

BAB 8

KESIMPULAN DAN SARAN

8.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan di PT. Urban Plastik Indonesia, diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Perancangan *website e-commerce* PT. Urban Plastik Indonesia merupakan alternatif solusi terpilih, karena mampu mereduksi waktu layanan kepada pelanggan perusahaan.
- b. Perancangan *website e-commerce* PT. Urban Plastik Indonesia dirancang dengan menggunakan metode UML (Unified Modelling Language). Metode ini sering digunakan sebagai metode perancangan ataupun pengembangan suatu *website* ataupun software.
- c. Perancangan *website e-commerce* PT. Urban Plastik Indonesia mampu mereduksi waktu layanan sebesar 13.17% dan 9.86% untuk setiap *Staff Marketing*, atau rata-rata sebesar 11,515%, namun belum memenuhi target. Hal ini dikarenakan perancangan *website e-commerce* yang belum sempurna, media pembayaran belum dapat terintegrasi secara sempurna pada *website*.
- d. Implementasi Perancangan *Website E-Commerce* dilengkapi dengan panduan *Maintenance Website*.

8.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada PT. Urban Plastik Indonesia, saran yang dapat diberikan yaitu, diharapkan proses penyempurnaan *website e-commerce* untuk melakukan transaksi pembayaran menggunakan perusahaan *payment gateway* yang tepat, sehingga reduksi waktu layanan dapat mengalami peningkatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. N. (2005). *Dasar-dasar Pemasaran Perbankan*. Yogyakarta: CV. Andi Ofiset.
- Andika, C. (2020). Penentuan Kebijakan Pembelian Jenis Sepatu Berdasarkan Hasil Kuesioner Perilaku Konsumen. *Repository Universitas Atma Jaya Yogyakarta*, 60-102.
- Asbjørn Følstad, M. S. (2019). *Chatbots for Customer Service: User Experience and Motivation*. 2-8.
- Aulia, N. (2019). Analisis Beban Kerja Untuk Menentukan Jumlah Karyawan Optimal Pada UD. Nagawangi Alam Sejahtera. *E-Jurnal Mahasiswa Teknik Industri ITN Malang*, 2-6.
- Ciputra, U. (2013). *Man, Money, Machine, Material and Managerial*. Diakses pada tanggal 20 September 2022 dari: *Industrial Engineering Universitas Ciputra*:<https://ucec.uc.ac.id/2013/11/29/2013-11-29-man-money-machine-material-dan-managerial/>
- Daryanto, Y. (2016). Upaya Perbaikan Layanan dengan Menggunakan Higher Education Performance (HEDPERF) dan metode TRIZ. *IENACO 2019*, 219-226.
- Edy Susena, T. B. (2019). Sistem Penjualan Online Berbasis Website: Studi Kasus di Infomedia Komputer. *Jurnal Elektronika, Listrik dan Teknologi Informasi Terapan*, 38-43.
- Erawati. (2019). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Dengan Pendekatan Metode Waterfall. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 1-8.
- Febiola, C. (2022). Perancangan Strategi Diversifikasi Produk Untuk Meningkatkan Penjualan Di Toko Online Flare. *Repository Universitas Atma Jaya Yogyakarta*, 30-80.
- Ferry Sudarto, E. P. (2020). *Design Of Property Sales Information System PT.Quality Property Indonesia*. *APTISI Transaction on Management*, 40-63.
- Gunawan, A. (2023). Peningkatan Pendapatan PT Garasi Muda Sejahtera Peningkatan Pendapatan PT Garasi Muda Sejahtera. *Repository Universitas Atma Jaya Yogyakarta*, 20-70.
- Hair J. F, B. W. (2014). *Multivariate Data Analysis (7th ed.)*. Pearson.
- Hermansyah, J. (2020). Perancangan Perbaikan Layanan Website Bearpath dengan metode *Quality Function Deployment (QFD)*. *e-Proceeding of Engineering* , 70-80.
- Intan Saputri, & I. (2017). Penerapan Metode UCD (*User Centered Design*) Pada E-Commerce Putri Intan Shop Berbasis Web. *Jurnal Nasional Teknologi dan Sistem Informasi*, 269-276.
- Iswanto. (2022). *Digital marketing strategy and design for Bengkel Cat Berkah Abadi using SOSTAC*. *Jurnal Universitas Atma Jaya Yogyakarta*, 1-85.

- James A. Fitzsimmons, M. J. (2014). *Service Management: Operations, Strategy, Information Technology*. New York: McGraw Hill.
- Kasmir. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Depok: Rajawali Press
- Keller, K. L. (2013). *Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity*. United States of America: Pearson.
- Kurniawan, H. S. (2020). Analisis Beban Kerja Karyawan PT XYZ Indonesia Pada Bagian Insulation Menggunakan Metode Full Time Equivalent, 50-68.
- Larman, C. (2005). *Applying UML and patterns: An introduction to object-oriented analysis and design and iterative development (3rd ed.)*. Pearson.
- McLeod, R. (2001). *Sistem Informasi Edisi 7 Jilid 2*. Jakarta: Prenhallindo.
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi*. Malang: Salemba Emban Patria.
- Nielsen, J., Norman. (2016). *The definition of User Experience*. Nielsen Group
- O'Brien, J. (2003). *Introduction to Information System : Essentials for the E-business Enterprise*. New York: McGraw Hill.
- Paulo Rita, T. O. (2019). *The impact of e-service quality and customer satisfaction on customer behavior in online shopping*, 1-57.
- Philip Kotler, G. A. (2017). *Principles of Marketing*. London: Pearson.
- Rachmad, A. (2022). *Analysis and Design of Modern Style Kebaya Store Sales System Using PIECES and OOAD Methods*, 43-78.
- Rohman, S. (Director). (2021). *Metode TOPSIS dengan Excel* [Motion Picture].
- Saputro, F. (2021). Analisis Waste Untuk Mengurangi Waktu Proses Pembuatan Produk Pada PT Putra Multi Cipta Teknikindo .
- Sedyono, E. (2021). Perancangan Sistem Informasi Inventaris Berbasis Web.
- Setyawan, S. A. (2022). Digital Marketing Strategy Untuk Meningkatkan Order Restoran Raja Kepiting. *Repository Universitas Atma Jaya Yogyakarta*, 42-80
- Social, W. A. (2022). *Pengguna Instagram Indonesia Terbesar Keempat di Dunia*. Diakses pada 5 Oktober 2022 dari Data Indonesia: <https://dataindonesia.id/digital/detail/pengguna-instagram-indonesia-terbesar-keempat-di-dunia>
- Statistik, B. P. (2020). *Pemanfaat Internet dan Teknologi Pada Industri*. Retrieved from Badan Pusat Statistik: <https://www.bps.go.id/>
- Supriyono, I. W. (2018). Perancangan *Website E-Commerce* Berbasis Wordpress Pada Butik Larasati Sragen. *Repository UMS*, 9-15.
- Trunojoyo, L. (2021, Oktober). *New Seven Tools*. Retrieved from Labmi Trunojoyo: <http://labmi.trunojoyo.ac.id/new-seven-tools/>
- Vermaat, S. (2018). *Discovering Computer 2018*. Boston: Cengage Learning.
- Witarto. (2004). *Memahami Sistem Informasi*. Jakarta: Penerbit Informatika.

Zaliludin, D. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis WEB (Studi Kasus Pada Newbiestore). *Infotech Journal*, 24-27.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Persetujuan Perusahaan



SURAT PERSETUJUAN PENELITIAN TUGAS AKHIR

Kepada

Yth. Bapak/Ibu

PT. Urban Plastik Indonesia

Di Yogyakarta

Dengan Hormat,

Berkaitan dengan proses penulisan penelitian tugas akhir yang dilakukan oleh mahasiswa a.n. Albertus Haryo Davy Pratama (190610189) Program Studi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Melalui surat ini, kami mohon kepada Bapak/Ibu dari PT. Urban Plastik Indonesia untuk memberi izin dalam mencantumkan nama usaha PT. Urban Plastik Indonesia pada Laporan Tugas Akhir.

Yang memberi izin:

Nama : Ratna Amir

Jabatan : Pemilik Perusahaan

Izin tersebut akan digunakan sebagai bukti persetujuan pihak perusahaan dalam mencantumkan nama usaha yang digunakan pada Laporan Tugas Akhir mahasiswa Program Studi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Atas perhatian dan perkenannya, kami mengucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 8 September 2022

PT. Urban Plastik Indonesia



Ratna Amir

Lampiran 2. Hasil Wawancara dengan Stakeholders

| Pertanyaan | Jawaban Kak Anna (Staf Finance and Marketing) | Jawaban Mas Kiel (Staf Digital Marketing) | Kak Ais (Staf Sales and Purchasing) |
|---|---|---|---|
| <p>Apakah ada permasalahan yang sedang dihadapi Urban <i>Plastic</i> yang mungkin belum dapat diselesaikan?</p> | <p>Saya berada di bagian semi finance dan sales. Menurut saya, sistem masih konvensional, input penjualan konvensional, ngetik one by one masih, sistemnya belum sempurna, database belum bagus. Saya juga terkadang masih harus mengerjakan pekerjaan lain di luar jam kerja, dikarenakan saya memiliki tanggungan dua pekerjaan yang berbeda, yakni Finance dan Sales Marketing</p> | <p>Menurut saya, dari social media Urban <i>Plastic</i> yang menjadi fokus saya. Segi social media kurang dalam menunjukkan soft selling dan hard selling. Sehingga, brand awareness masyarakat terhadap Urban <i>Plastic</i> masih kurang.</p> | <p>Menurut saya, Trust consumer belum terlalu baik kepada Urban <i>Plastic</i>, dikarenakan rata-rata usia pelanggan kami 30 ke atas, ibu2 bapak, brand awareness belum kuat. Menurut saya juga, proses pemesanan dengan menggunakan layanan <i>WhatsApp</i> masih belum efektif dan efisien, karena terkadang saya masih harus mengerjakan pekerjaan di luar jam kerja</p> |

| | | | |
|--|---|--|--|
| <p>Lalu Bagaimana Menurut Anda solusi guna memperbaiki hal tersebut?</p> | <p>Agar Urban <i>Plastic</i> membuat system tidak konvensional, web khusus dari kita sendiri, <i>e-commerce</i> sendiri, administrasi agar mudah, kita buat <i>website</i> sendiri. Walaupun Urban <i>Plastic</i> punya <i>e-commerce</i>, tapi masih numpang punya orang lain seperti Tokopedia dan <i>Shopee</i>.</p> | | |
| <p>Kalau dari pengalaman, apa yang membuat penjualan itu turun?</p> | | | |
| <p>Apakah saat ini penjualan naik untuk periode 3 minggu sampai 1 bulan ini?</p> | | | <p>Dalam satu bulan, dilihat dari <i>website</i>, per September, naik dari bulan sebelumnya (Agustus), terutama inquiries.</p> |

| | | | |
|--|---|--|---|
| <p>Untuk produk dari Urban <i>Plastic</i> sendiri, apakah kualitas yang diberikan pernah ada masukan ataupun kritik?</p> | | | <p>Belum pernah kalau mengenai kualitas produk. Namun, pernah ada salah pemahaman dari <i>customer</i> mengenai spesifikasi produk. Contoh : beli plastik cor berat 5 kg, karna panjangnya, salah ukuran. 30 meter INformasi sudah jelas, +- 45 meter, masi kurang jelas.</p> |
| <p>Menurut kalian, untuk meningkatkan pemasaran dan penjualan apa yang harus dilakukan?</p> | <p>Untuk merambah ke pasar ekspor, justru mencari infomasi mencari melihat <i>website</i> yang penting, sehingga pembuatan <i>website</i> bisa dilakukan.</p> | <p>Untuk sekarang social media, fokus untuk merambah ke buyer lokal, tetapi ke depannya, mempunyai plan <i>customer</i> ekspor, dengan cara, konvergensi. Membuat konten dalam Bahasa inggris. Membuat <i>website</i> ekspor juga merupakan salah satu rencana panjang ke depan.</p> | |

| | | | |
|---|--|--|---------------|
| Apakah pelanggan pernah complain dikarenakan sulit untuk mendapatkan informasi mengenai produk Urban <i>Plastic</i> ? | | | Belum pernah. |
|---|--|--|---------------|

Lampiran 3. Hasil Wawancara dengan Managing Director

| Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|
| Sebagai Business Owner, permasalahan apa yang sedang terjadi dan sering terjadi di Urban <i>Plastic</i> . | Permasalahan terkait Supplier, dimana seringkali permintaan <i>customer</i> kami banyak. Namun, pabrik rekanan (supplier) kami tidak bisa memenuhi permintaan kami. Kapasitas supplier terbatas. Supplier tidak cepat dalam menyediakan barang kebutuhan kita. Kedua, supplier yang barangnya tidak bagus, harga tidak cocok. |

| | |
|--|---|
| <p>Berarti menurut Cik Ratna, permasalahan utamanya adalah supplier. Lalu, bagaimana cik Ratna mengatasi masalah tersebut selama ini? Atau bagaimana menyelesaikan masalah tersebut?</p> | <p>Saya sempat berpikir mengenai apakah harus menyediakan stock di pabrik. Namun, pabrik kita terbatas tempatnya, apalagi sudah dipenuhi oleh mesin dan tali rafia. Terutama, kami belum mengetahui data produk yang akan kami stok. Disitulah masalahnya, belum mengetahui produk mana yang akan distok karena belum ada datanya. Sehingga, permasalahan utama menurut saya adalah data stok dan supplier.</p> |
| <p>Untuk penjualan, apakah saat ini mengalami penurunan?</p> | <p>Justru naik, terlebih kepada exposure Urban <i>Plastic</i> di masyarakat. Terutama setelah bulan Juli, ada optimisasi <i>website</i> dan social media sehingga inquiries naik, dan penjualan naik.</p> |
| <p>Mengenai penjualan, adakah masalah yang dihadapi ketika bertemu dengan <i>customer</i>?</p> | <p>Belum adanya SOP yang baik untuk membuat inquiries tersebut sampai deal dengan <i>customer</i>. Kami masih mencari bagaimana SOP yang baik agar inquiries dapat segera deal dengan <i>customer</i>.</p> |
| <p>Kalau dari sisi internal, apakah mungkin dari kita komunikasi yang memiliki masalah dengan <i>customer</i>?</p> | <p>Tidak, justru menurut saya untuk ukuran perusahaan baru (start up) kita sangat cepat dalam membalas perusahaan, fast response. Namun, Kembali lagi terkadang komunikasi dengan supplier yang sedikit sulit, sehingga komunikasi dengan <i>customer</i> pun terhambat.</p> |

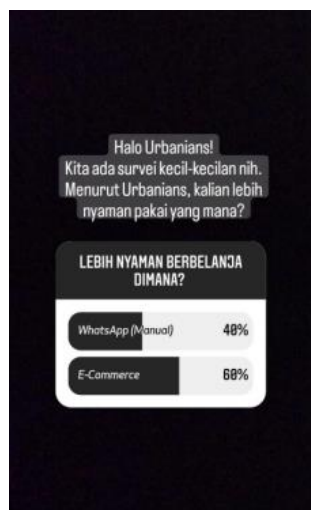
Lampiran 4. Insight Instagram (15 Agustus-1 September 2022)



Lampiran 5. Insight Instagram (1 September 2022-18 September 2022)



Lampiran 6. Hasil Survei di Instagram Story





Lampiran 9. Panduan *Maintenance Website*

URBAN PLASTIC

PANDUAN MAINTENANCE WEBSITE

CREDIT : ALBERTUS H DAVY PRATAMA

OUR OFFICE :
Jalan Kapuk Raya No. 14 RT/RW: 008/02,
RT.8/RW.2, Kapuk, Cengkareng, Jakarta,
Indonesia.
Phone : (+62) 21619 5411

REACH US AT

Contact Us

PT. Urban Plastik Indonesia @urbanplastic.id Urban Plastik Urban Plastik info@urbanplastic.id



WHO ARE WE?

PT. URBAN PLASTIK INDONESIA

URBAN PLASTIC PRODUCT CATALOG

PT. Kapuk Mas Agung Abadi was established in 1977 and started commercial production in 1978. After many years, we have transformed from a small local company to a world class level company which serves a huge range of business sectors.

PT. Urban Plastik Indonesia was established in 2020 as subsidiary of **PT. Kapuk Mas Agung Abadi**, which focuses on products such as Geosynthetics, Agricultural Plastic, Plastic Resin.

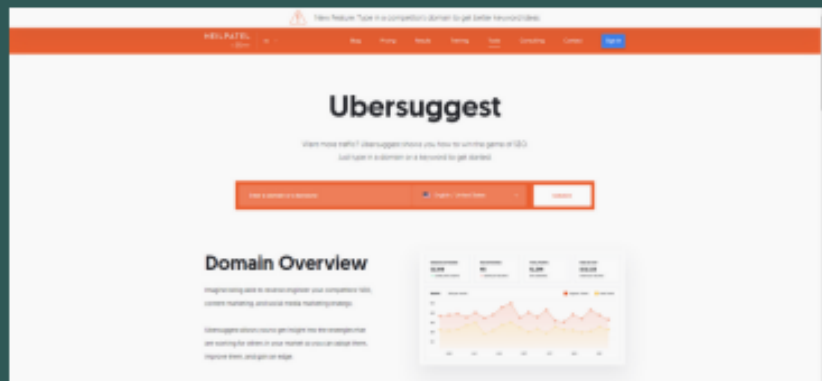


LANGKAH 1:

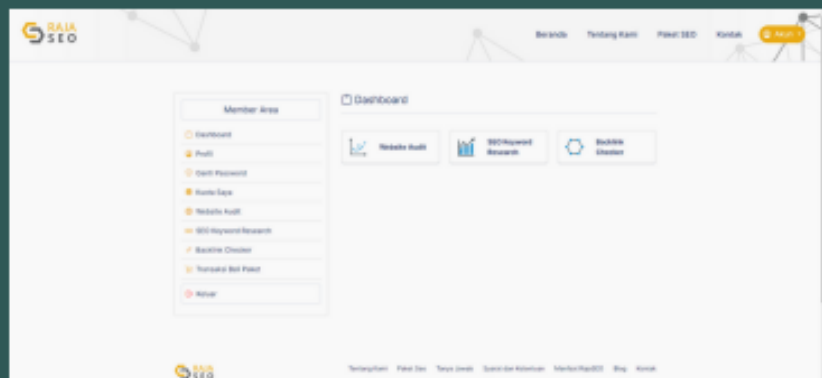
RESEARCH KEYWORD UNTUK ARTIKEL

-Mencari kata kunci yang dibutuhkan untuk pembuatan artikel, bisa dengan menggunakan:

- Ubersuggest (<https://neilpatel.com/ubersuggest/>)



- Bisa dengan rajaseo.com



LANGKAH 2:

MEMBUAT ARTIKEL PADA WEBSITE

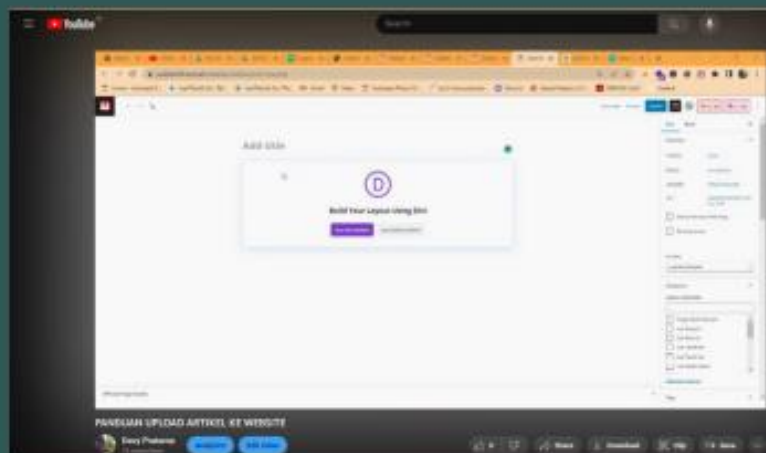
1. Memesan artikel kepada penulis dengan peraturan sebagai berikut
 - a. \$500 kata
 - b. Bahasa = Inggris/Indonesia
 - c. 1 Artikel = bebas asalkan SEO Friendly
 - d. 1 Paragraf = 2-3 kalimat (minimal, boleh lebih)
 - e. 1 Paragraf = 1 kata kunci. di sisipkan sembarang
 - f. Paragraf 1 dimulai dengan kata kunci
 - g. Setelah paragraf kedua atau ketiga ada sub- judul
 - h. Sub-judul harus ada kata kunci
 - i. Setiap kata kunci mohon di-bold
 - j. Mohon diperhatikan agar penulisan adalah: Urban Plastic (pakai huruf c)
2. Membuat dengan chatGPT sesuai kata kunci yang sudah diresearch.



LANGKAH 3:

MENGUPLOAD ARTIKEL PADA WEBSITE (CEK PANDUAN UPLOAD ARTIKEL PADA WEBSITE)

1. Melihat panduan upload artikel pada website (dokumen terpisah)
2. Melihat panduan pada video :
<https://www.youtube.com/watch?v=l7Let1Jv35E>



LANGKAH 4:

MELAKUKAN KONTROL PERFORMANCE WEBSITE

1. Menggunakan Google Search Console dan Analytics



2. Hal yang dapat dilihat pada Search Console:

- Performance website
- Page dengan traffic terbanyak
- Kecepatan website
- Sitemap website
- page experience dan lain sebagainya



LANGKAH 5:

MELAKUKAN KONTROL KECEPATAN WEBSITE

1. Menggunakan Google Page Speed Insight



2. Dapat dievaluasi apa saja yang perlu diperbaiki sesuai indikator yang ada.



LANGKAH 6:

MELAKUKAN UPDATE PLUGIN

1. Pada dashboard website, dilakukan update plugin untuk meningkatkan performa fungsi plugin pada website.



Display beautifully clean, customizable, and res

Version 6.1.5 | By Smash Balloon | [View details](#)

able. [View version 6.1.6 details](#) or [update now](#).

