

## **PROSEDUR TATA KELOLA ADMINISTRASI PENJUALAN E-COMMERCE DI PT. VOLANS**

**Sugiyono<sup>1)</sup>, Evi Okli Lailani<sup>2)</sup>, Nurul Khomariyati<sup>3)</sup>**

<sup>1)</sup>Prodi D3 Teknik Elektro, Fakultas Teknologi, ITB Swadharma

<sup>2,3)</sup>Prodi Administrasi Niaga, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

Correspondence author: Evi Okli Lailani, lct.evi@gmail.com, Jakarta, Indonesia

### **Abstract**

In the current era of technology, many things have been made easier with technology. Digital developments in Indonesia are also inseparable from the role of the community currently in social media which has an impact on people's dependence on the internet. The internet has become a connecting tool between us and the digital world. With the internet, all digital things can be mastered in the palm of your hand. For example, watching TV series and movies can be accessed via Smartphones, office meetings or meetings can also be done through virtual meetings, even in terms of shopping, we have been facilitated by several modern digital markets known as e-commerce where we don't waste time and energy. , we can shop efficiently. PT. Volans is engaged in selling running shoe brands that focus more on its target in digital sales or also known as ECommerce. The problem in this research is to find out how the E-Commerce Sales Administration Governance Procedure is applied at PT. Volans.

**Keywords:** procedure, administration, e-commerce

### **Abstrak**

Pada era teknologi saat ini banyak sekali hal yang sudah dipermudah dengan teknologi. Perkembangan digital di Indonesia pun tidak luput dari peran para masyarakat yang saat ini dalam social media yg berdampak pada ketergantungan masyarakat dengan internet. Internet menjadi sebuah alat penghubung antara kita dengan dunia digital. Dengan adanya internet, segala hal digital bisa dikuasai dalam genggam. Sebagai contoh, menonton serial tv dan film dapat diakses melalui Smartphone, pertemuan atau rapat kantor juga dapat melalui virtual meeting bahkan dalam hal berbelanja saja kita sudah dipermudah dengan beberapa pasar digital modern yang dikenal dengan e-commerce dimana tanpa kita membuang-buang waktu dan tenaga, kita sudah bisa berbelanja dengan efisien. PT. Volans bergerak dalam bidang penjualan brand sepatu lari yang lebih memfokuskan targetnya dalam penjualan digital atau disebut juga ECommerce. Adapun yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Prosedur Tata Kelola Administrasi Penjualan E-Commerce di PT. Volans.

**Kata Kunci:** tata kelola, administrasi, e-commerce

## A. PENDAHULUAN

Pada saat ini, banyak hal yang dipermudah dengan adanya teknologi. Perkembangan digital di Indonesia pun tidak luput dari peran masyarakat yang saat ini dalam media sosial yang berdampak pada ketergantungan masyarakat dengan internet. Internet menjadi sebuah alat penghubung antara kita dengan dunia digital.

Dalam pasar digital saat ini juga turut berinovasi agar kita dipermudah dengan fitur-fitur menarik yang bisa dipahami oleh khalayak masyarakat umum, dengan adanya internet saat ini masyarakat bisa berbelanja dengan mudah.

Sebuah perusahaan pasti memiliki visi dan misi yang menjelaskan tentang perusahaan tersebut. Dalam mencapai tujuan tersebut, dipengaruhi oleh tata kelola perusahaan yang baik dan terstruktur. Terkadang tujuan suatu perusahaan juga bisa berupa hitungan dari jumlah income yang didapat, keberhasilan dalam mengelola suatu perusahaan dapat diraih dengan memperkerjakan tenaga kerja yang tepat dalam pengelolaan bidang tersebut, hal itu akan mendukung efisiensi dalam memaksimalkan pendapatan oleh karena itu dibutuhkan tata kelola penjualan yang baik di tenaga kerja agar bisa diselesaikan secara cepat, tepat dan efisien.

Strategi utama dalam mencapai pendapatan maksimal adalah dengan menjual produk/jasa yang ditawarkan agar laku di pasaran. Maka dari itu, kita memerlukan tata kelola administrasi penjualan agar bisa memaksimalkan penjualan untuk mencapai income yang diharapkan. Tata kelola administrasi penjualan adalah rangkaian kegiatan yang prosesnya dimulai dari kedatangan barang ke gudang, pendataan barang, pengajuan promo penjualan, dan diakhiri dengan penjualan barang kepada konsumen.

Fungsi tata kelola administrasi penjualan adalah sesuatu yang sangat penting supaya tidak terjadi penumpukan barang yang

menyebabkan kerugian pada instansi tersebut. Resiko yang mungkin ditimbulkan dapat berupa resiko fisik yaitu ketersediaan barang yang ada di gudang tidak sesuai dengan pemesanan barang yang dibutuhkan serta resiko keuangan yaitu, apabila terjadi kesalahan pengiriman barang sehingga menyebabkan pengiriman barang yang berulang dan pembatalan pembelian.

910 (Nineten) adalah sebuah merek sepatu lari buatan indonesia yang dihadirkan oleh PT Volans Indonesia, terintegrasi bagian dari Wijaya Arta Mandiri Group, yang merupakan salah satu produsen sepatu internasional terbesar. Didirikan pada tahun 2010, oleh Hartono Wijaya, CEO 910 (Nineten) sebagai sepatu lari inovatif dengan desain terbaik, konsep desain yang tinggi kualitas terbaik standar kelas dunia.

Visi dari brand 910 *sportswear* adalah untuk 'Menjadi perusahaan pemasaran ritel terbaik, sebagai merek olahraga nasional yang terkemuka sedangkan misinya adalah membangun bangsa yang kuat dan sehat melalui semangat *sport culture*. 910 (Nineten) berambisi untuk memasuki pasar nasional. Namun, keadaan saat ini lebih mendukung untuk melalui online, karena diterpa oleh keadaan yang sangat tidak mendukung maka akhirnya tim memutar otak untuk membuat sebuah trobosan bagaimana penjualan berjalan walaupun masih dalam keadaan pandemi seperti sekarang.

Pada akhirnya, 910 mengepakkan sayapnya di bidang *marketplace* untuk bisa lebih mudah menjangkau pelosok nusantara. Kini, 910 (Nineten) tidak hanya berkiprah di penjualan toko kini juga penjualan via *online* atau yang biasa dikenal juga dengan sebutan *E-Commerce*. Tidak hanya sekedar menjual beberapa sepatu lari yang kualitas kelas global tetapi juga mulai merambat ke sepatu *sport casual* dan beberapa aksesoris atau perlengkapan lari lainnya. Pada setiap tahun, 910 (Nineten) juga merilis banyak jenis sepatu lari dan training, tidak hanya untuk

pria tapi juga mengeluarkan produk untuk anak dan wanita.

### **Prosedur**

Prosedur adalah serangkaian cara kerja yang diarahkan untuk mencapai tujuan tertentu, seperti menempatkan pesanan, menerima barang, dan memeriksa barang. Prosedur adalah langkah logis dimana semua tindakan dalam ruang bisnis berulang dimulai, dilakukan, dikontrol dan diselesaikan (Rasto, 2015).

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa prosedur adalah sebuah cara kerja atau aturan kerja yang setiap tindakan, langkah atau perbuatan dapat dikontrol untuk mencapai tujuan tertentu.

### **Tata Kelola**

Tata kelola perusahaan (*corporate governance*) adalah rangkaian proses, kebiasaan, kebijakan, aturan dan institusi yang memengaruhi pengarahannya, pengelolaan, serta pengontrolan suatu perusahaan atau korporasi (Tjager, 2003).

Tata kelola perusahaan adalah suatu subjek yang memiliki banyak aspek. Salah satu topik utama dalam tata kelola perusahaan adalah menyangkut masalah akuntabilitas dan tanggung jawab mandat, khususnya implementasi pedoman dan mekanisme untuk memastikan perilaku yang baik dan melindungi kepentingan pemegang saham (Woodward, 2009).

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa tata kelola adalah sebuah sistem dimana proses, kebijakan, aturan dan intuisi sapat mempengaruhi pengarahannya dan pengontrolan perusahaan, dimana kebijakan tersebut akan mempengaruhi akuntabilitas jangka panjang dari perusahaan tersebut.

### **Administrasi**

Administrasi adalah hal yang berhubungan dengan kegiatan kerjasama yang dilakukan manusia atau kelompok sehingga mencapai tujuan yang diinginkan. Kerjasama adalah rangkaian kegiatan yang

dilakukan sekelompok secara bersama-sama, teratur, dan terarah berdasarkan tugas yang sesuai kesepakatan (Silalahi, 2013). Administrasi merupakan seluruh proses kerja sama antara dua orang atau lebih yang didasarkan rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan yang disepakati sebelumnya, (Pasolong, 2014).

Dari pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa proses atau kegiatan administrasi adalah suatu penyelenggaraan dan pengurusan segenap kegiatan dalam setiap usaha kerja sama kelompok untuk mencapai tujuan.

### **Penjualan**

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan manusia untuk menjual barang dagangan yang dimiliki baik itu barang ataupun jasa kepada pasar agar mencapai suatu tujuan yang diinginkan.

Definisi lain dari penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau jasa yang dilakukan setelah transaksi kepada pembeli dengan harga yang disepakati dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang atau jasa dalam suatu periode akuntansi. (Rangkuti, 2009).

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa definisi penjualan adalah kegiatan dari dua orang atau lebih, baik personal atau instansi yang didasari dari kesepakatan bersama baik jasa atau barang yang akan diberikan dan biaya yang akan dibebankan kepada pembeli.

### **E-Commerce**

Perdagangan elektronik atau biasa disebut dengan *E-Commerce* adalah bagian dari *e-lifestyle* yang menggunakan transaksi perdagangan yang dilakukan secara *online* (Hidayat, 2008).

*E-Commerce* didefinisikan sebagai proses bisnis dengan memanfaatkan teknologi elektronik yang menghubungkan perusahaan, konsumen dan masyarakat dalam bentuk transaksi elektronik dan penukaran atau penjualan barang, jasa dan

informasi dilakukan secara *online* (Munawar, 2009).

Dari definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa e-commerce adalah sebuah layanan baru yang menjadi trobosan di dunia digital dimana fungsi dan kegunaannya lebih mudah digunakan untuk semua kalangan yaitu hanya melalui jaringan internet.

## B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di PT. Volans dengan jenis penelitian kualitatif. Data yang digunakan adalah data primer dengan metode pengumpulan data melalui observasi dan wawancara langsung dengan bidang-bidang terkait yang berhubungan dengan penelitian ini.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pengamatan penulis, prosedur tata kelola administrasi penjualan e-commerce di PT. Volans, ada beberapa tahapan dalam pengelolaan barang masuk, strategi penjualan, pengemasan sampai pengiriman barang. Berikut adalah penjelasan mengenai Prosedur Tata Kelola Administrasi Penjualan ECommerce di PT. Volans.

### Prosedur Tata Kelola Barang

Prosedur tata kelola barang di PT. Volans memiliki beberapa tahapan sebagai berikut :

1. Pada bagian *brand manager* meminta *product designer* untuk membuat desain di setiap musim. Terdapat beberapa tema musim yaitu *Spring*, *Summer*, *Fall* dan *Winter*. Dalam setiap musim perbedaannya adalah dari segi model, karakter dan keunggulan yang disesuaikan dengan karakter.
2. Bagian *Product Design* akan berkomunikasi dengan *Marketing Communication* dalam pembentukan di setiap tema musim yang akan diangkat
3. Setelah desain produk sudah jadi dan beberapa tema yang diusung sudah siap maka laporan akan diterima oleh *Brand Manager* lalu membuat laporan kepada *CEO* dan Direktur Utama untuk persetujuan pengusungan tema. Tak luput juga strategi dalam pengembangan tema tersebut agar tepat sasaran.
4. Setelah laporan *Brand Manager* disetujui maka laporan akan langsung diproses oleh *Merchandiser* yang bekerja sama dengan *Product Design* untuk mencari bahan baku yang sesuai dengan teknologi yang dibuat dalam sepatu tersebut.
5. Pola dan bahan baku yang sesuai dalam pembuatan tersebut sudah cocok dengan teknologi yang akan diusung di sepatu tersebut, maka semua pola dan bahan tersebut diberikan kepada tim produksi.
6. Barang dikirim, dari tim produksi akan memberikan laporan jumlah yang sudah tersedia dan siap kirim kepada *Brand Manager* dan *Merchandise* untuk pengelolaan alokasi masing-masing divisi.
7. Barang masuk ke Gudang dan langsung disortir oleh bagian gudang yang bertugas untuk memisahkan alokasi barang, menyusun sesuai dengan tipe produknya, bertanggung jawab atas pengecekan barang masuk (*Quality Control*), dan mengelola keluar atau masuk barang sesuai SO yang sudah ditetapkan.
8. List data barang sudah siap dan *Marketing Communication* akan memberikan instruksi untuk diedarkan kepada divisi *online*, *Wholesale* dan *Retail* yang bertugas untuk menyebarluaskan produk dan menjual produk secara luas.
9. Setelah barang sudah terjual maka akan ada saldo dari masing-masing divisi yang akan menyeter penghasilan target harian masing-masing yang akan dikelola oleh *finance* dan direkap dalam rekapan penjualan harian.

10. Pesanan akan diproses jika sudah ada uang masuk, setelah uang penjualan dikonfirmasi sudah masuk ke akun perusahaan maka barang sudah siap diproses pengiriman sesuai alamat, pemesanan, promo di *marketplace* masing-masing.
11. Alamat pemesanan akan diproses oleh *warehouse* yang bertugas sebagai penyedia, pengecekan, pengemasan dan pendistribusian barang keluar.
12. Pesanan selesai dikemas, maka paket siap dikirim ke seluruh penjuru nusantara dan mancanegara.

### Strategi Penjualan

Strategi penjualan adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk meningkatkan *volume* penjualan produknya. Strategi penjualan yang digunakan oleh PT. Volans saat ini adalah sebagai berikut:

1. Melakukan *social branding* di berbagai peluang seperti media sosial, *influencer*, model dan atlet yang mampu menyokong *branding*.
2. Mulai memasuki produk casual agar dapat dinikmati oleh para generasi millennial yang saat ini mulai menghargai produk lokal.
3. Berusaha mengubah konsumen pasif menjadi konsumen aktif.

### Alat-alat Promosi

1. Coupons adalah pembagian kupon potongan harga yang memiliki dampak lebih karena kupon dapat meraih calon konsumen dalam jumlah besar.
2. Trade Coupons adalah kupon yang memiliki syarat dengan melakukan pembelian produk A maka dapat membeli produk B dengan lebih murah.
3. Price Offs potongan harga yang dapat langsung dinikmati oleh pembeli, sebagai penarik perhatian.
4. Free-in-the-mail premium adalah pemberian bonus dalam setiap pembelian kepada pelanggan loyal.

Contohnya membeli sepatu dapat free kaos kaki.

5. Self-liquidating premiums adalah sebuah kerja sama atau kolaborasi yang dapat meningkatkan brand image produk seperti kolaborasi 910 x mechasock setiap pembelian sepatu 910 akan mendapatkan kaos special collaboration dengan mechasock.
6. Adds adalah sebuah strategi pemasaran yang lebih ampuh yang memiliki peluang lebih besar, hanya dengan mengandalkan internet dan sosial media brand image bisa dibentuk dengan sesuka hati sesuai target pasar yang dituju.

### Hambatan dalam Prosedur Tata Kelola Administrasi Penjualan E-Commerce di PT. Volans

Dalam setiap perusahaan pasti ada hambatan yang menyebabkan operasional menjadi tidak berjalan sesuai rencana. Demikian pula dengan perusahaan pada PT. Volans terdapat beberapa hambatan yang mengakibatkan operasional menjadi terhambat. Hambatan tersebut antara lain :

1. Barang yang diproduksi oleh perusahaan terbatas, sehingga tidak dapat memenuhi kebutuhan permintaan pelanggan.
2. Anggaran dana yang kurang sehingga tidak dapat memenuhi kebutuhan branding.
3. Kelalaian pengadministrasian barang dalam penginputan data masuk dan keluar barang di dalam sistem, sehingga menyebabkan data barang yang ada di sistem tidak sesuai dengan barang yang ada di gudang.
4. Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) pada bagian warehouse sehingga terlambatnya pengiriman barang keluar.
5. Kurangnya pemilihan KOL (*Key Opinion Leader*) atau *Influencer* yang tepat, sehingga tidak mendapatkan *impact* yang sesuai dengan target pasar.

#### D. PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa Prosedur Tata Kelola Administrasi Penjualan adalah rangkaian kegiatan yang teratur dan dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu, meningkatkan atau memaksimalkan pendapatan agar sesuai dengan target yang diinginkan. PT. Volans memiliki pasaran yang cukup luas karena produk dari perusahaan tersebut sudah tembus hingga pasar internasional yaitu masuk dalam negara tetangga seperti Malaysia, Singapore, Thailand bahkan sudah mulai merambah ke pasar Amerika dan Libya.

Pada kenyataannya, produk ini memiliki banyak sekali teknologi yang dimiliki sepatu brand global namun dimodifikasi agar menjangkau harga pasar sepatu Indonesia. Namun, kendalanya adalah pemahaman teknologi yang diaplikasikan hanya dipahami oleh para professional atau atlit yang memang memahami betul kebutuhan dari teknologi sepatu lari tersebut.

Adapun saran yang diharapkan dapat dijadikan masukan dan pertimbangan PT. Volans untuk meningkatkan kualitas brand kedepannya adalah sebagai berikut;

1. Penambahan pada barang yang harus diproduksi agar dapat menyesuaikan kebutuhan konsumen
2. Untuk menghindari kesalahan input data masuk dan keluar barang, setiap pegawai warehouse diberikan pengarahaan sesuai dengan SOP (Standar Operasional Perusahaan) dalam mendata barang masuk agar saat pendataan ke dalam sistem sesuai dengan barang yang tersedia di gudang.
3. Menambah pegawai khususnya bagian warehouse agar lebih cepat dalam proses pengeluaran barang
4. Manajemen finance selaku pengelolaan dana untuk mengalokasikan dana sesuai dengan yang dibutuhkan

#### E. DAFTAR PUSTAKA

- Hidayat, T. (2008). Panduan Membuat Toko Online dengan OSCommerce, Media Kita.
- Munawar, K. (2009). E-Commerce. 2015: diakses July 21.
- Pasolong, H. (2014). Teori Administrasi Publik. Bandung: Alfa Beta
- Rangkuti, F. (2009). Strategi Promo Yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing. (Online).
- Rasto, (2015). Manajemen Perkantoran. Bandung: Alfabeta.
- Silalahi, U. (2013 ). Studi Tentang Ilmu Administrasi. Bandung: Sinar Baru Algesindo.
- Tjager, I. N. (2003). Corporate Governance, Tantangan dan Kesempatan Bagi Komunitas Bisnis Indonesia. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Woodward, R. (2009). The Organisation for Economic Co- operation and Development (OECD). London: Routledge