

## PEMANFAATAN E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN STRATEGI PEMASARAN SAPU LIDI (STUDI KASUS UD. GAMBARO PUTRO AIR JOMAN)

Ahmad Muhazir<sup>1</sup>, Yessica Siagian<sup>2</sup>, Iga Amelia<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Sistem Informasi, STMIK Royal

email: <sup>1</sup>ahmadmuhazir45@gmail.com, <sup>2</sup>yessica.cyg123@gmail.com

**Abstract:** Abstrak: UD. Gambaro Putro Air Joman, yang merupakan salah satu usaha dagang yang bergerak dibidang produksi dan penjualan produk sapu lidi. Saat ini UD. Gambaro Putro Air Joman tidak memiliki aktifitas atau strategi khusus untuk menangani pemasaran produknya. Pemasaran produk hasil olahannya dilakukan secara manual dengan cara pembeli memberikan informasi tentang tempat, keunggulan dan produk hasil olahannya ke pembeli. Serta pelanggan yang harus datang langsung untuk melakukan pembelian produk. Hal ini berdampak pada informasi yang didapat dari antar pelanggan terkait dengan produk pada UD. Gambaro Putro Air Joman menjadi tidak akurat dan tidak update dan juga waktu yang tidak efisien ketika pelanggan melakukan pembelian produk dengan cara langsung ke UD. Gambaro Putro Air Joman. E-commerce dapat mengatasi masalah tersebut dengan memasarkan produk hasil olahan secara online dengan penyampaian informasi yang akurat.

**Kata kunci:** E-Commerce, Sapu Lidi, Internet

### PENDAHULUAN

Persaingan usaha yang ketat mengharuskan perusahaan untuk berfokus kepada kebutuhan yang diinginkan oleh konsumen. Perusahaan mulai mengubah pola pikir dari orientasi keuntungan ke arah faktor-faktor potensial lainnya seperti kepentingan pelanggan dan tingkat kepuasan pelanggan menjadi faktor utama yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Kondisi persaingan bisnis yang terjadi pada saat sekarang ini membuat perusahaan harus menyadari dengan cermat target pasar yang ditujunya dan tingkat kualitas produk atau jasanya.

Selain itu, faktor penting yang harus dipertimbangkan oleh perusahaan dalam menghadapi persaingan bisnis adalah tingkat *value* yang mampu diberikan kepada pelanggan dan cara memperlakukan pelanggan dari hari ke hari. Beberapa riset yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa dalam strategi bisnis mempertahankan pelanggan lama lebih menguntungkan tentunya.

Strategi bisnis di zaman modern bisa menggunakan ilmu pengetahuan dan teknologi sebagai media dalam mempertahankan pelanggan. Salah satunya dengan menggunakan *E-commerce*. *E-commerce* (*electronic commerce*) adalah suatu proses transaksi jual beli dengan menggunakan alat elektronik, seperti internet dan telepon. *E-commerce* juga

merupakan konsep baru yang bisa digambarkan sebagai proses jual beli barang atau jasa di internet. (Suyanto dalam Maryama, 2013)

*Electronic Commerce* adalah penjualan atau pembelian barang dan jasa antara perusahaan, rumah tangga, individu, pemerintah, dan masyarakat atau organisasi swasta lainnya, yang dilakukan melalui komputer pada media jaringan. (Ahmadi dan Hermawan, 2013:7).

Menurut Laudon dan Laudon dalam Maulana, dkk (2015:3) "*Ecommerce* adalah suatu proses membeli dan menjual produk-produk secara elektronik oleh konsumen dan dari perusahaan ke perusahaan dengan komputer sebagai perantara transaksi bisnis. Media yang dapat digunakan dalam aktivitas *e-commerce* adalah *world wide web internet*".

Dari beberapa pengertian di atas, *Ecommerce* adalah proses penjualan atau pembelian barang dan jasa secara elektronik yang dilakukan melalui komputer pada media jaringan.

Keuntungan *ecommerce* adalah sebagai berikut:

1. *Revenue stream* (aliran pendapatan) baru yang mungkin lebih menjanjikan yang tidak bisa ditemui di sistem transaksi tradisional.
2. Dapat meningkatkan *market exposure* (pangsa pasar).
3. Menurunkan biaya operasional (*operationg cost*).
4. Melebarkan jangkauan (*global reach*).

5. Meningkatkan *customer loyalty*.
6. Meningkatkan *supplier management*.
7. Memperpendek waktu produksi.
8. Meningkatkan *value chain* (mata rantai pendapatan). (Ahmadi dan Hermawan,2013:13).

## METODOLOGI

Metodologi penelitian merupakan jabaran langkah-langkah yang akan dilakukan dalam pelaksanaan penelitian. Adapun Metodologi yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metodologi kualitatif. Menurut [5] metodologi penelitian kualitatif adalah suatu metodologi yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian. Metodologi ini merupakan metodologi yang mengesampingkan model perhitungan matematika dan statistik.

Sebagai alternatif pemecahan masalah terhadap permasalahan yang dihadapi oleh pihak UD. Gambaro Putro Air Joman terkait pemasaran produk dan penjualan adalah dengan cara membuat serta merancang suatu sistem informasi dengan pemodelan *Unified Modelling Language (UML)* yang mampu memberikan solusi terhadap masalah yang dihadapi dengan menggunakan bahasa pemrograman *PHP* dan *database MySQL* berbasis *web* serta bersifat terkomputerisasi.

Dalam sistem informasi yang penulis usulkan adalah pengolahan data secara komputerisasi atau dengan kata lain menghindari pengolahan data yang kurang efektif seperti yang selama ini dilakukan. Adapun perlunya dibuat sistem informasi baru ini adalah untuk mempermudah dalam pengolahan data apabila dijalankan nantinya.

Sistem informasi baru yang diusulkan adalah untuk memperbaiki kekurangan yang ada pada sistem yang sedang digunakan yaitu pada saat proses pemasaran dan proses penjualan karena pada bagian inilah terdapat kelemahan-kelemahan. Hal ini menyebabkan perlunya diubah aliran sistem informasi tersebut. Oleh karena itu, diusulkan yaitu *e-commerce* produk sapu lidi dengan strategi *customer relationship management* pada UD. Gambaro Putro Air Joman dengan menggunakan komputerisasi yaitu dengan bahasa pemrograman *PHP* dan *MySQL*.

Aliran sistem informasi baru dapat dijabarkan secara rinci melalui keterangan berikut:

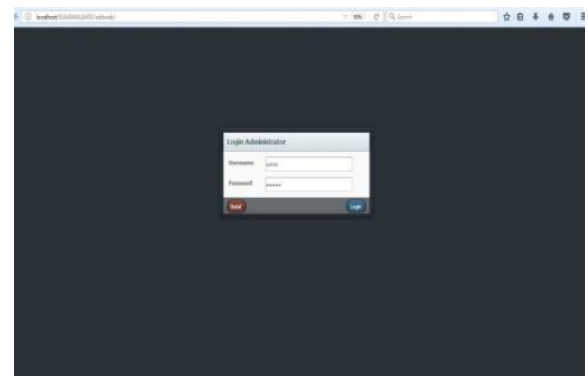
1. Mengunjungi website pada UD Gambaro Putro Air Joman
2. Kemudian beli produk pada halaman lampiran tersebut dan klik pada beli produk
3. Kemudian muncul keranjang belanja, jika ingin melanjutkan belanja lebih dari satu klik pada lanjutkan belanja. Dan ketika sudah selesai klik pada selesai belanja.
4. Kemudian muncul selesai belanja kita mengisih biodata kita
5. Lalu klik kirim. Setelah itu muncul proses simpan transaksi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pengujian ini merupakan hasil tampilan program yang telah selesai dibuat. Berikut adalah hasil tampilan program aplikasi e-commerce produk sapu lidi pada UD. Gambaro Putro Air Joman.

### 1. Tampilan *Form Login*

Untuk dapat memunculkan *menu-menu* dan tombol-tombol yang ada pada *form menu utama*. *Form login* berisi tombol-tombol yang dibutuhkan seperti tombol *login* dan tombol *logout*. Berikut ini adalah tampilan *form login*:

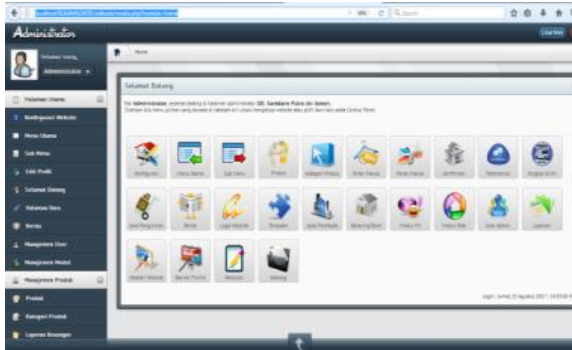


Gambar 1. Tampilan *Form Login*

### 2. Tampilan Menu Utama E-Commerce Produk Sapu Lidi Pada UD. Gambaro Putro Air Joman

*Form menu utama e-commerce* pemesanan produk sapu lidi merupakan tampilan awal saat memasuki program setelah melakukan login. Pada *form menu utama e-commerce* pemesanan produk sapu lidi ini berfungsi untuk memasuki

berbagai macam *form* yang diinginkan. Berikut ini adalah gambar tampilan awal *form menu* utama *e-commerce* pemesanan produk sapu lidi pada UD. Gambaro Putro Air Joman:



Gambar 2. Tampilan Menu Utama *E-Commerce* Pemesanan Produk Sapu Lidi pada UD. Gambaro Putro Air Joman

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan selama melakukan pengumpulan data *E-Commerce* Produk Sapu Lidi Pada UD.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Candra dan Hermawan, Dadang. 2013. *E-Business & E-Commerce*. Yogyakarta: ANDI.
- Amalia Endang, Supriatna Yayat. *Perancangan Sistem Informasi Administrasi Kependudukan Sebagai Pengembangan E-governement. Prosiding Seminar Ilmu Komputer dan Teknologi Informasi*. Maret 2017 e-ISSN 2540-7902 dan p-ISSN 2541-366X. Vol. 2, No. 1.
- Arief, M Rudyanto. 2011. *Pemrograman Web Dinamis Menggunakan PHP & MySQL*. Yogyakarta: ANDI.
- Nugroho, Eko. 2010. *Sistem Informasi Manajemen Konsep, Aplikasi, dan Perkembangannya*. Yogyakarta. ANDI.
- Pratama, I Putu Agus Eka Pratama. 2014. *Sistem Informasi dan Implementasi*. Bandung. INFORMATIKA.
- Sugiyono, Prof. Dr. 2013. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung. Alfabeta.
- Sutabri, Tata. 2016. *Sistem Informasi Manajemen (Edisi Revisi)*. Yogyakarta: ANDI.
- Tohari, Hamim. 2014. *Astah-Analisis Serta Perancangan Sistem Informasi Melalui Pendekatan UML*. Yogyakarta. ANDI.
- Anwar, Saipul, dkk. *Perancangan Sistem Informasi Data Trip Lintasan Perhari Cabang Merak dan Laporan ASDP Berbasis Web Pada PT. Jemla Ferry*. Studia Informatika: Jurnal Sistem Informasi, 9(1), 2016, 49-71.
- Dyantina Ovi, dkk. *Penerapan Customer Relationship Management (CRM) Berbasis Web (Studi pada system informasi pemasaran ditokoh Yen-Yen)*. Jurnal Sistem Informasi (JSI). Oktober 2012, Halaman 16-529. VOL. 4, NO. 2.
- Iriandini Anggita Putri, dkk. *Pengaruh Customer Relationship Management (Crm) Terhadap Kepuasan Pelanggan Dan Loyalitas Pelanggan (Survey*

Gambaro Putro Air Joman dapat diambil beberapa kesimpulan antara lain :

1. Program penjualan pada UD. Gambaro Putro Air Joman yang dibuat menggunakan bahasa pemrograman PHP dan MySQL ini diharapkan mampu mengembangkan potensi sumber daya pada UD. Gambaro Putro Air Joman. Program penjualan pada UD. Gambaro Putro Air Joman dapat mengurangi tingkat kesalahan akibat redundansi data dan kehilangan data karena menggunakan database yaitu MySQL.
2. Program penjualan pada UD UD. Gambaro Putro Air Joman diharapkan segala kendala tentang keterlambatan dan ketidak akuratan informasi dan laporan penjualan dalam teratasi dengan baik.
3. Program penjualan pada UD. Gambaro Putro Air Joman dapat meningkatkan peluang usaha agar lebih meningkatkan pendapatan UD. Gambaro Putro tersebut.

- pada Pelanggan*. PT. Gemilang Libra Logistics, Kota Surabaya.
- Kadir, Abdul. 2014. *Pengenalan Sistem Informasi Edisi Revisi*. Yogyakarta: ANDI.
- Madcoms. 2016. *Sukses Membangun Toko Online dengan PHP & MySQL*. Yogyakarta. ANDI
- Maryama Siti. *Penerapan Ecommerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha*. Jurnal Liquidity. Januari-Juni 2013. Vol.2, No.1.
- Maulana Shabur Miftah, dan Riyadi Heru Susilo. *Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online (Studi Kasus Pada Toko Pastbrik Kota Malang)*. Desember 2015. Vol.29 No.1.
- Montana Sugiarto, dan Noor Muwasiq Mochamad. *Pengembangan Customer Relationship Management Berbasis Sistem E-Commerce*.
- Rezeki Rara Artati, dkk. *Perancangan dan Pengaplikasian Sistem Penjualan Pada “Distro Smith” Berbasis Ecommerce*. Jurnal Teknologi Informasi Dinamik. Juli 2011 : 150159. Volume 16, No.1.
- Rosadi Dadi H, dan Lokayati Dewi. *Sistem Informasi Aset Berorientasi Objek (Studi Kasus di STMIK Mardira Indonesia)*. Jurnal Computech & Bisnis. Desember 2007, 119-126. Vol. 1, No. 2.
- Rumanta, *Perancangan Sistem Informasi Pembelian dan Penjualan Pada Oka Putra Motor Pacitan. Seruni-Seminar Riset Unggulan Nasional Informatika dan Komputer FTI UNSA 2013*.
- Widiastuti Indah. *Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer*. Bhirawa. Vol. 2. No. 2 edisi Desember 2015 ISSN 2337 - 523X 34.
- Wirasta Wendi, Febriansyah Imam. *Perancangan Sistem Informasi Penyewaan Alat-Alat Pesta Berbasis Web DiNarda Pesta*. Jurnal LPKIA, Oktober 2014. Vol.1 No.1.