

**STRATEGI PENJUALAN BARANG ELEKTRONIK
MELALUI E-COMMERCE JD.ID**

**E-BISNIS KELAS R
SUPANGAT, M.Kom., ITIL., COBIT.**



OLEH :

FDERICA ANGGI VELINGKA

NBI : 1211900231

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945
SURABAYA**

2021

STRATEGI PENJUALAN BARANG *ELEKTRONIK* MELALUI *E-COMMERCE* JD.ID

Fderica Anggi Velingka

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan

Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : anggivelingka@gmail.com

ABSTRAK

Seiring perkembangan era teknologi di Indonesia yang begitu pesat dan banyaknya perusahaan dagang yang memanfaatkan internet ini sebagai media penjualan, menjadikan perdagangan elektronik (e-commerce) menjadi salah satu tempat belanja yang digemari oleh masyarakat, kemudahan berbelanja dan bertransaksi lebih dipermudah dan efektif menjadi salah satu daya tarik pengunjung dalam memilih situs e-commerce. JD.ID merupakan salah satu situs e-commerce yang ada di Negara Indonesia, agar JD.ID mampu bertahan dan terus berkembang di era persaingan situs e-commerce saat ini dan dimasa yang akan datang maka perlu dilakukan penelitian, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penilaian pengguna terhadap kualitas website JD.ID, mengetahui signifikansi tingkat kepuasan pengguna terhadap usability (kemudahan), information quality (kualitas informasi), interaction quality (kualitas informasi), penelitian ini menggunakan dalam metode dari beberapa variabel yaitu Kemudahan, Kualitas Informasi, dan Kualitas Interaksi terhadap kepuasan pengguna. website JD.ID

Kata Kunci : *E-Commerce*, Penjualan, Produk Elektronik, JD.ID

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Teknologi digital merupakan proses produksi dan konsumsi media secara signifikan perkebangan ini secara positif berpotensi memberikan kemudahan untuk bertransaksi secara mandiri melalui internet dan media social digunakan sebagai berekspetasi dan penjualan secara online maka dari itu terciptanya E-Commurce.

Di Indonesia, sendiri pertumbuhan e-commerce berdasarkan kategori perdagangan barang atau jasa yang ditawarkan untuk semua kalangan pengguna internet, produk elektroniklah yang paling banyak peminatnya mencapai 24 persen Ini sebabnya kemajuan teknologi perdagangan dianggap sebagai distributor ekonomi, sarana E-Commerce sendiri bisa melalui media televise, telepon, dan interne (wearesocial.com, 2019).

E-Commerce itu sendiri merupakan salah satu industri yang turut diuntungkan dari pandemi Covid-19. Hampir semua E-Commerce mengalami pertumbuhan yang signifikan. Tanpa terkecuali, diIndonesia perusahaan JD.ID, E-Commerce yang berafiliasi dengan JD.com

Perkembangan bisnis *e-commerce* di Indonesia meningkat drastis sejak pandemi beberapa tahun belakangan. Internet merupakan cara baru yang lebih menyenangkan untuk menggunakan berbagai aplikasi bisnis yang lebih luas, seperti *e-commerce*. Sampai saat ini penggunaan teknologi dan internet terbukti telah mengeluarkan atau memangkas biaya pemasaran yang lebih luas. Kelebihan ini yang dimiliki *e-commerce* inilah yang membuat banyak perusahaan-perusahaan memanfaatkan internet ini sebagai untuk memasarkan produknya. Konsep *e-commerce* yang digunakan JD.ID di Indonesia adalah B2C, artinya JD.ID melakukan penjualan dan pengiriman barang langsung kepada pembeli (*consumer*) sehingga konsumen akan merasakan keamanan dan nyaman dalam melakukan pembelian di JD.ID

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Electronic Commerce (E-Commerce)

Saat ini teknologi menjadi suatu bagian yang sangat penting bagi perusahaan atau lembaga-lembaga yang berskala enterprise. Perusahaan atau lembaga menempatkan teknologi sebagai suatu hal yang dapat mendukung pada suatu pencapaian rencana strategis perusahaan untuk mencapai sasaran tujuan (Supangat, 2020). Dan Dimana situs web transaksi dalam *e-Commerce* saat ini telah dilengkapi dengan *bearing risk* yang mampu memberikan jaminan keamanan bagi penggunanya.

Pada *e-commerce*, *website* menjadi salah satu hal yang sangat berpengaruh terhadap *e-commerce* itu sendiri, untuk dapat mengetahui kebutuhan dari pengguna yang akan menimbulkan kepuasan terhadap suatu produk. *Website* pada *e-commerce* juga merupakan perantara untuk pengembang dapat berinteraksi dengan pengguna. Menjadi tantangan tersendiri bagi pemilik *e-commerce* untuk mengembangkan *website* mereka dengan mengerti apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh pengguna (Barnes,S.J & Vitgen,R.T, 2002).

Jadi, secara sederhana *e-Commerce* merupakan aktivitas perdagangan yang dilakukan secara elektronik dengan mekanisme transaksi jual beli secara *online* yang memanfaatkan fasilitas *internet* yang menyediakan layanan “*get and deliver*”. *E-Commerce* dapat mengubah kegiatan marketing bertransformasi dari transaksi konvensional menjadi digital, yang mana kegiatan tersebut dapat memangkas biaya operasional perusahaan. Jadi,

JD.id merupakan perusahaan *e-commerce* yang berada di Jakarta, Indonesia. JD.id merupakan anak perusahaan dari salah satu toko *online* terbesar di Asia (JD.com). Secara jumlah transaksi, JD.com termasuk salah satu toko B2C *online* terbesar di China, JD.com juga merupakan rival terbesar dari Alibaba, sang pemimpin pasar China. JD.id memberikan tawaran harga yang kompetitif dari sejumlah produk dalam kategori yang berbeda. Di dalam JD.id terdapat berbagai macam metode pembayaran yang dapat dipilih sehingga konsumen dapat menikmati kenyamanan berbelanja dengan lebih mudah (JD.id, 2016).

BAB III PEMBAHASAN

3.1 Penerapan Strategi Terbaru JD.ID Mengembangkan Bisnis E-Commerce Di Indonesia

JD.ID merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang elektronik terbesar diIndonesia yang menggunakan pengembangan e-commerce oleh karena itu Strategi yang diterapkan pada JD.ID menggunakan beberapa pendekatan yang disesuaikan dengan persaingan ketat saat ini. :

1. Penguatan Logistik Jadi Strategi JD.ID di Tengah Persaingan Ketat Bisnis E-commerce

Logistic menjadi komponen penting dalam pengembangan bisnis E-commerce di Indonesia yang masih banyak kesempatan untuk berkembangan, hal yang ditekankan oleh perusahaan ialah mengenai pengiriman cepat. Saat ini yang di kembangkan melalui sarana

a. Layanan same day delivery

Yang memungkinkan sebuah pesanan dikirim di konsumen pada hari yang sama jika pesanan dilakukan di hari itu juga guna memuaskan para pelanggan ini yang di sebut “*e-commerce* tanah air” karena, perusahaan memperkuat infrastruktur dan teknologi logistic guna mendapat layanan unggulan pelanggan mereka itu tergantung pada jarak lokasi gudang dan merchant terhadap tujuan pengiriman.

b. Pengantaran Via Drone

Jangkauan akan menjadi focus JD.ID untuk wilayah dan bentang geografis kepulauan .Perusahaan akan mempunyai rencana di pengembangan masa depannya untuk pengiriman di daerah-daerah terpencil.

2. Strategi Jelang New Normal

eCommerce merupakan salah satu industri yang turut diuntungkan dari pandemi Covid-19. Hampir semua eCommerce mengalami pertumbuhan yang signifikan.

Tanpa terkecuali, JD.ID, eCommerce yang berafiliasi dengan JD.com

- a. Strategi pertama, tetap memberikan pelayanan yang terbaik, dipercaya, dan dapat diandalkan bagi seluruh pelanggan.
- b. Strategi kedua, adalah terus menjaga mutu layanan dan kualitas produk, terutama menjamin keaslian produk sesuai dengan moto JD.ID
- c. Strategi ketiga, perusahaan JD.ID akan tetap fokus untuk menyiapkan layanan end-to-end terbaik, mulai dari warehouse, drop point, kurir, customer service, hingga purna jual (after sales), yang mana semua ini berlandaskan pada prinsip CHS, yakni Cleanliness, Health, and Safety

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Penerapan dibidang bisnis sangatlah penting bagi kemajuan perusahaan. Seperti perusahaan JD.ID menerapkan e-commerce penjualan barang elektronik melalui internet situs belanja online dengan memberikan kemudahan untuk transaksi, dan mengutamakan produk asli serta pengiriman delivery yang terpercaya dimasyarakat ataupun pelanggan sebagai situs belanja online

Model bisnis ini menggunakan website JD.ID adalah B2C karena menggunakan bentuk jual beli produk atau jasa dengan penjualan barang elektronik

JD.ID selalu memberikan penawaran yang lebih personal dengan harga ekonomis sehingga pelanggan juga mendapatkan produk sesuai kebutuhan mereka

4.2 Saran

JD.ID harus menguatkan penjualan melalui situs belanja online elektronik yang menerapkan e-commerce yang setiap saat akan selalu mengembangkan dengan persaingan yang ketat dan melalui delivery sebaiknya memberikan pelayanan yang lebih memuaskan dengan pelanggan

DAFTAR PUSTAKA

- (Septiadi et al., 2019)
- (Buyanov, 2018)
- (Adinegoro et al., 2018)
- (Penelitian, n.d.)
- Adinegoro, A. L. T., Rokhmawati, R. I., & Az-Zahra, H. M. (2018). Analisis Pengalaman Pengguna pada Website E-commerce Dengan Menggunakan Usability Testing dan User Experience Questionnaire (UEQ) (Studi pada Lazada.co.id, Blibli.com dan JD.id). *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 2(11), 5862–5870. <http://j-ptiik.ub.ac.id/index.php/j-ptiik/article/view/3439>
- Buyanov, A. (2018). Sosial Media Marketing. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 11–38.
- Penelitian, M. I. S. I. (n.d.). 1, *, 2, 3, ., 1–5.
- Septiadi, B. E., Kusnanto, G., & Supangat, S. (2019). Analisis Tingkat Kematangan Dan Perancangan Peningkatan Layanan Sistem Informasi Rektorat Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya (Studi Kasus : Badan Sistem Informasi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya). *Konvergensi*, 15(1). <https://doi.org/10.30996/konv.v15i1.2831>

(38) WhatsApp | Paper Upload - Plagiarism Check | jurnal e commerce tentang JD.ID | Plagiarism Checker - No 1 Free p | +

plagiarismchecker.co

Result

100% Checked 10% Plagiarism 90% Unique

Sentence wise | Document wise | Text Analysis Stats

Make It Unique | Check Grammar | Download Report | Share | Start New Search

Seiring perkembangan era teknologi di Indonesia yang begitu pesat dan banyaknya perusahaan dagang yang memanfaatkan i... -Unique

digemari oleh masyarakat, kemudahan berbelanja dan bertransaksi lebih dipermudah dan efektif menjadi salah satu daya tarik... -Unique

JD.ID merupakan salah satu situs e-commerce yang ada di Negara Indonesia, agar JD.ID mampu bertahan dan terus berke... -Unique

datang maka perlu dilakukan penelitian, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penilaian pengguna terhadap kualitas websi... -Unique

By clicking "Accept" or continuing to use our site, you agree to our [Privacy Policy](#) for Website. For more information, please review our [Cookie Policy](#). Accept

Mendeley-Deskto...exe | mendeleydesktop...deb | mendeley-referenc...exe | document-dikon...docx | document.pdf | Show all

Type here to search | 6:36 PM 10/28/2021