

**ANALISIS PERBANDINGAN VOLUME PENJUALAN
SEBELUM DAN SESUDAH PENGGUNAAN SISTEM
E-COMMERCE PADA UMKM**

(STUDI KASUS IKOIMSHOP (IKO SHOP) JAKARTA TIMUR)

***ANALYSIS COMPARATIVE OF SALES VOLUME BEFORE AND
AFTER THE USE OF E-COMMERCE SYSTEMS IN THE MSMES
(CASE STUDY OF IKOIMSHOP (IKO SHOP) JAKARTA TIMUR)***

SINTIA

8323163757



**Karya Ilmiah ini disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Mendapatkan Gelar Ahli Madya**

PROGRAM STUDI D-III AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2019

ABSTRAK

SINTIA. 2019. 8323163757. Analisis Perbandingan Volume Penjualan Sebelum dan Sesudah Penggunaan Sistem *E-commerce* Pada UMKM (Studi Kasus Ikoimshop (Iko Shop) Jakarta Timur). Program Studi D-III Akuntansi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Peningkatan jumlah UMKM mengakibatkan semakin ketatnya persaingan usaha. Salah satu usaha yang dilakukan UMKM adalah dengan menggunakan sistem *e-commerce* pada strategi penjualannya. Dalam penulisan karya ilmiah ini, tujuan penulis adalah untuk mengetahui perbandingan volume penjualan sebelum dan sesudah penggunaan sistem *e-commerce* pada UMKM. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif melalui studi pustaka, observasi dan wawancara. Data yang diambil adalah laporan penjualan 6 bulan, yaitu: selama 3 bulan dari bulan Januari 2016 s/d Maret 2016 sebelum memakai *E-commerce* dan selama 3 bulan dari bulan Januari 2019 s/d Maret 2019 sesudah memakai *E-commerce*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan adanya sistem *e-commerce*, penjualan mengalami peningkatan, dari 54, 64 dan 68 unit yang terjual pada bulan Januari s/d Maret 2016 saat belum menggunakan sistem *e-commerce* menjadi 596, 410 dan 550 unit yang terjual pada bulan Januari s/d Maret 2019 saat sesudah menggunakan sistem *e-commerce*. Dan peningkatan penjualan dapat dilihat juga dari sisi total penjualan yang didapatkan, yaitu dari Rp.5.470.000, Rp. 6.370.000 dan Rp. 6.990.000 pada bulan Januari s/d Maret 2016 saat belum menggunakan sistem *e-commerce* menjadi Rp. 31.928.600, Rp. 23.526.900 dan Rp. 26.258.700 pada bulan Januari s/d Maret 2019 saat sesudah menggunakan sistem *e-commerce*.

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa rata-rata penjualan unit yang terjual sesudah menggunakan sistem *e-commerce* 87% lebih besar dari sebelum menggunakan sistem *e-commerce*. Dan juga rata-rata total penjualan sesudah menggunakan sistem *e-commerce* adalah 76% lebih besar dibandingkan dengan sebelum menggunakan sistem *e-commerce*.

Kata Kunci: Volume Penjualan, Sistem *E-commerce*, UMKM

ABSTRACT

SINTIA. 2019. 8323163757. Analisis Perbandingan Volume Penjualan Sebelum dan Sesudah Penggunaan Sistem E-commerce Pada UMKM (Studi Kasus Ikoimshop (Iko Shop) Jakarta Timur). Program Studi D-III Akuntansi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

The Increasing the number of MSMEs has resulted in increasingly intense business competition. One of the efforts made by MSMEs is to use an e-commerce system on its sales strategy. In writing this scientific paper, the aim of author is to compare the sales volume before and after the use of e-commerce systems in MSMEs. The method used in this study is quantitative descriptive analysis through literature studies, observation and interviews. Samples taken are 6 months sales level data, namely: for 3 months from January 2016 to March 2016 before using E-commerce and for 3 months from January to March 2019 after using E-commerce.

The result of this study showed that with a system of e-commerce sales an increased from 54, 64 and 68 units sold in January to March 2016 when before use of e-commerce systems to be 596, 410 and 550 units sold In January to March 2019 when after using an e-commerce system. And the increase in sales can be seen also from the total side of the sales obtained, namely from Rp. 5.470.000, Rp. 6.370.000 and Rp. 6.990.000 in January S/d March 2016 when before using the e-commerce system to Rp. 31.928.600, Rp. 23.526.900 and Rp. 26.258.700 in January to March 2019 when after using an e-commerce system.

The study also showed that the average sales unit sold after using an e-commerce system was 87% larger than before the e-commerce system was used. And also the average total sales after using an e-commerce system is 76% larger than before using an e-commerce system.

Keywords: Sales Volume, Use of E-commerce, MSMEs

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta



Prof. Dr. Dedi Purwana E.S., M.Bus

NIP. 19671207 199203 1 001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji,		
<u>Diah Armeliza, SE., M.Ak</u> NIP. 19790429 200501 2 001		30/2019 /7
Penguji Ahli,		
<u>Tri Hesti Utamingtyas, SE., M.SA</u> NIP. 19760107 200112 2 001		30/2019 /7
Dosen Pembimbing,		
<u>Dr. IGKA Ulupui, SE., M.Si, Ak, CA</u> NIP. 19661213 199303 2 003		30/2019 /7

Tanggal Lulus: 23 Juli 2019

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan:

1. Karya Ilmiah ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik diploma, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi Lain.
2. Karya Ilmiah ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pemegang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 05 Agustus 2019

Yang membuat pernyataan,



Sintia

No. Reg 8323163757

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin. Segala puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas rahmat, karunia serta hidayah-Nya saya dapat menyelesaikan Karya Ilmiah ini dengan baik, yang berjudul "Analisis Perbandingan Volume Penjualan Sebelum dan Sesudah Penggunaan Sistem *E-commerce* Pada UMKM (Studi Kasus Ikoimshop (Iko Shop) Jakarta Timur)". Karya Ilmiah ini dibuat dalam rangka untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program studi D-III Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Karya Ilmiah ini ditulis berdasarkan hasil penelitian di UMKM "Ikoimshop (Iko Shop) Jakarta Timur".

Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan Karya Ilmiah ini, yaitu kepada:

1. Kedua orang tua dan adik yang selalu mendo'akan serta memberikan dukungan moril maupun materil.
2. Prof. Dr. Dedi Purwana E.S., M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Ety Gurendrawati, M.Si, Ak, selaku Ketua Program Studi D-III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

4. Dr. I Gusti Ketut Agung Ulupui, SE, M.Si, Ak, Ca., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya serta telah memberikan arahan dan bimbingan untuk membantu saya dalam penulisan Karya Ilmiah.
5. Dosen D-III Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta (UNJ) yang telah banyak membantu dan memberikan ilmu-ilmu yang bermanfaat selama saya duduk di bangku perkuliahan.
6. Bpk Iroel dan Ibu Mira Mayasari selaku pemilik Ikoimshop (Iko Shop), yang telah meluangkan waktunya untuk membantu penulis memperoleh data-data penelitian yang dibutuhkan.
7. Rekan-rekan mahasiswa D-III Akuntansi 2016 khususnya Maisya Carlina dan Ayus Malika yang telah memberikan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan penyusunan Karya Ilmiah ini serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Saya menyadari bahwa dalam penulisan Karya Ilmiah ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat saya harapkan. Semoga Karya Ilmiah ini dapat bermanfaat dan memberikan dampak positif, baik bagi penulis maupun pembaca.

Jakarta, Maret 2019

Penulis