
PEMANFAATAN MOBILE COMMERCE UNTUK MENDUKUNG PENJUALAN KARTU PERDANA DENGAN MODEL BISNIS B2B

Angga Pribadi ^a, Bahru Ulumudin ^b, Indra Rahman Hakim ^c, Putra Apriliana ^d,
Jenie Sundari, S.Kom ^e

^{a,b,c,d,e} Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Nusa Mandiri Cengkareng,
Program Studi Teknik Informatika

^a anggapribadi227@gmail.com, ^b bahruulumudin52@gmail.com, ^c rahmanindra250@gmail.com, ^d
putraapriliana24@gmail.com, ^e Jenie.jni@nusamandiri.ac.id

Abstrak

Amied Gosir yang sebelumnya hanya sebuah konter pulsa kecil kini melebarkan sayap menjadi toko grosir yang menjual kartu perdana. Proses perkembangannya diiringi dengan pemanfaatan *mobile commerce* sebagai sarana memperluas jaringan pemasaran secara *B2B*. *Mobile commerce* dinilai cukup menjanjikan di era pandemi global Covid 19, segala kemudahan dan tidak terbatasnya akses dapat digunakan oleh semua pelaku bisnis untuk meningkatkan jaringan bisnis dan menjangkau pasar yang lebih luas. Peluang bisnis kartu perdana dan kuota internet adalah komoditas yang dibutuhkan dalam hal efisiensi atau alternatif bagi masyarakat yang memanfaatkan teknologi informasi dan jaringan internet. Diharapkan dengan aplikasi AM Grosir nantinya konsumen tidak perlu datang untuk melakukan transaksi secara langsung, dengan melakukan transaksi menggunakan aplikasi AM Grosir maka pesanan akan dikirimkan memakai jasa logistik yang tersedia seperti gosend, jne, pos dan lainnya. Amied Grosir yang kini telah mempunyai aplikasi AM Grosir diharapkan dapat menambah *value* dan keuntungan bagi UMKM yang dijalani saat ini terutama saat pandemi Covid 19. Meski dibutuhkan lebih banyak modal dalam pengembangan serta pemeliharaan aplikasi, AM Grosir memiliki cukup upaya dibagian pemasarannya.

Keyword: *Grosir, Kartu Perdana, Mobile Commerce*

Abstract

Amied Gosir, which was before just a small cell phone counter, has now expanded into a wholesale store that sells starter cards. The development process is accompanied by the use of mobile commerce to expanding the B2B marketing network. Mobile commerce is considered quite promising in the era of the global Covid 19 pandemic, all ease and unlimited access can be used by all actors to increase business networks and reach a wider market. Business opportunities for starter cards and internet quotas are commodities that are needed in terms of efficiency or alternatives for people who use information technology and internet networks. It is hoped that with the AM Grosir application, consumers will not need to come to make transactions directly, by making transactions using the AM Grosir application, orders will be sent using available logistics services such as gosend, jne, postal and others. Amied Wholesale, who now has the AM Grosir application, is expected to add value and profit for Micro, Small, and Medium Enterprises running, especially during the Covid 19 pandemic. Although more capital is needed in the development and maintenance of applications, AM Grosir has enough effort on the marketing side.

Keyword : *Wholesale, Starter Cards, Mobile Commerce*

1. PENDAHULUAN

Bisnis perdagangan kuota internet atau kartu perdana internet adalah sebuah bisnis yang cukup menjanjikan saat ini, karena peningkatan penjualan yang cukup signifikan di era pandemi saat ini. Hal ini terjadi karena aktifitas belajar mengajar dan perkantoran lebih banyak secara daring. Peluang bisnis di bidang penjualan kartu perdana ini cukup besar namun proses pemesanan atau proses transaksi secara manual akan sangat tidak efisien terutama dalam penjualan secara grosir. Seiring dengan cepatnya perkembangan di bidang teknologi informasi, transaksi perdagangan tidak hanya dilakukan dengan cara konvensional, akan tetapi juga dengan memanfaatkan teknologi informasi dan jaringan internet. Transaksi online sudah banyak digunakan oleh berbagai macam pengguna dari berbagai tempat, salah satunya dalam penjualan produk kartu perdana. Informasi dengan berbagai macam kriteria terdapat di internet, salah satunya yaitu informasi tentang penjualan produk dan jasa secara online atau disebut dengan e-commerce atau mobile commerce.

Dengan adanya mobile commerce, pengguna bisa dengan mudah memasarkan produk, baik dalam bentuk fisik maupun bentuk digital. Sebelumnya Toko Amied Cell masih menggunakan sistem penjualan yang manual untuk mendistribusikan kartu perdana, sehingga penjualan pun belum maksimal, karena masih bergantung pada sales yang harus berkeliling untuk menawarkan kartu perdana. Pemanfaatan teknologi menjanjikan manfaat besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif saat ini, oleh karena itu Toko Amied Cell menyadari bahwa dengan mempunyai Mobile

Commerce memiliki banyak keuntungan. Mobile Commerce dirasa cukup menjanjikan, karena dengan kemudahan dan tidak terbatas akses nya dapat dicakup oleh semua pelaku bisnis dimanapun dan kapanpun. Dengan kemudahan ini diklaim dapat meningkatkan pelanggan atau mitra bisnisnya, sehingga dapat memperluas jaringan pemasaran yang efektif, efisien, dan fleksibel untuk memperluas jaringan mitra bisnisnya, serta dapat meningkatkan profit penjualannya.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Skema Alur Penelitian

Tahapan penelitian ini dibagi menjadi tiga tahapan yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap penyelesaian. Tahap persiapan pada penelitian ini dimulai dari studi literature, dengan mencari solusi dari setiap masalah mengenai amied grosir yang saat ini dilema dengan arus globalisasi dan teknologi semakin maju membuat amied grosir memanfaatkan informasi dan teknologi sebagai tahapan untuk lebih meningkatkan profit dan relasi bisnis.

Tahapan selanjutnya adalah tahap pelaksanaan. Tahap ini terdiri dari pengumpulan data primer dan data sekunder. Observasi adalah suatu aktifitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan dari pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya untuk mendapatkan informasi informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian. Teknik pengumpulan data sekunder adalah data yang diperoleh atau

dikumpulkan orang yang melakukan penelitian dari sumber sumber yang telah ada, data ini didukung untuk mendukung informasi primer yang telah diperoleh dari bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu, buku dan lain sebagainya. Dan tahapan terakhir adalah tahapan penyelesaian yaitu dengan pembuatan aplikasi amied grosir.

2.2 Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan observasi sebagai data primer dan jurnal serta berbagai artikel sebagai data sekunder. Observasi adalah suatu aktifitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan dari pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya untuk mendapatkan informasi informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian. Teknik pengumpulan data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan orang yang melakukan penelitian dari sumber sumber yang telah ada, data ini didukung untuk mendukung informasi primer yang telah diperoleh dari bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu, buku dan lain sebagainya.

2.3 Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis data deskriptif analitis. Metode deskriptif analitis merupakan metode mengambil masalah atau memusatkan perhatian kepada masalah masalah sebagaimana adanya saat penelitian dilaksanakan, hasil penelitian yang

kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil kesimpulannya.

2.4 Tahapan Pelaksanaan

Dalam tahapan metode pelaksanaan, penulis merangkai 4 langkah yaitu,

1. Tahap Perencanaan Usaha

Perencanaan bisnis adalah suatu kegiatan dalam merancang, mengelola, dan mengoperasikan sebuah usaha atau bisnis yang mencakup semua pengaturan baik dari dalam proses pengerjaan, pengelolaan, sampai cara mencapai suatu tujuan bisnis yang diinginkan.[3]

2. Tahap Produksi Usaha

Tahap produksi usaha adalah tahapan dalam membuat atau memproduksi barang yang ingin dijual, namun Amied Grosir hanya menjual kartu perdana (barang jadi) alias barang yang tidak perlu di produksi kembali. Jadi hanya membeli barang dari distributor provider kemudian di jual kembali ke konsumen. Disini kami akan menjelaskan tahapan dalam mendapatkan barang dari distributor provider.

3. Tahap Pemasaran Usaha

Pemasaran adalah sekumpulan kegiatan dimana perusahaan atau organisasi lainnya mentransfer nilai-nilai (pertukaran) tentang informasi produk, jasa dan ide antara mereka dan pelanggan. Berdasarkan pengertian pemasaran diatas dapat disimpulkan pemasaran bertujuan untuk menarik konsumen untuk mau membeli atau menggunakan jasa yang kita jual. Dengan pemasaran yang tepat diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan tercapainya pendapatan

yang diinginkan,[4] contohnya amied grosir memanfaatkan facebook, instagram dan google ads sebagai media pemasaran digital.

4. Tahap Manajemen Usaha

Dalam upaya pembangunan bisnis banyak hal yang perlu dilakukan seperti perencanaan, pengorganisasian, dan pengawasan usaha yang jelas. Dalam tahap perencanaan pelaku usaha harus dapat menentukan pencapaian yang diharapkan, sehingga dapat merincikan rencana yang harus dilakukan untuk menggapainya. Perencanaan usaha sangat penting dalam memulai dan mengembangkan berjalannya suatu usaha agar sukses, dengan diikuti penetapan organisasi yang tepat

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

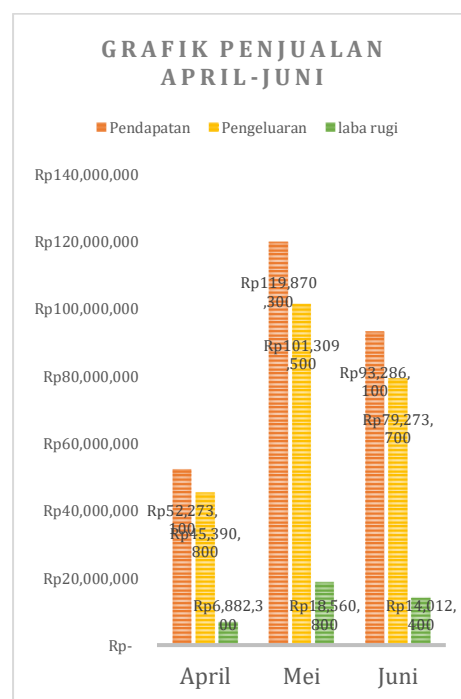
Kegiatan usaha atau bisnis merupakan suatu aktifitas antara pelaku usaha dan konsumen sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan konsumen secara luas. Setiap pelaku usaha pasti selalu menginginkan hasil yang terbaik dari usaha mereka, baik untuk hasil pribadi maupun hasil untuk lingkungan. Untuk hasil pribadi seorang wirausaha akan mendapatkan penghasilan lebih sebagai peningkatan kekayaan dan sebagai penambah potensi diri. Dan untuk hasil lingkungan seorang wirausaha dapat menciptakan lapangan kerja yang dapat berfungsi sebagai mesin pertumbuhan ekonomi suatu negara.

Dalam pemenuhannya pelaku usaha sering sekali mendapatkan beberapa hambatan dan masalah, sehingga diharuskan dapat beradaptasi dan mencari

solusi terbaik. Kendala yang dapat dikelola dengan tidak akurat akan menyebabkan penurunan pendapatan, oleh sebab itu seorang wirausaha harus dapat menyikapi kendala secara baik dan akurat.

3.1 Analisis Ekonomi Usaha

Bedasarkan hasil penjualan selama tiga bulan, dapat terlihat keuntungan yang menjanjikan. Amied Grosir dapat bertarung di pasar Jakarta terutama area Jakarta Barat dengan cara pemasaran yang tepat.



Gambar 1. Grafik Penjualan April-Juni

Pemasaran yang tepat sasaran sangat berpengaruh dalam penjualan, terutama pada sebuah bisnis baru. Peluang yang sedang tim kejar saat ini adalah menjangkau ruang lingkup pasar yang lebih luas dengan cara pemasaran online. Dibuatnya aplikasi AM Grosir dipercaya dapat membantu meningkatkan

penjualan di pasar yang lebih luas. Hal ini didasari dari perkembangan teknologi yang dapat mempermudah proses transaksi jual beli, konsumen dapat melakukan transaksi dimana saja dan kapan saja. Proyeksi kami dalam 5 tahun kedepan diharapkan bisnis ini akan semakin pesat. Rencana kami dalam 5 tahun kedepan adalah untuk membuat Amied Grosir tidak hanya menjual kartu perdana secara grosir saja, melainkan akan melebarkan sayap dengan menjual voucher internet, aksesoris handphone dan menjadi agen pulsa.

Namun disisi lain pemerintah sedang mengkaji untuk membatasi penggunaan perdana sekali pakai atau perdana yang dijual tanpa perlu registrasi (sudah aktif), yaitu dengan cara menggunakan nomor induk penduduk (NIK). Setiap NIK hanya dapat dipakai untuk 3 kali registrasi kartu perdana, dan apabila sudah mencapai batas maksimal pengguna tidak dapat melakukan registrasi untuk kartu perdana yang baru. Namun masalah ini dapat teratasi dengan proyeksi 5 tahun kedepan, karena apabila ada pembatasan penjualan kartu perdana terutama kartu perdana internet pasti pihak provider akan mengalihkan penjualan perdana internet menjadi voucher internet. Hal ini yang mendasari kami untuk melebarkan sayap menjual voucher internet dan menjadi agen pulsa.

3.2 Cash Flow Usaha

Cash flow atau arus kas adalah laporan yang berisi tentang informasi penerimaan dan pengeluaran kas dalam sebuah perusahaan pada periode waktu tertentu.[5] Arus kas dapat menjadi media

pengukuran kesuksesan suatu perusahaan, arus kas dibutuhkan untuk mengukur nilai likuiditas suatu perusahaan. Likuiditas yang baik akan mempunyai dampak yang besar, seperti dapat lebih dipercaya oleh pihak eksternal, contohnya dapat dipercaya oleh supplier distributor, sehingga lebih mudah dalam mendapatkan barang bahkan dapat mendapatkan barang dengan pembayaran tempo (jangka waktu). Ini mamfaatnya besar sekali terutama untuk bisnis yang mempunyai modal yang masih minim seperti kami.

Tabel 1. Cash Flow April-Juni

BU LA N	PEND APAT AN	PENGE LUAR AN	KEUN TUNG AN
AP RI L	RP. 57.273. 100	RP. 45.390. 800	Rp.6.88 2.300
M EI	RP. 119.87 0.300	RP. 101.309 .500	RP. 18.560. 800
JU NI	Rp. 93.286. 100	Rp. 79.273. 700	Rp.14.0 12.400

3.3 Potensi dan Peluang

Saat seorang wirausaha membangun bisnis tentunya mereka sudah melihat potensi dan peluang yang ada, karena dengan melihat potensi usaha seorang wirausaha dapat memprediksi prospek usaha mereka. Potensi usaha yang menjanjikan bisa didapat dari beberapa faktor seperti kebutuhan konsumen, lingkungan yang menjanjikan, kemampuan pribadi dan lainnya.

Potensi yang bisa didapatkan dari usaha kami adalah dapat memperbesar penjualan dengan mulai merambat untuk menjadi agen pulsa. Tetapi untuk menjadi agen pulsa bukan hal yang mudah karena membutuhkan modal yang besar dan sistem yang besar pula. Untuk saat ini kami masih harus berfokus untuk memperbesar penjualan kartu perdana Amied Grosir terlebih dahulu hingga mendapat konsumen dan koneksi yang lebih luas. Dan memperbesar usaha sehingga dapat membuka lowongan pekerjaan dan dapat menaikkan perekonomian negara.

Peluang kedepannya Amied Grosir berencana membangun koneksi yang lebih erat kepada distributor provider, sehingga akan mendapatkan promo atau mengikuti berbagai program dari setiap operator. Program yang dimaksud adalah program promo atau program cashback, yang dimana apabila melakukan order barang atau pembelian dengan jumlah yang sudah ditentukan akan mendapatkan cashback atau bonus tertentu.

Tentu ini akan sangat menguntungkan bagi kami karena dapat menaikkan profit

penjualan, namun untuk mencapai ini dibutuhkan modal yang besar pula serta koneksi yang baik dengan semua distributor operator.

4. KESIMPULAN

Pada bagian akhir ini penulis ingin menguraikan beberapa kesimpulan dari skripsi yang telah kami sajikan. Secara umum penulis menyimpulkan bahwa mobile commerce berpengaruh terhadap penjualan terutama di era pandemi saat ini. Transaksi secara online sudah bukan lagi menjadi alternatif tetapi sudah seperti menjadi keharusan dalam jual beli. Secara lebih khusus penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Peluang bisnis kartu perdana dan kuota internet menunjukkan kualifikasi yang baik dari aspek bisnis karena saat ini telah menjadi komoditas yang dibutuhkan dalam hal efisiensi bagi masyarakat yang memanfaatkan teknologi informasi dan jaringan internet.
2. Efektifitas aplikasi AM Grosir mempermudah konsumen agar tidak perlu datang untuk melakukan transaksi secara langsung, yang akan memakan waktu dan biaya. Dengan melakukan transaksi menggunakan aplikasi AM Grosir maka pesanan akan dikirimkan memakai jasa logistik yang tersedia seperti gosend, jne, pos dan lainnya.
3. Aplikasi AM Grosir memiliki pengaruh yang kuat terhadap efektifitas transaksi penjualan di konter pulsa Amied Grosir.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] E. Ridho Perwira Niza, Silfia Andini, “PERANCANGAN DAN IMPLEMENTASI APLIKASI M-COMMERCE DENGAN KONSEP BUSINESS TO COSTUMER (B2C) BERBASIS ANDROID Fakultas Ilmu Komputer , Universitas Putra Indonesia YPTK Padang Jl . Raya Lubuk Begalung , Padang Fakultas Ilmu Komputer , Universitas Putra In,” vol. 2, no. 1, pp. 41–52, 2019.
- [2] Jafiansyah & Wahyuningsih, “Aplikasi M-Commerce Berbasisi Android Pada Kinza Collection,” *Sisfokom*, vol. 3, no. 1, 2014.
- [3] N. W. Utami, “Perencanaan dan komponen dalam manajemen bisnis,” *J. Entrep.*, 2020, [Online]. Available: <https://www.jurnal.id/id/blog/perencanaan-dan-komponen-dalam-manajemen-bisnis/>.
- [4] R. Hernandez, *E-Buku Komunikasi Bisnis*. 2020.
- [5] WITDYA PANGESTIKA, “Laporan Cash Flow: Metode, Contoh, dan Cara Membuatnya dengan Mudah,” *01 Oct 2019*, p. 1, 2019, [Online]. Available: <https://www.jurnal.id/id/blog/contoh-cash-flow/>.