

PENERAPAN *E-COMMERCE* PADA TOKO GENTLEMAN CLOTHING MENGUNAKAN *BUSINESS MODEL CANVAS* GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK

Ari Putra Pratama¹⁾, Samsinar²⁾

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

Abstrak

Persaingan bisnis dalam perkembangan dunia teknologi informasi yang semakin maju dan semakin pesat sudah mulai terasa dampaknya oleh masyarakat. Teknologi internet saat ini tidak hanya digunakan untuk media sosial tetapi digunakan juga untuk bisnis online, penggunaan bisnis online saat ini dikenal dengan sebutan E-Commerce. E-Commerce merupakan suatu proses berbisnis seperti suatu proses pembelian, penjualan dan pemasaran barang dengan menggunakan teknologi elektronik seperti komputer, handphone, laptop dan internet. Toko Gentleman Clothing dalam keberlangsungannya masih memiliki masalah dalam membuat promosi dan berharap toko Gentleman Clothing dapat bersaing dengan penjual online lainnya karena selama ini penjualan hanya sebatas offline. Tujuan dari penulisan ini adalah dengan dibuatkan website e-commerce pada toko Gentleman Clothing menjadi lebih mudah dalam memasarkan produknya dan diharapkan penjualan produk dapat meningkat. Dalam penelitian ini metode yang digunakan yaitu Business Model Canvas dan pembuatan website e-commerce ini menggunakan CMS. Untuk itu dengan dibuatnya website e-commerce ini dapat meningkatkan penjualan produk pada toko Gentleman Clothing.

Kata kunci: Website, E-commerce, Online, Business Model Canvas, CMS.

1. PENDAHULUAN

Persaingan bisnis dalam perkembangan dunia teknologi informasi yang semakin maju dan semakin pesat sudah mulai terasa dampaknya oleh sebagian masyarakat dari yang sederhana menjadi modern dan serba cepat. Kebutuhan informasi yang cepat, murah dan *efisien* menuntut para pemberi informasi untuk memiliki media *online* dengan menggunakan internet. Teknologi internet saat ini tidak hanya digunakan untuk media sosial tetapi digunakan juga untuk bisnis *online*, pengguna bisnis *online* saat ini dikenal dengan sebutan *E-Commerce*.

E-Commerce merupakan suatu perangkat teknologi yang bersifat dinamis, meliputi aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan sebuah komunitas melalui transaksi elektronik, yang menyelenggarakan pertukaran elektronik barang [1]. Diantara jenis-jenis *E-Commerce* sering kali *Business to Customer (B2C)* digunakan oleh para pelaku usaha karena aktivitas penjualan produk terjadi secara langsung antara produsen dan pelanggan. Salah satu pelaku usaha yang menggunakan *B2C* yaitu Toko Gentleman Clothing.

Toko Gentleman Clothing merupakan wirausaha kecil dan menengah yang bergerak dalam bidang penjualan baju, flanel, jaket dan celana. Toko Gentleman Clothing mempunyai konsep tersendiri dimana produk-produk yang dijual adalah hasil dari desain Gentleman Clothing sendiri. Toko Gentleman Clothing dalam keberlangsungannya masih memiliki masalah dalam membuat promosi dimana media yang digunakan hanya spanduk sehingga produk yang dijual tidak mencakup jangkauan yang luas untuk calon

pelanggannya dan berharap toko Gentleman Clothing dapat bersaing dengan penjual *online* lainnya karena selama ini penjualan hanya sebatas *offline*.

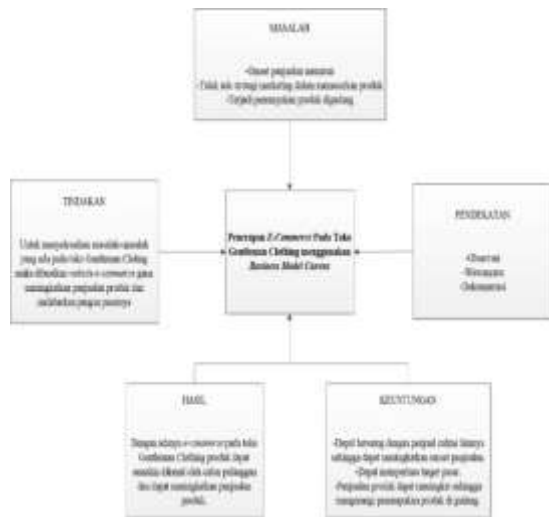
Peneliti melakukan tinjauan terhadap studi mengenai *E-Commerce* yang telah dilakukan beberapa peneliti sebelumnya yaitu sebagai berikut: “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis *E-Commerce* Studi Kasus Toko Kun Jakarta” [1]. Permasalahan yang dihadapi yaitu media promosi yang digunakan hanya spanduk, penjualan sebatas *offline*, penyimpanan data dan pencetakan laporan masih dalam bentuk arsip. Penelitian berikutnya berjudul “*E-Commerce* Pakaian Pada Distro Bahana Shop” [2]. Permasalahan yang ada yaitu mekanisme sistem penjualan masih menggunakan sistem konvensional. Penelitian berikutnya berjudul “Sistem Penjualan Berbasis Web (*E-Commerce*) Pada Tata Distro Kabupaten Pacitan” [3]. Permasalahan yang dibahas antara lain yaitu sistem pelayanan kasir yang cukup sederhana dengan dicatat pada sebuah buku dan penghitungan hasil transaksi hanya mengandalkan kalkulator sehingga sering terjadi kesalahan dalam perhitungan.

Berdasarkan tinjauan diatas dan masalah yang ada pada Toko Gentleman Clothing, Penulis mencoba merancang website penjualan berbasis *E-Commerce* dengan memanfaatkan teknologi internet dan komputer sebagai media pemasaran dan penjualan *online* dimana data dapat tersimpan dengan baik dan pelanggan dapat berinteraksi serta berperan aktif dalam proses jual beli sehingga Toko Gentleman Clothing dapat memperoleh keuntungan yang maksimal melalui teknologi internet.

2. METODE PENELITIAN

2.1. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini diperlukan kerangka pemikiran dimana kerangka pemikiran ini merupakan penjelasan secara garis besar dan penggambaran alur sebuah penelitian. Berikut pada gambar 1 dijelaskan kerangka pemikiran:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini terdiri dari Pendekatan, Masalah, Tindakan, Hasil dan Keuntungan. Berikut penjelasannya:

a. Pendekatan

Peneliti melakukan pendekatan terhadap pemilik dan karyawan toko gentleman clothing guna mendapatkan informasi yaitu melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

b. Masalah

Permasalahan yang terjadi pada toko gentleman clothing yaitu omset penjualan menurun, tidak ada strategi dalam memasarkan produk dan terjadi penumpukan digudang.

c. Tindakan

Untuk menyelesaikan masalah-masalah yang ada pada toko gentleman clothing maka dibuatkan *website e-commerce* guna meningkatkan penjualan produk, melebarkan pangsa pasarnya dan mengurangi penumpukan digudang.

d. Hasil

Dengan adanya *website e-commerce* pada toko gentleman clothing produk dapat semakin dikenal oleh calon pelanggan dan penjualan produk meningkat.

e. Keuntungan

Keuntungan yang didapat yaitu toko gentleman clothing sudah dapat bersaing dengan penjual online lainnya, dapat memperluas target pasar dan produk dapat terjual dengan cepat sehingga mengurangi penumpukan digudang.

2.2. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data merupakan suatu faktor penting demi keberhasilan dalam penelitian. Adapun metode pengumpul data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

a. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik toko dan karyawan toko untuk mengetahui masalah-masalah yang terjadi pada toko gentleman clothing.

b. Observasi

Peneliti mengamati langsung proses penjualan yang terjadi pada toko gentleman clothing untuk mengetahui bagaimana arus proses bisnis pada toko gentleman clothing.

c. Dokumentasi

Peneliti mengumpulkan berkas atau dokumen yang ada di toko gentleman clothing sebagai sumber data bagi penelitian seperti nota dan laporan penjualan.

2.3. Teknik Analisa Data

Adapun teknik yang digunakan dalam menganalisis data adalah sebagai berikut:

a. Analisa Proses Bisnis

Analisa Proses Bisnis dilakukan dengan menguraikan proses bisnis dalam lingkup penelitian, kemudian digambarkan menggunakan *Activity Diagram*.

b. Analisa Masalah

Analisa Masalah dilakukan dengan observasi dan wawancara guna mengetahui permasalahan yang ada, sehingga dapat diuraikan sebab dan akibat dari masalah yang ada pada toko gentleman clothing.

c. Analisa Kebutuhan

Berdasarkan hasil yang didapat pada toko gentleman clothing, permasalahan yang ada dapat dibuatkan sebuah solusi dengan kebutuhan apa saja yang dibutuhkan dan dipaparkan melalui gambar yang dibuat menggunakan *Unified Modelling Language (UML)*. UML merupakan bahasa spesifikasi standar yang dipergunakan untuk mendokumentasikan dan menspesifikasikan dimana didalamnya terdapat *Class Diagram*, *Use Case Diagram* dan *System Sequence Diagram* [4].

2.4. Metodologi Analisis

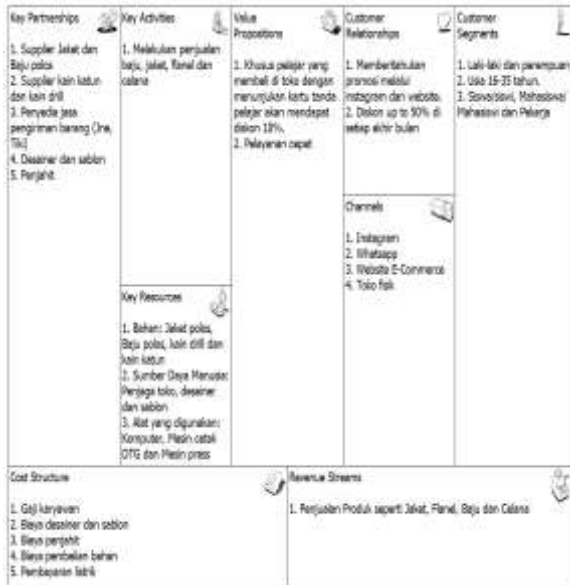
Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan kualitatif merupakan deskripsi tentang kegiatan umum di Toko Gentleman Clothing. Sumber data yang diperoleh adalah sumber data primer. Data primer yang diperoleh merupakan hasil wawancara langsung yang diperoleh dari narasumber yaitu pemilik Toko Gentleman Clothing. Serta teknik pengolahan data yang digunakan penulis yaitu menggunakan *Business Model Canvas*. Penggunaan *Business Model Canvas* ini bertujuan untuk menganalisis model usaha yang sedang dijalankan dan akan dijalankan oleh Toko

Gentleman Clothing. Sehingga dapat membantu pemilik Toko Gentleman Clothing dalam mengambil langkah untuk mencapai tujuan bisnisnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Business Model Canvas

Berikut adalah *Business Model Canvas* pada toko gentleman clothing pada gambar 2 berikut ini:



Gambar 2. Business Model Canvas

Berikut penjelasan tentang *Business Model Canvas* diatas pada toko gentleman clothing sebagai berikut:

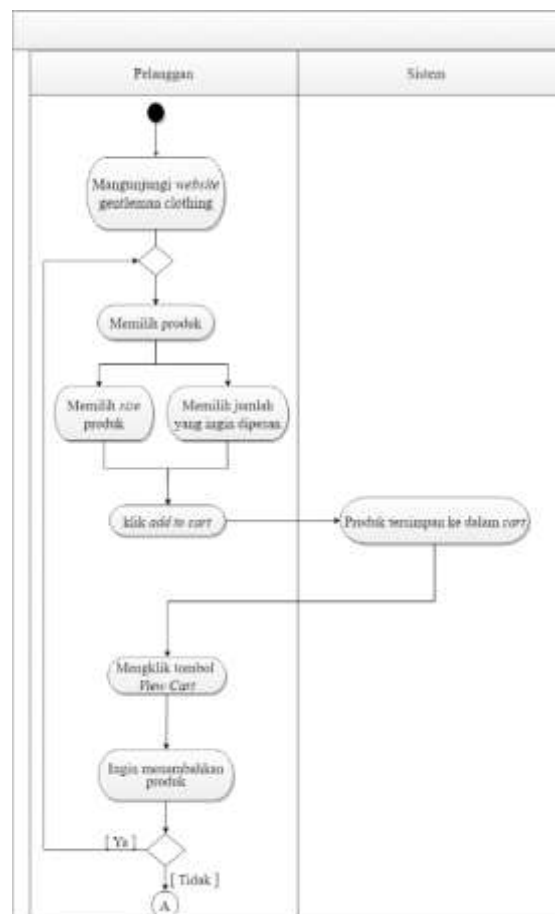
- Key Partnership**
Toko Gentleman Clothing melakukan kerjasama dengan beberapa pihak yaitu supplier jaket dan baju polos, supplier kain katun dan kain drill, Ekspedisi, Desain dan sablon serta penjahit.
- Key Activities**
Kegiatan utama yang dilakukan yaitu melakukan penjualan baju, jaket, flanel dan celana.
- Value Propotion**
Nilai yang ditawarkan adalah khusus pelajar yang membeli ditoko dengan menunjukan kartu tanda pelajar maka akan mendapat diskon 10% serta pelayan cepat.
- Customer Relationship**
Memberikan informasi mengenai promo melalui instagram dan website. Serta diskon up to 50% disetiap akhir bulan.
- Customer Segmen**
Sasaran yang dituju laki-laki dan perempuan berusia 16-35 tahun, Siswa/Siswi, Mahasiswa/Mahasiswi, Pekerja.
- Key Resources**
Sumber daya yang ada yaitu bahan untuk membuat jaket, flanel, baju dan celana, karyawan toko, desainer, komputer, mesin cetak DTG dan mesin press.
- Channels**

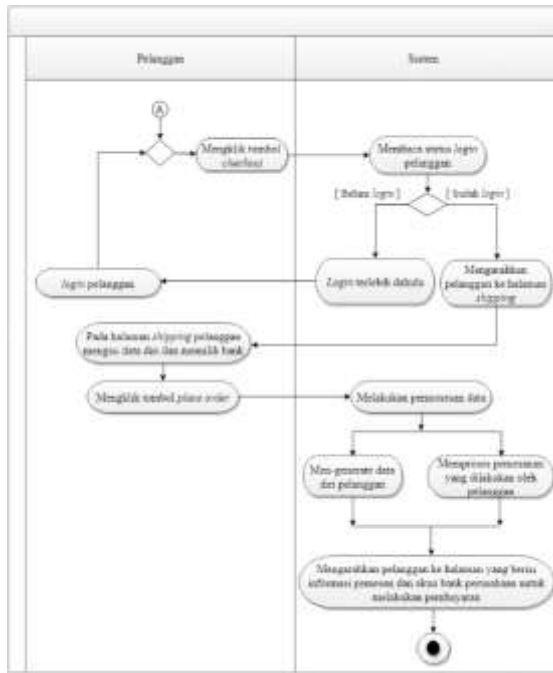
- Menggunakan instagram, *website ecommerce* sebagai pemasaran sekaligus penjualan.
- Cost Structure**
Biaya operasional yang dikeluarkan toko Gentleman Clothing yaitu gaji karyawan, gaji desainer dan sablon, biaya penjahit, biaya pembelian bahan, biaya listrik, biaya internet.
- Revanue Stream**
Sumber pendapatan yaitu penjualan jaket, flanel, baju dan celana.

3.2. Proses Pemesanan

Pelanggan melakukan pemesanan melalui website Gentleman Clothing Pelanggan memilih produk yang ingin dibeli. Lalu, setelah pelanggan sudah selesai memilih produk dan ingin memesan produk maka pelanggan mengklik tombol checkout. Jika pelanggan belum login atau belum mendaftar maka pelanggan diharuskan login atau mendaftar terlebih dahulu untuk melanjutkan proses checkout.

Pada gambar 3, setelah pelanggan sudah login di website Gentleman Clothing pelanggan melanjutkan kembali proses checkout dan pelanggan mengisi data pengiriman serta pelanggan memilih metode pembayaran melalui bank transfer. Jika pesanan berhasil maka sistem menampilkan informasi mengenai detail pesanan dan akun bank perusahaan untuk pelanggan melakukan pembayaran melalui transfer bank.





Gambar 3. Activity Diagram Proses Pemesanan

3.3. Proses Pembayaran

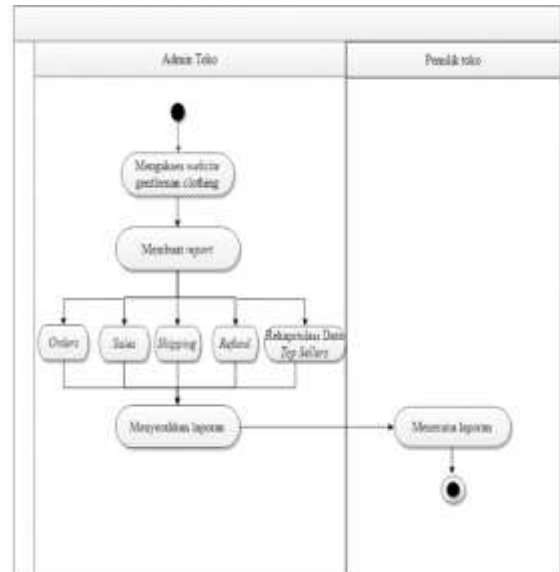
Pelanggan melakukan pembayaran dengan cara transfer bank sesuai dengan total pembayaran yang harus dibayar oleh pelanggan ke rekening Toko Gentleman Clothing. Kemudian pelanggan melakukan konfirmasi pembayaran pada *website* Gentleman clothing, Jika pelanggan sudah membayar maka admin toko akan mengecek konfirmasi pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan, seperti yang terlihat pada gambar 4.



Gambar 4. Activity Diagram Proses Pembayaran

3.4. Proses Pembuatan Laporan

Pada gambar 5, admin toko melakukan login pada *website* Gentleman clothing dan membuat laporan yang kemudian akan diberikan kepada pemilik toko.



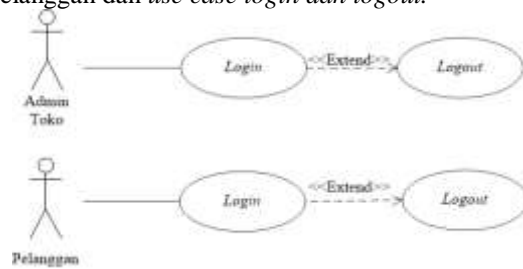
Gambar 5. Activity Diagram Proses Pembuatan Laporan

3.5. Use Case Diagram

Berikut *use case diagram* dan deskripsi *use case diagram* berdasarkan proses bisnis usulan yang telah dibuat:

a. Use Case Diagram Users Login

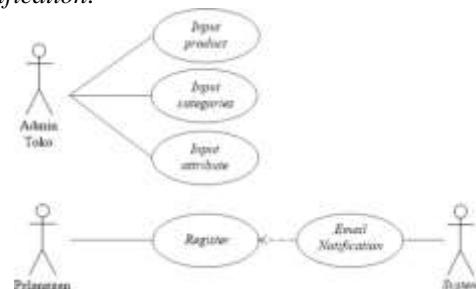
Pada Gambar 6 merupakan *use case diagram users login* terdiri dari actor admin toko dan pelanggan dan *use case login* dan *logout*.



Gambar 6. Use Case Diagram Users Login

b. Use Case Diagram Master

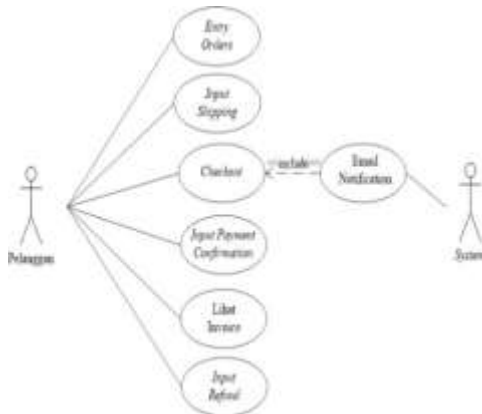
Pada gambar 7 merupakan *use case diagram master* pelanggan terdiri dari actor admin toko, pelanggan dan system dan *use case input product, input categories, input attribute, register* dan *email notification*.



Gambar 7. Use Case Diagram Master

c. Use Case Diagram Transaksi Pelanggan

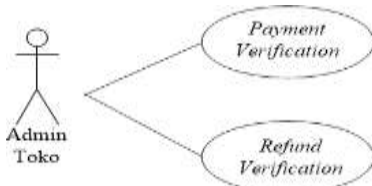
Pada gambar 8 merupakan use case diagram transaksi pelanggan terdiri dari actor pelanggan dan system dan use case entry orders, input shipping, checkout, input payment confirmation, lihat invoice, input refund dan email notification.



Gambar 8. Use Case Diagram Transaksi Pelanggan

d. Use Case Diagram Transaksi Admin Toko

Pada gambar 9 merupakan use case diagram transaksi admin toko terdiri dari actor admin toko dan use case payment verification dan refund verification.



Gambar 9. Use Case Diagram Transaksi Admin Toko

e. Use Case Diagram Laporan

Pada gambar 10 merupakan use case diagram laporan terdiri dari actor admin toko dan pemilik toko dan use case report orders, report sales, report shipping, report refund dan report rekapitulasi data top sellers.

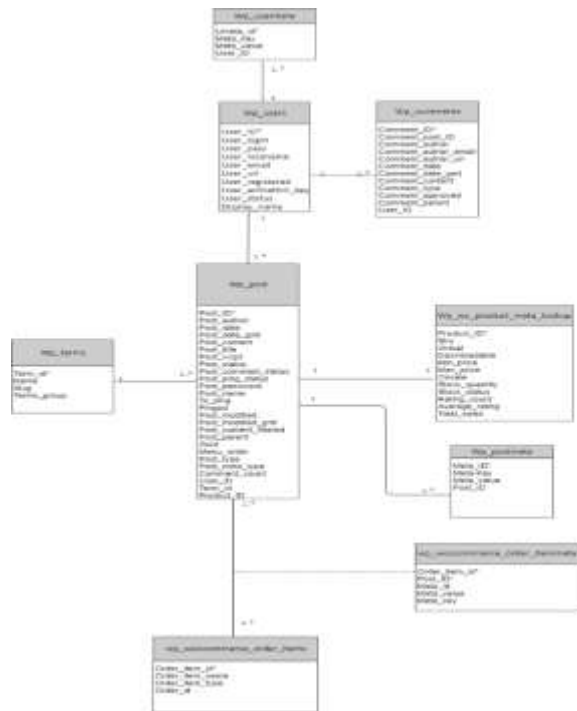


Gambar 10. Use Case Diagram Laporan

3.6. Class Diagram

Class Diagram yang digunakan pada website gentleman clothing memiliki 9 tabel dimana table table tersebut saling terhubung dan berelasi satu

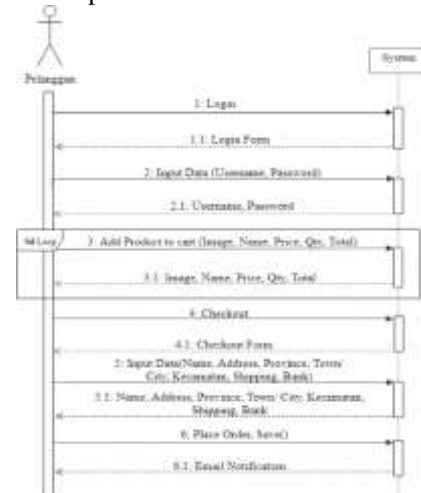
dengan lainnya. Berikut class diagram website gentleman clothing dijelaskan pada gambar 11.



Gambar 11. Class Diagram

3.7. System Sequence Diagram Orders

System Sequence Diagram yaitu alat untuk mencapai deskripsi kasus penggunaan yang lebih formal dan terperinci [5]. Pada gambar 12 merupakan system sequence diagram orders dimana pelanggan mengunjungi website gentleman clothing kemudian pelanggan melakukan login dengan menginput data username dan password. Kemudian terdapat Loop yang berarti pelanggan dapat menambah produk berkali kali. Lalu pelanggan melakukan checkout dan mengisi data pengiriman name, address, province, town, city, kecamatan, shipping, bank. Lalu place order maka sistem menyimpan data pesanan pelanggan dan sistem mengirim email notifikasi kepada pelanggan bahwa pesanan berhasil dibuat beserta detail pesanan.

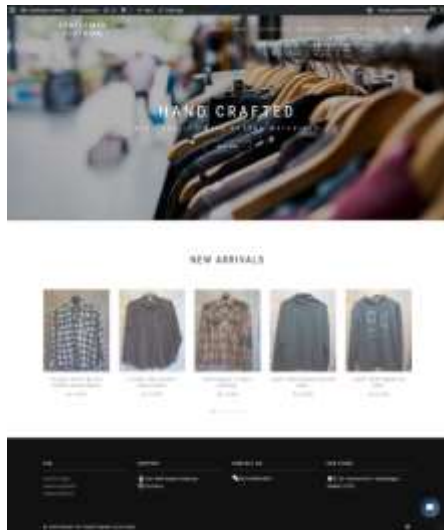


Gambar 12. System Sequence Diagram Orders

3.8. Tampilan Sistem

a. Tampilan Home

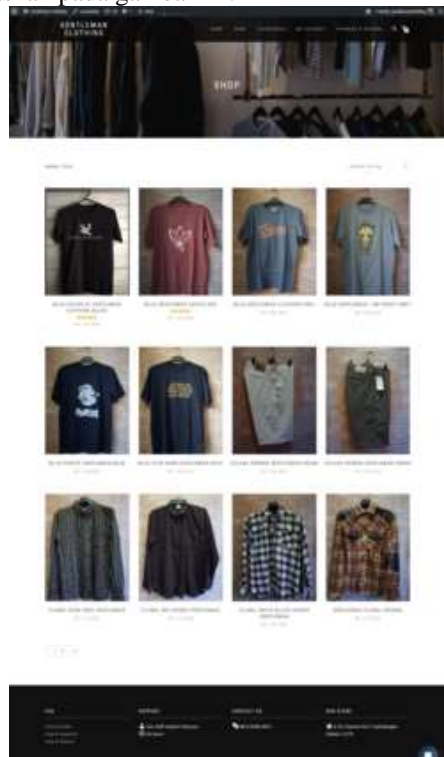
Tampilan *Home* pada *website* gentleman clothing merupakan tampilan awal atau beranda pada *website* dimana setiap pelanggan yang mengklik menu *home* akan kembali ke tampilan tersebut. Berikut tampilan *home* pada *website* gentleman clothing dijelaskan pada gambar 13.



Gambar 13. Tampilan Home

b. Tampilan Shop

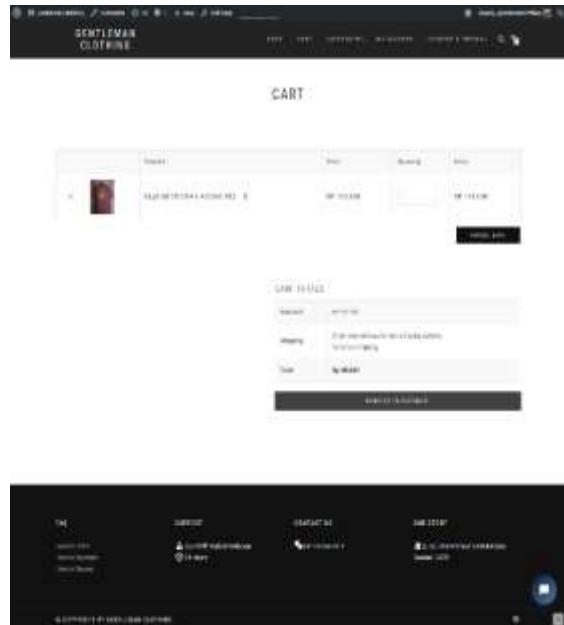
Tampilan *Shop* pada *website* gentleman clothing berisi tentang penjelasan produk mulai dari gambar, ukuran, stok, ulasan dan harga. Berikut tampilan *shop* pada *website* gentleman clothing dijelaskan pada gambar 14.



Gambar 14. Tampilan Shop

c. Tampilan Cart

Tampilan *Cart* disini berfungsi sebagai keranjang penjualan dimana pelanggan dapat menambah pembelian lebih dari 1 produk dan terdapat total pembelian yang harus dibayar pelanggan. Berikut tampilan *cart* pada *website* gentleman clothing dijelaskan pada gambar 15.



Gambar 15. Tampilan Cart

d. Tampilan Checkout

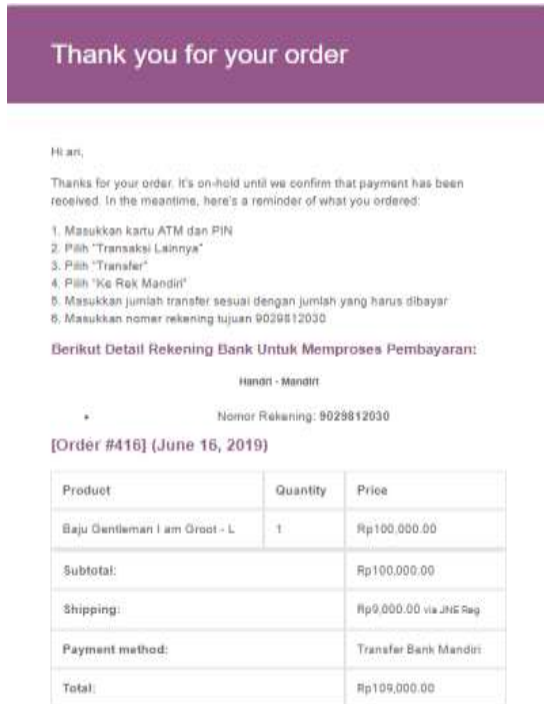
Tampilan *Checkout* merupakan bagian dari detail pengiriman dan pembayaran dimana pada menu ini terdapat informasi mengenai alamat pelanggan dan nomer rekening tujuan. Berikut tampilan *checkout* pada *website* gentleman clothing dijelaskan pada gambar 16.



Gambar 16. Tampilan Checkout

e. Tampilan *Email Notification Orders*

Tampilan *email notification orders* adalah pemberitahuan untuk pelanggan bahwa pesanan berhasil dibuat. Berisikan informasi mengenai cara transfer, nomor rekening tujuan dan detail pesanan. Berikut tampilan *email notification orders* pada *website* gentleman clothing dijelaskan pada gambar 17.



Gambar 17. Tampilan *Email Notification Orders*

f. Tampilan *Report Sales*

Tampilan *Report Sales* merupakan data penjualan yang telah berhasil terjual kepada pelanggan. Menampilkan nomor pesan, nama pelanggan, nama produk, metode pembayaran, tanggal pembayaran dan total pembayaran. Berikut tampilan *report sales* pada *website* gentleman clothing dijelaskan pada gambar 18.



Gambar 18. Tampilan *Report Sales*

3.9. Hasil Keluaran Program

Hasil keluaran program ini merupakan laporan penjualan dimana pemilik gentleman clothing dapat melihat data penjualan berdasarkan tanggal dan periode yang di inginkan. Berikut adalah hasil keluaran program pada gambar 19 yaitu *report sales* dalam bentuk pdf.

Order Number	Order Date	Full Name	Product Name	Payment Method	Paid Date	Order Total
401	2019-07-16 10:30	Handi	Baju Gentleman I am Groot - L	Transfer Bank Mandiri	2019-07-16 10:30	109000
402	2019-07-16 11:30	Handi	Baju Gentleman I am Groot - L	Transfer Bank Mandiri	2019-07-16 11:30	109000
403	2019-08-16 10:30	Handi	Baju Gentleman I am Groot - L	Transfer Bank Mandiri	2019-08-16 10:30	109000
404	2019-08-16 11:30	Handi	Baju Gentleman I am Groot - L	Transfer Bank Mandiri	2019-08-16 11:30	109000

Gambar 19. Hasil Keluaran *Report Sales*

3.10. Strategi *Search Engine Optimization (SEO)*

SEO adalah serangkaian proses yang dilakukan secara sistematis dan bertujuan untuk meningkatkan volume serta kualitas trafik pengunjung melalui mesin pencari menuju situs *website* [6]. Berikut beberapa langkah dalam penerapan SEO pada *website* gentleman clothing:

a. Menentukan Kalimat Pencarian Dasar

Penentuan kalimat pencarian dasar merupakan tahap dari sebuah postingan product yang ditampilkan, Contoh kata baju Gentleman sebagai kata dasar dan kata anak berupa ciri khas dari keyword yang sudah ditentukan sehingga dari dua kata tersebut menjadi sebuah kalimat yang dapat orang cari melalui search engine.

b. Penempatan Kata Kunci

Penerapan kata kunci dapat dilakukan pada main content yang berisi judul atau nama product, harga, deskripsi dan gambar product. Judul atau nama product di isi dengan 4 kata contoh Baju gentleman popeye blue.

c. Menggunakan Plugin Jetpack

Plugin jetpack merupakan sebuah plugin yang dapat mempermudah pengguna dalam meningkatkan performa situs website. Selain dapat meningkatkan performa website plugin jetpack dapat membantu kita dalam melihat pengunjung yang datang pada website Gentleman clothing.

d. Hasil Penerapan

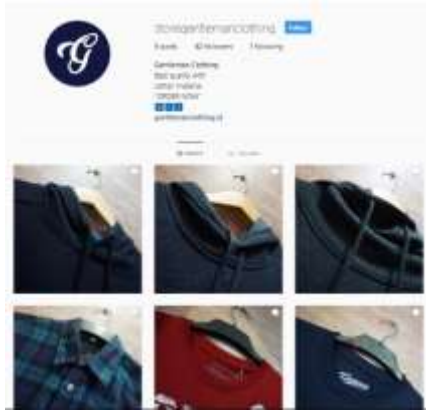
Dari hasil penerapan SEO yang dilakukan oleh peneliti. *Website* gentleman clothing berada pada urutan 3 halaman pertama mesin pencarian google dengan kata pencarian yang digunakan yaitu jaket gentleman. Berikut hasil SEO pada *website* Gentleman clothing dijelaskan pada gambar 20.



Gambar 20. Hasil *SEO*

3.11. Marketing

Marketing yang digunakan pada toko gentleman clothing yaitu menggunakan instagram bertujuan untuk mempermudah pemasaran kepada calon pelanggan serta dapat menarik pelanggan untuk membeli produk gentleman clothing. Berikut instagram toko gentleman clothing pada gambar 21.



Gambar 21. Marketing Instagram

4. KESIMPULAN

Setelah mempelajari masalah yang ada pada toko Gentleman Clothing. Maka dapat diambil kesimpulannya sebagai berikut:

a. Dengan dibuatnya *website e-commerce* ini, toko Gentleman Clothing dapat bersaing dalam penjualan *online* sehingga omset penjualan dapat meningkat.

- b. Produk yang dijual sudah lebih mudah untuk diketahui bagi calon pelanggan di berbagai daerah khususnya di Indonesia.
- c. Banyaknya pesanan dan pembelian akan membuat produk yang menumpuk di gudang berkurang sehingga tidak akan ada penumpukan kembali.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Handayani, S. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta, *ILKOM Jurnal Ilmiah*, Vol.10(2), pp. 182-189. P-ISSN: 2087-1716. E-ISSN: 2548-7779.
- [2] Hastanti, R. *et al.* (2018). Sistem Penjualan Berbasis Web (*E-Commerce*) pada Tata Distro Kabupaten Pacitan, *Jurnal Bianglala Informatika*, Vol. 3(2), pp. 1-9. ISSN: 2338-8145.
- [3] Wulandari, W. dan Priyono, A. (2017). E-Commerce Pakaian pada Distro Bahana Shop, *Jurnal TAM (Technology Acceptance Model)*, Vol.3, pp.54-58. ISSN: 2579-4221.
- [4] Hendini, A. (2016). Pemodelan UML Sistem Informasi Monitoring Penjualan dan Stok Barang (Studi Kasus: Distro Zhezha Pontianak), *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, Vol.IV(2), pp.107-116. ISSN: 2339-1928.
- [5] Sidnei Raul, W. (2014). *Object-Oriented Analysis and Design for Information Systems*, Hal. 92-103. ISBN: 9780124186736.
- [6] Andreas Felix, S. dan Mulyani, S (2015). Implementasi Search Engine Optimization (SEO) on Page pada Web Umkm Batik dan Handicraft, *Seminar Nasional Multi Disiplin Ilmu & Call for Papers Unisbank*, Vol.3(3), pp. 3-8. ISBN: 978-979-3649-81-8, ISSN: 1098-6598.