetahui produk yang dikembalikan oleh pelanggan. Dan pelanggan mudah mengembalikan barang yang rusak [3].

2. METODE PENELITIAN

2.1. Identifikasi

Dalam menemukan masalah penelitian, penulis terlebih dahulu dilakukan kegiatan berpikir dan merenung guna memperoleh gagasan, ide dan motivasi untuk melakukan suatu penelitian. Setelah itu, dilakukan identifikasi terhadap suatu masalah dengan cara, antara lain:

a. Mengurangi pertanyaan tentang judul tertentu, yaitu kebutuhan informasi. Hal ini dimaksudkan untuk memperoleh gambaran secara utuh tentang suatu masalah.

- b. Menampilkan indikasi terjadinya masalah penulis penelitian yang bisa dikatakan dengan kebutuhan informasi.
- c. Membantu dalam menemukan masalah yang penting dari berbagai masalah yang ada.
- d. Merumuskan suatu masalah dalam kalimat yang dapat mewakili dan medeskripsikan penelitian yang akan diteliti.

2.2. Metodologi Pengumpulan Data

Penulis menggunakan metodologi pengumpulan data dalam menyelesaikan masalah yang terjadi di CV. Hego *Adventure* untuk memperoleh suatu keterangan dari sistem yang sedang berjalan saat ini berikut beberapa metode pengumpulan data, yaitu :

a. Pengamatan

Penulis mengumpulkan data dengan cara mengamati langsung tempat riset yang beralamatkan di Jl KH. Dewantoro, Ciputat, Tangerang Selatan. Serta dengan tujuan mengetahui peninjauan ke lokasi penelitian. Serta penulis dapat mengetahui dengan jelas bagaimana cara kerja dari proses penyewaan pada CV. Hego *Adventure*.

b. Wawancara

Melakukan wawancara guna mengumpulkan data-data yang dibutuhkan mewawancarai langsung staf yang di tempat beranam “adnan fauzi” terkait yang menjadi pembimbing bagi penulis. Kepustakaan

c. Studi Kepustakaan

Penulis menggunakan berbagai sumber bacaan, baik buku-buku ilmiah, catatan semasa kuliah terutama yang erat hubungannya dengan topik penulisan ini.

2.3. Metode Perancangan dan Pemodelan Secara Sistem

Dalam penyusunan model dengan menggunakan ini, penulis menggunakan beberapa alat bantu dalam perancangan *e-commerce*. Alat bantu tersebut adalah:

a. *Unified Modeling Language* (UML) menggunakan :

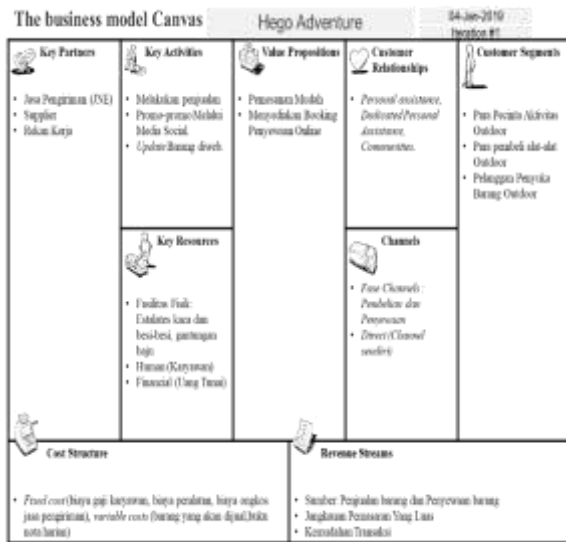
- 1) *Activity Diagram*
- 2) *Uscase Diagram*
- 3) *Package diagram*
- 4) *Spesifikasi Basis Data*

b. *Web Modeling Language* (WebML) dan model data konseptual menggunakan:

- 1) Visio 2016

2.4. *Business Model Canvas*

Pada bagian ini akan dijelaskan mengenai deskripsi dari 9 elemen dalam *Businnes Model Canvas* pada CV. Hego *Adventure*. Dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini .



Gambar 1. Business Model Canvas

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Business Model Canvas

Pada bagian ini akan dijelaskan mengenai deskripsi dari 9 (sembilan) elemen dalam *Business Model Canvas* Pada CV. Hego Adventure.

a. Current Business Model Canvas

1) Value Propositions

Value Propositions yaitu nilai yang ingin diberikan oleh sebuah bisnis kepada *Customer Segments*nya. Perspektif dari *Value Propositions* dari CV. Hego Adventure tidak sekedar *profit oriented* dimana hanya mementingkan *profit* penjualan barang dan penyewaan barang saja namun juga kualitas, *service* dan hubungan yang baik antara CV. Hego Adventure dengan para *customer*.

2) Customer Segments

Customer Segments yaitu segmen pelanggan yang menjadi target sebuah bisnis. CV. Hego Adventure lebih mengarah kepada para *Customer Segments*nya pada tipe *segmented* dimana pembeli dikelompokkan kepada para pecinta *Outdoor*.

3) Channel

Channel merupakan cara perusahaan dalam menjangkau/ berkomunikasi dengan *customer*. CV. Hego Adventure menjangkau *customer* secara *direct* (*channels* sendiri).

Proses transaksi penjualan dan penyewaan yang dilakukan oleh CV. Hego Adventure terbagi menjadi dua yaitu proses yang terjadi secara langsung (pelanggan datang ketoko) dan secara tidak langsung (kontak melalui *handphone*). Bagi *customer* yang memesan, diberikan dua pilihan yaitu ambil sendiri atau menggunakan jasa pengiriman. Dan untuk penyewaan pelanggan di haruskan untuk datang langsung ketoko. Sistem pembayaran yang dilakukan yaitu membayar secara *cash* sedangkan bagi transaksi yang dilakukan secara tidak langsung dapat melakukan sistem transfer terlebih dahulu sesuai total

harga barang yang sudah di beli dan kemudian staff akan mengirimkan menggunakan jasa pengiriman.

4) Customer Relationships

Customer Relationships merupakan jenis hubungan antar pemilik dan pelanggan yang ingin dibangun perusahaan dengan masing-masing *customer segments*. CV. Hego Adventure berusaha semaksimal mungkin untuk menjaga hubungan baik dengan para *customer*. Dapat dikatakan pula bahwa kategori *customer relationships* yang diterapkan dalam CV. Hego Adventure adalah *personal assistance* (*customer* berkomunikasi secara langsung dengan pihak took baik itu dengan karyawan maupun *owner*), *communities* (*owner* berkomunikasi dengan para *customer*).

5) Revenue Streams

Revenue streams merupakan pendapatan yang diperoleh perusahaan dari *customer segments*. CV. Hego Adventure memperoleh pendapatan dari penjualan barang dan penyewaan. Mekanisme harga yang digunakan adalah *fixed menu pricing* dimana harga ditetapkan berdasarkan kualitas barang. Meskipun harga yang ditetapkan adalah *fixed* namu CV. Hego Adventure memberikan *discount* produk bagi para member. Memberikan jangkauan yang luas untuk memasarkan produk dan juga memberikan kemudahan dalam bertransaksi.

6) Key Resources

Key resource merupakan sumber daya perusahaan yang dibutuhkan perusahaan dalam membuat dan menawarkan *value proposition*, meraih pasar, menjaga hubungan dengan para *customer segments* dan memperoleh pendapatan. *Key resource* dapat dilihat dari 2 elemen yaitu *physical* (fasilitas fisik yaitu estalase kaca, besi-besi, dan gantungan baju), *human* (karyawan), *financial* (uang tunai).

7) Key Activities

Key activities yaitu tindakan paling penting yang harus perusahaan ambil agar operasinya berhasil. CV. Hego Adventure tidak melakukan aktivitas penjualan dan penyewaan. Aktivitas yang dilakukan oleh CV. Hego Adventure yaitu melakukan promosi-promosi di media sosial, melakukan stok barang, menata barang yang akan dijual, memajang barang yang baru, melakukan penjualan

8) Key Partnerships

Key partnerships merupakan pihak yang menjalin hubungan sama dengan perusahaan. CV. Hego Adventure memiliki *partner* yang potensial seperti *supplier* dan *customer* yang dapat membantu *owner* dalam mencapai tujuannya. Selain itu, *partner* yang dimiliki oleh CV. Hego Adventure saat ini berpotensi memiliki hubungan dalam jangka panjang.

9) Cost Structure

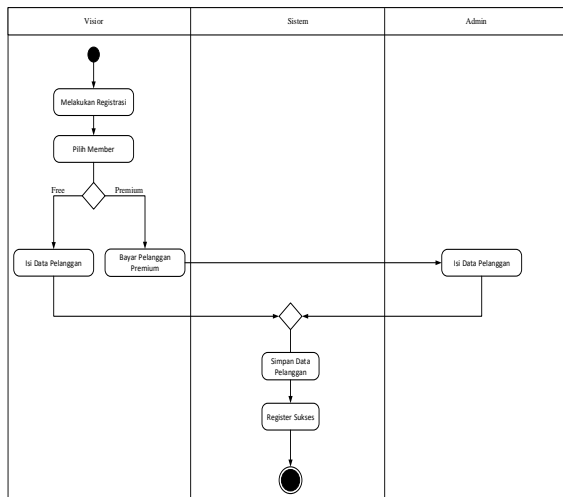
Cost structure yaitu semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. CV. Hego adventure menyeimbangkan antara *cost driven* dan *value driven*.

Biaya yang dikeluarkan oleh CV. Hego Adventure yaitu biaya perlengkapan, biaya peralatan, biaya gaji karyawan, biaya pengiriman melalui jasa pengiriman. Karakteristik *cost structure* CV. Hego Adventure terbagi menjadi 2 elemen yaitu *fixed costs* (biaya gaji karyawan, biaya peralatan toko, biaya ongkos jasa pengiriman), *variable costs* (buku nota harian, barang yang akan dijual).

3.2 Proses Bisnis Usulan

a. Proses Registrasi

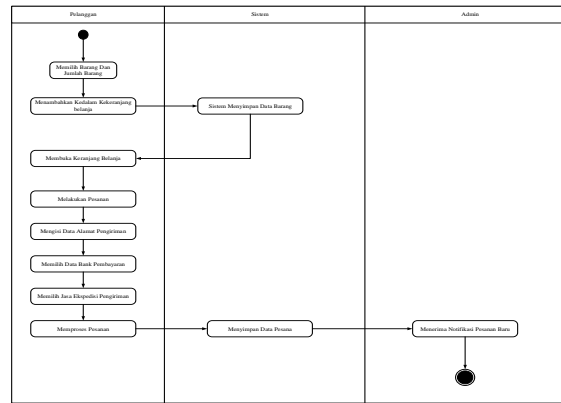
Setiap *Visitor* yang ingin berbelanja diharuskan terlebih dahulu melakukan registrasi, *visitor* dapat memilih untuk menjadi *member premium free* atau menjadi *member free*. Jika ingin menjadi pelanggan *premium visitor* dapat menghubungi *admin*, lalu *admin* akan mengisi data pelanggan. Jika *visitor* ingin menjadi pelanggan *free*, pelanggan bisa langsung mengisi data pelanggan, lalu sistem akan menyimpan data pelanggan kedalam *database*. Dapat dilihat pada gambar 2 dibawah ini.



Gambar 2. Activity Diagram Proses Penyewaan

b. Proses Pemesanan

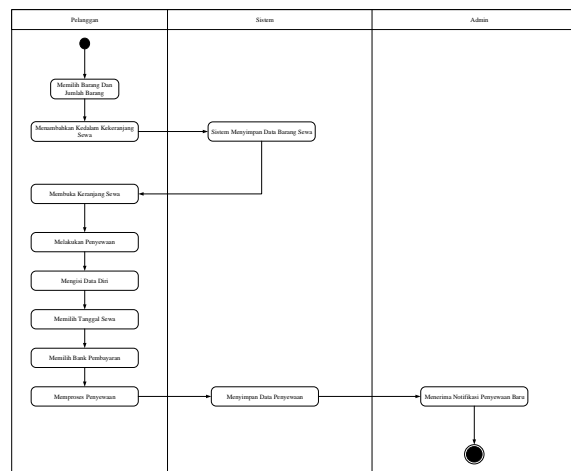
Pelanggan dapat memilih barang dan jumlah barang yang ingin dibeli, lalu menambahkan kedalam keranjang belanja. Setelah pelanggan menambahkan kedalam keranjang belanja, sistem menyimpan data barang kedalam *database*. Lalu pelanggan membuka keranjang belanja untuk melakukan pesanan, pelanggan diharuskan mengisi data alamat pengiriman, memilih data bank pembayaran, memilih data jasa pengiriman setelah itu pelanggan melakukan proses pemesanan. Jika proses pemesanan sudah selesai sistem akan melakukan penyimpanan data pesanan, *admin* akan menerima notifikasi pesanan baru kedalam *database*. Dapat dilihat pada gambar 3 dibawah ini.



Gambar 3. Activity Diagram Proses Pemesanan

c. Proses Penyewaan

Pelanggan dapat memilih barang dan jumlah barang yang ingin disewa, lalu menambahkan kedalam keranjang sewa. Setelah pelanggan menambahkan kedalam keranjang sewa, sistem menyimpan data sewa kedalam *database*. Lalu pelanggan membuka keranjang sewa untuk melakukan penyewaan, pelanggan diharuskan mengisi data diri, lalu memilih tanggal penyewaan, dan memilih bank pembayaran setelah itu pelanggan melakukan proses penyewaan. Jika proses penyewaan sudah selesai sistem akan melakukan penyimpanan data penyewaan kedalam *database*, *admin* akan menerima notifikasi penyewaan baru. Dapat dilihat pada gambar 4 dibawah ini.

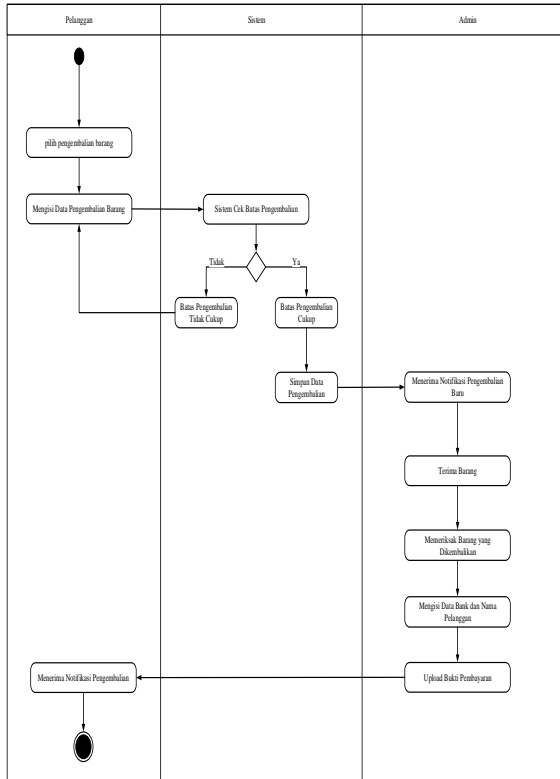


Gambar 4. Activity Diagram Proses Penyewaan

d. Proses Retur Barang

Pelanggan dapat memilih retur barang untuk melakukan pengembalian barang, setelah itu pelanggan harus mengisi *form* data pengembalian barang. Sistem akan melakukan pengecekan batas pengembalian dimana pelanggan hanya mendapatkan batas pengembalian jika melakukan pembelian minimal 4 atau kelipatannya. Jika pelanggan tidak memiliki jumlah kesempatan retur maka pelanggan tidak dapat melakukan retur. Jika pelanggan ada memiliki kesempatan retur maka sistem akan langsung menyimpan data kedalam *database* retur. Setelah itu *admin* menerima notifikasi pengembalian

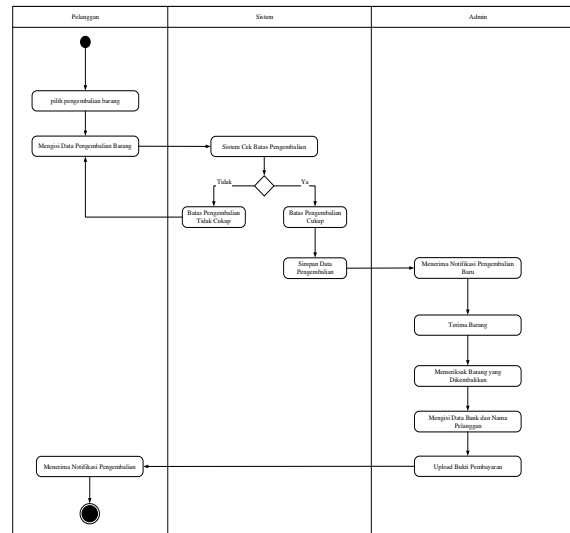
baru, *admin* menerima barang dan memeriksa barang yang sudah diretur. *Admin* mengisi data bank dan nama pelanggan di *form* retur untuk mengembalikan uang kepada pelanggan. Lalu pelanggan menerima notifikasi pengembalian. Dapat dilihat pada gambar 5 dibawah ini.



Gambar 5. Activity Diagram Proses Retur Barang

e. Proses Pembayaran

Pelanggan dapat memilih keranjang belanja untuk melakukan pembayaran, lalu pelanggan melakukan pengisian data pemesanan dengan lengkap dan pelanggan bisa langsung melakukan proses pembayaran, setelah melakukan pembayaran yang sudah di *transfer* melalui bank, pelanggan diharuskan mengupload bukti yang sudah ditransfer sebagai bukti kalo sudah melakukan pembayaran. Sistem akan menyimpan data pembayaran ke dalam *database*, setelah itu *admin* akan menerima notifikasi ada pembayaran baru. Lalu *admin* mengkonfirmasi pembayaran. Dapat dilihat pada gambar 6 dibawah ini.



Gambar 6. Activity Diagram Proses Pembayaran

3.3 Aturan Bisnis

Pada bagian ini akan dijelaskan mengenai aturan bisnis dari CV. Hego Adventure.

a. Pemesanan Barang

Setiap pelanggan yang ingin melakukan pemesanan barang di website hego adventure, sebelumnya harus memiliki akun pelanggan terlebih dahulu. Jika belum, pelanggan bisa melakukan registrasi langsung di website hego adventure. Bagi pelanggan premium akan mendapatkan diskon pada beberapa jenis produk yang sudah tersedia di website.

b. Penyewaan Barang

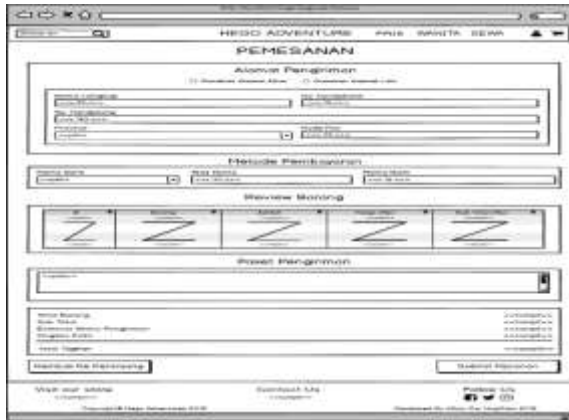
Penyewaan barang yang dilakukan melalui web hego adventure hanya bisa dilakukan oleh pelanggan yang terdaftar sebagai pelanggan premium saja. Booking penyewaan dapat dilakukan 1 hari sebelum hari penyewaan dan pelanggan diharuskan membayar sebesar 30% dari harga total tagihan penyewaan sebagai uang muka. Jika booking penyewaan telah dilakukan dan telah membayar uang muka namun barang tidak diambil pada hari penyewaan maka booking penyewaan akan dibatalkan dan uang muka tidak dapat dikembalikan. Pelanggan wajib membawa foto copy KTP ketika akan melakukan pengembalian barang ke toko dan fotocopy KTP pelanggan akan disimpan admin hego adventure selama penyewaan berlangsung.

3.4 Use Case Diagram

Use case diagram menggambarkan sebuah interaksi antara actor dengan sistem. Use case diagram dibuat oleh peneliti disesuaikan dengan identifikasi kebutuhan yang dibuat pada tahapan sebelumnya.

a. Use Case Diagram Pesanan

Pada use case diagram pesanan terdapat use case diagram pesan produk, use case diagram ubah status pesanan, use case diagram batalkan pesanan. Dapat dilihat pada gambar 7 dibawah ini.

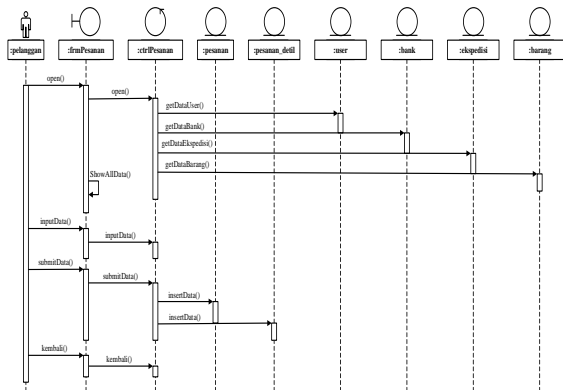


Gambar 13. Rancangan Layar Form Keranjang Jual

Pada gambar 13 diatas adalah rancangan layar form keranjang jual dimana halaman ini terdapat field-field data diri yang harus pelanggan isi. Untuk melanjutkan proses pemesanan.

3.7 Sequence Diagram

a. Sequence Diagram Pemesanan

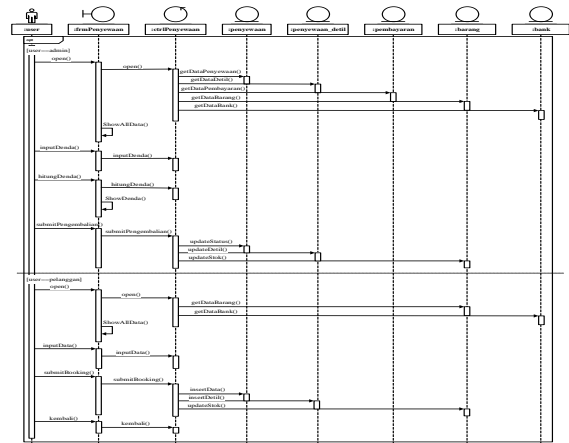


Gambar 14. Sequence Diagram Pemesanan

Pada gambar 14 diatas dapat dilihat Sequence Diagram Pemesanan

b. Sequence Diagram Penyewaan

Sequence Diagram Penyewaan dapat dilihat pada gambar 15 dibawah ini.



Gambar 15. Sequence Diagram Penyewaan

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan pada CV. Hego Adventure, maka kesimpulan yang didapat dikemukakan sebagai berikut: Pelanggan dengan mudah mendapatkan informasi tentang stok barang serta produk baru yang dijual oleh CV. Hego Adventure. Dengan adanya sistem e-commerce ini, dapat membantu dalam mempromosikan produk-produk baru dan menjual stok kepada para pelanggan. Dengan adanya e-commerce, CV. Hego Adventure dapat dengan mudah mengelola data penjualan produk serta data barang yang disewa oleh pelanggan. Dengan adanya fitur pengolahan data produk seperti harga produk, stok barang, detail produk, gambar produk pada website ini pelanggan dapat banyak informasi tentang barang-barang yang ada di CV. Hego Adventure.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ariona, Rian. *Tutorial Fundamental dalam Mempelajari HTML dan CSS*. Bogor. 2013
- [2] Hendri, dkk. *Manajemen Motivasi*. Jakarta : Penerbit Grasindo. 2008
- [3] Nendes, E. and Anubhakti, Dian. *Analisa dan Desain Sistem Informasi Penjualan Furniture Berbasis E-Commerce Studi Kasus : PT. Anya Living*. 2(2), pp. 200-206, Idealis : Indonesia Journal Information System. 2019
- [4] Romney dan Steinbart. *Accounting Information System diterjemahkan oleh Kikin Sakinah*. England Pearson Education Limited. 2015
- [5] Sitepu, J. and Patrie, Hestya . *Penerapan Metode E-Commerce pada Distro Ricky Taman Puring*. 2(2), pp. 135-143, Idealis : Indonesia Journal Informasi System. 2019
- [6] Yakub. *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta : Graha Ilmu. 2012
- [7] Yesaya. Paulus. (2011). *Google SEO Mendongkrak Situs Anda ke Peringkat Puncak*. Yogyakarta : Andi & Elcom.