

**TINJAUAN PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DR
HAPE DAUD DENGAN MEMANFAATKAN APLIKASI KUDO**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen
Perdagangan (DIII) Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Ahli Madya*



Oleh:

PUTRI AYU REGINA

2016/16134074

PROGRAM STUDI D III MANAJEMEN PERDAGANGAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI PADANG

2019

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**TINJAUAN PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DR
HAPE DAUD DENGAN MEMANFAATKAN APLIKASI KUDO**

Nama : Putri Ayu Regina
TM/NIM : 2016/16134074
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Padang, November 2019

Diketahui Oleh,
Koordinator Program Diploma III
Manajemen Perdagangan



Dina Patricia SE, M.Si, Ph.D
NIP. 19751209 199903 2 001

Disetujui Oleh,
Pembimbing



Muthia Roza Linda, SE, MM
NIP. 19800325 200812 2 002

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**TINJAUAN PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DR
HAPE DAUD DENGAN MEMANFAATKAN APLIKASI KUDO**

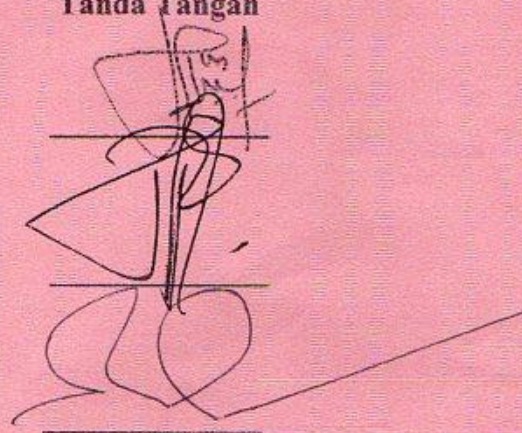
Nama : Putri Ayu Regina
NIM/TM : 16134074/2016
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

*Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi
Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang*

Padang, Oktober 2019

Nama	Tim Penguji
Muthia Roza Linda, SE, MM	(Ketua)
Rahmiati, SE, M.Sc	(Anggota)
Okki Trinanda, SE, MM	(Anggota)

Tanda Tangan



ABSTRAK

Putri Ayu Regina :Tinjauan Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dr Hape Daud dengan memanfaatkan Aplikasi Kudo
Pembimbing :Muthia Roza Linda,SE,M.M

Usaha Kecil dan Menengah(UKM) merupakan salah satu bentuk usaha yang memberikan kontribusi yang signifikan dalam menekan laju pertumbuhan ekonomi Indonesia. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui adanya perkembangan teknologi dan informasi dalam mengembangkan suatu usaha dengan memanfaatkan *e-commerce*. Dr Hape Daud adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa telekomunikasi, yang terletak di Jalan S Parman Padang.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode observasi. Dilakukan dengan wawancara langsung ke lapangan dan juga melalui studi kepustakaan, internet dan lain-lain. Data yang didapatkan dianalisis dengan menggunakan analisis kualitatif.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha Dr Hape Daud sangat berpengaruh setelah menggunakan *e-commerce* Kudo. Melihat data penjualan dari tahun ke tahun Dr Hape Daud mengalami peningkatan penjualan yang sangat signifikan dibanding sebelum menggunakan Kudo.

Kata kunci : UKM, *E-Commerce*, KUDO

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Tinjauan Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dengan Memanfaatkan *E-Commerce*”. Tugas Akhir ini dikerjakan demi memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi Manajemen Perdagangan Diploma II Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis telah banyak mendapat bantuan dan dorongan baik moril maupun materiil dari berbagai pihak, sehingga dengan itu pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan terima kasih sebesar besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Idris, SE. M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, yang telah memberikan izin dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Ibu Muthia Roza Linda, SE, MM selaku dosen pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan ilmu, pengarahan, perhatian, dan masukan serta waktu kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Firman, SE, MSc selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan bantuan administrasi dan membantu kemudahan dalam penelitian serta penulisan tugas akhir ini.
4. Bapak dan Ibu Staf Administrasi serta Staf Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu penulis dalam pengurusan administrasi serta kemudahan dalam memperoleh bahan bacaan.
5. Kepada pimpinan dan seluruh Karyawan Dr Hape Daud yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

6. Teristimewa penulis ucapkan pada Ayahanda, Ibunda, dan keluarga besar tercinta yang telah memberikan kesungguhan doa bantuan moril maupun materiil kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Sobi-sobiku Tika, Cimenk, Ipad, Acik, Alvin, Comel, Didit, Gabby, Nabila, Ojan, Palmin, Ing, Suju, Uwie, Camat, Ipeh dan Reza terima kasih atas kerjasama tim dalam membantu proses pembuatan tugas akhir ini dan memberi semangat tiada hentinya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Saskia Ramadani dan Putri Suci Ramadani yang telah membantu dan memberikan semangat dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
9. Teman-teman Manajemen Perdagangan Angkatan 2016 Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang sama-sama berjuang dan memberikan banyak motivasi, saran, serta dukungan yang sangat berguna bagi penulis.

Semoga Allah SWT memberikan imbalan yang setimpal untuk segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh sebab itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan untuk penulis di masa yang akan datang. Penulis sangat berharap Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi kemajuan dan perkembangan ilmu pengetahuan.

Padang, September 2019

Putri Ayu Regina

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
LAMPIRAN	viii
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Usaha Kecil dan Menengah (UKM)	7
1. Pengertian UKM.....	7
2. Klasifikasi UKM	8
3. Karakteristik UKM.....	9
4. Kriteria UKM	9
B. E-Commerce	11
1. Pengertian <i>E-Commerce</i>	11
2. Faktor Pendukung.....	12
3. Klasifikasi <i>E-Commerce</i>	13
4. Komponen <i>E-Commerce</i>	15
5. Manfaat <i>E-Commerce</i>	16
C. E-Payment	18
1. Jenis <i>E-Payment</i>	19
D. E-Commerce untuk Pengembangan UKM	20
BAB III	22

METODE PENELITIAN	22
A. Bentuk Penelitian	22
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	22
C. Rancangan Penelitian	22
1. Jenis Penelitian	22
2. Tahapan Penelitian	23
3. Prosedur Penelitian.....	24
4. Objek Penelitian	25
5. Sumber Data	25
6. Teknik Pembahasan.....	26
BAB IV	27
PEMBAHASAN	27
A. Gambaran Umum Perusahaan	27
1. Sejarah singkat Dr Hape Daud	27
2. Visi, Misi dan Tagline Dr Hape Daud.....	27
3. Logo Dr Hape Daud	28
4. Struktur Organisasi Dr Hape Daud	28
B. Pembahasan	29
BAB V.....	34
KESIMPULAN.....	34
A. Kesimpulan	34
B. Saran	35
DAFTAR PUSTAKA	36
LAMPIRAN	37

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Dr Hape Daud (2015-Mei 2019)	3
Tabel 2.1 Kriteria UKM	10

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Web Aplikasi Kudo	5
Gambar 2.1 Manfaat <i>E-Commerce</i>	18
Gambar 4.1 Logo Dr Hape Daud	28
Gambar 4.2 Data Penjualan Dr Hape Daud	31

LAMPIRAN

1. Daftar Pertanyaan
2. Surat Penelitian
3. Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Kecil dan Menengah adalah salah satu bentuk usaha yang dijalankan oleh pemilik yang merangkap menjadi pengelola suatu bisnis yang mereka jalankan. Usaha Kecil dan Menengah memberikan kontribusi dalam menekan laju pertumbuhan ekonomi Indonesia. Masalah yang dihadapi oleh pelaku UKM banyak terjadi pada masalah pemasaran, dalam hal ini masalah pemasaran yang dihadapi pelaku bisnis adalah dari segi biaya yang relatif tinggi, contohnya mengikuti suatu event atau bazar, pembuatan iklan dan penyebaran brosur.

Di Kota Padang Usaha Kecil dan Menengah tumbuh cukup pesat, karena UKM berpotensi mengurangi angka pengangguran. Usaha Kecil dan Menengah bisa menciptakan lapangan pekerjaan dan mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat Kota Padang. Salah satu UKM di Kota Padang adalah Dr Hape Daud.

Pada Era Globalisasi internet sangat berkembang menjadi sarana yang efisien untuk membuka model baru bagi pemasaran produk Usaha Kecil dan Menengah. Dengan menggunakan internet, penyebaran informasi akan lebih cepat, jangkauan luas dan biaya yang relatif murah. Internet juga memiliki akses dalam pemasaran tanpa ada hambatan ruang maupun waktu

Sekarang hampir semua golongan masyarakat sudah menggunakan internet, karena sudah semua informasi bisa didapatkan melalui internet. Salah satu penerapan internet dalam bidang bisnis dan perdagangan adalah *electronic*

commerce atau yang bisa kita sebut dengan *e-commerce*. Penggunaan Teknologi Informasi (*IT*) dalam memasarkan produk UKM telah berhasil dikembangkan oleh sejumlah negara, contohnya Cina, Jepang dan India. Menurut hasil survei pelaku bisnis UKM mengalami peningkatan pendapatan dengan penggunaan teknologi informasi.

E-Commerce dapat didefinisikan sebagai suatu pengaplikasian dan penerapan dari e-bisnis (*e-business*) yang berkaitan dengan transaksi komersial, seperti menggunakan metode pembayaran secara elektronik, *SCM (supply chain management)*, *e-marketing*, pemasaran online (*online marketing*), promosi produk dan lain-lain. Manfaat dari menggunakan *e-commerce* sebagai media promosi adalah untuk meningkatkan volume penjualan, baik untuk penjualan online maupun offline.

Beberapa penelitian mendapatkan suatu hasil yang menunjukkan bahwa efektivitas penggunaan *e-commerce* dalam meningkatkan volume penjualan dan mempromosikan produk-produk industri cukup tinggi. Untuk itu, upaya yang dapat dilakukan oleh pelaku Usaha Kecil dan Menengah untuk meningkatkan bisnis mereka adalah dengan penggunaan *e-commerce* yang bisa memberikan efektivitas dan efisiensi terhadap bisnis mereka baik dari segi alokasi biaya, waktu, dan tenaga.

Adanya *e-commerce* sebagai sarana promosi bagi Usaha Kecil dan Menengah, pelaku bisnis perlu menerapkan penggunaan *e-commerce* untuk meningkatkan bisnis mereka. Penerapan *e-commerce* saat ini yang semakin mudah dan praktis akan membantu para pelaku bisnis dalam meningkatkan taraf kesejahteraan bisnis yang mereka jalankan. Oleh karena itu *e-commerce* sangat

diperlukan dalam suatu proses bisnis yang dijalankan sebuah perusahaan. Salah satu Usaha Kecil dan Menengah yang memanfaatkan *e-commerce* di kota Padang adalah Dr Hape Daud. Dr Hape Daud merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa telekomunikasi. Jasa Telekomunikasi yang disediakan oleh UKM ini adalah pengisian pulsa dan paket internet seluruh operator, penjualan aksesoris ponsel, pengisian token listrik serta *service* ponsel. Adapun media *e-commerce* yang dimanfaatkan pada Dr Hape Daud adalah Kudo (kios untuk dagang online).

Kudo merupakan sebuah strategi bisnis online to offline dalam bentuk suatu aplikasi yang melakukan transaksi secara *online* dengan sistem pembayaran *offline*. Kudo menggunakan konsep kerjasama B2B (*business to business*). B2B ini merupakan kegiatan bisnis yang menjual barang atau jasa untuk perusahaan lain, bukan untuk individual dan berorientasi untuk mendukung perusahaan lain melalui barang atau jasa yang dimilikinya.

Dalam hal ini Dr Hape Daud melakukan kerjasama B2B nya ke Syifa Cell, Paus Cell dan konter-konter lainnya dengan memasok pulsa, paket internet dan kartu perdana kepada toko tersebut. Melalui kemitraan, saldo ovo juga tersedia di dalam aplikasi Kudo. Kemitraan dengan Kudo menonjolkan kekuatan untuk mempercepat pertumbuhan para pelaku UKM di kota-kota besar maupun kota kecil di Indonesia.

Tabel 1.1 Data Penjualan Dr Hape Daud (2015 – Mei 2019)

Tahun	Penjualan
2015	Rp 21,802,260
2016	Rp 54,356,160
2017	Rp 84,098,736
2018	Rp 89,617,704
2019 (Januari - Mei)	Rp 28,950,907

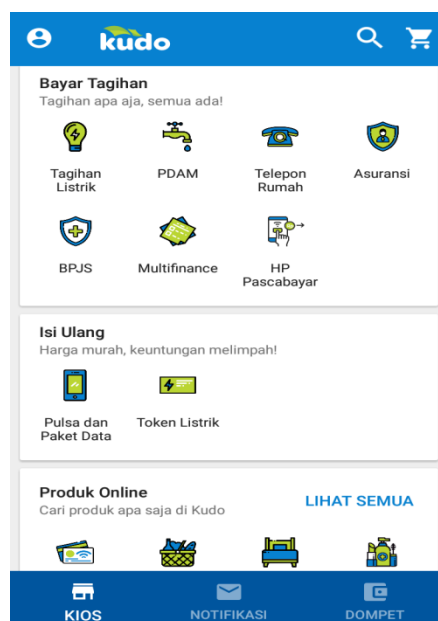
Sumber : Dr Hape Daud, 2019

Berdasarkan data penjualan di atas dapat dilihat bahwa, penjualan Dr Hape Daud meningkat setiap tahunnya dengan menggunakan aplikasi Kudo.

Kudo pertama kali diluncurkan Pada Tahun 2014. Kudo meluncurkan aplikasi yang di instal khusus pada tablet berukuran 10 *inch* dengan konsep kerjasama B2B. Kudobox diletakkan di beberapa tempat publik seperti mall, mini market dan perkantoran. Januari 2015 Kudo meluncurkan aplikasi Kudo yang terinstal pada tablet berukuran 7 *inch* dengan konsep keagenan perorangan, individu yang terdaftar sebagai agen Kudo berjualan dengan menggunakan tablet tersebut. Melalui web app Kudo, semua orang dapat menjadi agen dan berjualan menggunakan PC/ Laptop tanpa harus menginstal aplikasi Kudo.

Pada tahun 2016 Dr Hape Daud memutuskan untuk menggunakan Kudo sebagai media transaksi *online*. Keputusan Dr Hape Daud ini dalam menggunakan Kudo, karena usaha yang dijalankan UKM ini masih kurang berkembang dan dalam hal pendapatan juga masih sangat rendah. Dengan menggunakan aplikasi Kudo ini Dr Hape Daud bisa memaksimalkan pendapatan usahanya. Selain itu, Kudo juga memberikan komisi menarik di setiap transaksi, memberikan layanan pembayaran tagihan terlengkap, akses modal usaha dengan mudah dan menjual produk online dengan harga grosir. Sebelum menggunakan aplikasi Kudo Dr Hape Daud melakukan transaksi secara *offline* atau langsung datang ke toko, sehingga menyulitkan konsumen dalam proses transaksi. Sekarang setelah adanya aplikasi Kudo Dr Hape Daud bisa memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan dengan proses transaksi online, dengan kata lain transaksi dilakukan secara *online* rasa *offline*.

Dr Hape Daud menggunakan 2 klasifikasi *E-Commerce*, yaitu B2C dan B2B. Pada klasifikasi B2C Dr Hape Daud menjual barang atau jasanya kepada perorangan, sedangkan B2B prinsipnya adalah menjual produk atau jasa untuk perusahaan lain, bukan untuk individual dan berorientasi untuk mendukung perusahaan lain melalui produk atau jasa yang dimilikinya. Pada penelitian ini akan lebih memfokuskan B2B pada Dr Hape Daud, karena Kudo menggunakan konsep kerjasama B2B. Business-to-business (B2B) yang dilakukan Dr Hape Daud dengan memanfaatkan aplikasi Kudo adalah dengan menjadi agen Kudo atau mitra kerja, dengan cara menjual paket internet, pulsa semua operator dan segala jenis tagihan pada setiap konter yang ada di Kota Padang.



Gambar 1.1 Web Kudo

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka dilakukan penelitian dengan judul: **“Tinjauan Pengembangan Usaha Dr Hape Daud dengan Memanfaatkan Aplikasi Kudo.”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka dapat di rumusan masalah sebagai berikut: Bagaimanakah perkembangan penjualan setelah penggunaan Aplikasi Kudo pada UKM Dr Hape Daud?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan tugas akhir ini adalah Menganalisis penjualan setelah penggunaan Aplikasi Kudo pada UKM Dr Hape Daud.

D. Manfaat Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis berharap mendapatkan banyak manfaat dari apa yang penulis tulis berdasarkan penelitian, Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian yaitunya :

1. Bagi Penulis
 - a) Penulis mendapatkan manfaat tentang penggunaan Aplikasi Kudo dalam mengembangkan usaha pada Dr Hape Daud
 - b) Penelitian ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar ahli madya, dengan membuat tulisan yaitunya Tugas Akhir.
2. Bagi Dr Hape Daud

Sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi Dr Hape Daud, dapat mengetahui manfaat yang diperoleh dalam menggunakan aplikasi Kudo untuk meningkatkan volume penjualannya. Dan dapat mengetahui apa inovasi-inovasi selanjutnya yang akan dilakukan UKM itu agar usahanya makin berkembang.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan tentang Tinjauan Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dengan Memanfaatkan Aplikasi Kudo, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- a) Adanya aplikasi Kudo yang digunakan oleh Dr Hape Daud dapat memperluas pangsa pasar. Dengan adanya Kudo ini banyak keuntungan yang didapatkan oleh Dr Hape Daud, selain itu transaksi lebih mudah dan cepat serta membangun kepercayaan konsumen dengan baik, karena transaksi dilakukan secara *online* dengan menggunakan sistem pembayaran secara tunai atau *offline*. Itulah keunggulan Kudo dibanding dengan *e-commerce* lainnya.
- b) Dengan menggunakan *e-commerce* yang dapat digunakan dalam pemasaran dan penjualan secara *online* tentu akan meningkatkan volume penjualan dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan usaha yang akan mengembangkan usaha kecil dan menengah tersebut. Jadi dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha Dr Hape Daud sangat berpengaruh setelah menggunakan *e-commerce* Kudo. Melihat data penjualan dari tahun ke tahun Dr Hape Daud mengalami peningkatan penjualan yang sangat signifikan dibanding sebelum menggunakan Kudo. Dengan itu aplikasi Kudo mempengaruhi penjualan pada UKM tersebut.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang penulis uraikan sebelumnya, maka penulis menyarankan kepada Dr Hape Daud untuk menggunakan aplikasi Kudo, karena memberikan dampak positif. Dapat dilihat dari peningkatan penjualannya setiap tahun, akan tetapi pada 2 tahun terakhir penjualan tidak begitu meningkat dikarenakan semakin lama semakin banyak juga yang menggunakan aplikasi Kudo. Jadi sebaiknya Dr Hape daud tidak bergantung kepada Aplikasi Kudo saja, tetapi juga dapat memanfaatkan *e-commerce* lain untuk mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Jauhari, Jaidan. 2010. Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-Commerce. *Jurnal Sistem Informasi Vol.2 No.1*
- Maryama, Siti. 2013. Penerapan E-Commerce dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha. *Jurnal Liquidity Vol.2 No.1*
- Agustina, Lidya. 2018. Indikator Penilaian Kredibilitas Online dalam Platform E-Commerce. *Jurnal Ilmu Komunikasi Vol.15 No.2*
- Suci, Yuli Rahmini. 2017. Perkembangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos Vol.6 No.1*
- Irmawati, Dewi. 2011. Pemanfaatan E-Commerce dalam Dunia Bisnis. *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis Vol 6 No 1*
- Firmansyah, Agung. 2009. Pengembangan Alternatif Model E-payment B2C untuk Masyarakat Indonesia. *Jurnal Sistem Informasi Vol 5 No 1*
- Nugrahani, Dewi Shanti. 2011. *E-Commerce* untuk Pemasaran Produk Usaha Kecil dan Menengah. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Vol 1 No 1*
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Administrasi Metode R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Surya. 2014. *Usaha Kecil dan Menengah*. <http://eprints.polsri.ac.id>. Diakses pada tanggal 15 Juli 2019.
- Nayla, Akifa. 2014. *Komplet Akuntansi untuk UKM dan Waralaba*. <http://eprints.stainkudus.ac.id>. Diakses pada tanggal 15 Juli 2019.