

KOMPARASI 4 PRODUK E-COMMERCE



DISUSUN OLEH :

Muhammad Baharudin Anwar A22.2018.02642

Reza Farhand A22.2016.02532

PROGRAM STUDY DIPLOMA TEKNIK INFORMATIKA

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO

SEMARANG

TAHUN AJARAN

2019/2020



1. Blibli.com

Blibli.com adalah web Ecommerce yang paling pertama muncul di mesin pencari google ketika saya mengetik kata perintah seperti “Beli Ac” atau beli barang yang lainnya, itu menandakan bahwa blibli.com adalah web yang paling banyak di cari di indonesia. Dan tercatat di google ada 220.000.000 hasil pencarian dalam waktu 0.61 detik.

Pada traffic Alexa blibli.com menduduki peringkat 997 dunia dan di Indonesisa sendiri blibli.com menduduki peringkat 35.

Kelebihan blibli.com

- Harganya kompetitif kalau dibandingkan dengan online mall dan shop di Indonesia, bahkan bisa termurah kalau anda betah mengecek stoknya. Sering habis soalnya.
- Kupon belanja yang mudah didapatkan dengan berbagai macam nominal, minimal anda bisa mendapatkan 2 buah kupon senilai total 100 ribu dari mendaftar newsletter Blibli.
- Ongkos kirim gratis ke seluruh Indonesia, dan ini benar – benar nyata saat saya coba mengirim ke Malang dari Jakarta. Lazada saja masih membayar ongkos kirimnya. Ini ikut andil belanja kita jadi lebih hemat.
- Customer service yang mudah dicari, setidaknya lewat Livechat kita bisa bertanya langsung mengenai masalah yang kita alami. Walau anda belum tentu membutuhkannya tapi saat anda mengalami masalah saya jamin anda bersyukur tim support Blibli selalu ada 24 jam sehari.
- Pelayanan customer service Blibli yang cepat, ramah dan sabar. Saya tidak kecewa sama sekali.
- Packing barangnya untuk elektronik menggunakan kayu, sekecil apapun ukurannya dan ini gratis lagi tidak menambah biaya ongkos kirim.

Kekurangan blibli.com

- Sistem konfirmasi pembayaran transfer bank yang memakan waktu 1 hari sejak mengirimkan uang kalau order di hari kerja dan 2-3 hari kalau anda membelinya di hari sabtu dan minggu. Ini yang saya alami dan sempat frustrasi karena masih pertama kali mengujicoba Blibli. Sedangkan di tetangga kurang lebih beberapa menit sudah dikonfirmasi.

- Tidak ada cara konfirmasi pembayaran manual, tampaknya harus komplain ke customer care Blibli untuk hal ini.
- Kalau di Lazada setiap ada [perubahan status order](#) akan diberitahukan melalui email dan SMS. Sedangkan Blibli hanya pada saat meletakkan pesanan dan konfirmasinya. Jadi kita harus sering – sering mengecek kabar terbarunya.
- Sistem pengiriman barang yang tampaknya harus dijemput oleh kurirnya (Pickup), jadi merchant partnernya tidak boleh mengirimkan sendiri. Ini kelemahannya menjadi lebih lama (saya menunggu 2 hari baru statusnya berubah sudah diambil kurir) tapi kelebihanannya tampaknya ada standar packingnya. Pembelian hp yang saya sebutkan diatas menggunakan kotak kayu. Imbang lah, agak lama tapi barang aman.



2. [Lazada.co.id](https://www.lazada.co.id)

Lazada.co.id adalah web ecommerce ke dua yang keluar setelah blibli.com, ketika saya mencari kata kunci “Beli Ac” atau barang yang lainnya di penarian google. Dan tercatat di google ada 91.800.000 hasil pencarian dalam waktu 0.66 detik.

Pada traffic Alexa Lazada.co.id menduduki peringkat 866 dunia sedangkan di Indonesia Lazada.co.id menduduki peringkat 34.

Kelebihan Lazada.co.id

- Banyak potongan harga / diskon
- Selalu ada promo dengan membagikan voucher untuk mendapat diskon pada waktu tertentu
- Memiliki bebrapa produk yang dijual sendiri
- Megadopsi berbagai metode pembayaran seperti Transfer Bank, Kartu kredit, dan yang paling disukai masyarakat adalah metode COD (cash on delivery) untuk wilayah jakarta
- Menggunakan jasa pengiriman terkemuka seperti JNE dan TIKI
- Sampai saat ini ada beberapa merchant yang diterima berjualan di Lazada

- Banyak produk yang ditawarkan

Kekurangan Lazada.co.id

- Customer service yang kurang mempuni, mungkin dikarenakan terlalu banyak produk dan CS yang sedikit sehingga pengetahuan teknis dari CS untuk produk produk berteknologi masih kurang
- Lazada kurang jelas dalam memberi keterangan merchant atau penjual lain di dalam website nya, sehingga buyer menganggap produk dijual dikirim oleh Lazada, sehingga jika merchant penjual suatu produk tentu mengalami keterlambatan pengiriman pesanan maka lazada lah yang dianggap bersalah.
- Tidak ada keterangan atau pemberlakuan oleh sistem jika merchant menerima pesanan dan tidak merespon atau stok kosong terlambat diupdate di halaman web, sistem lazada tidak memiliki fasilitas pembatalan order otomatis.
- Produk yang dikirim atas pesanan buyer terkadang produk yang kurang baik, penjual berharap menemukan pembeli yang tidak rewel.



4. [Tokpedia.com](https://www.tokopedia.com)

Tokopedia.com adalah web ecommerce selanjutnya yang keluar di pencarian google ketika saya mencari kata seperti biasa yaitu “Beli Ac” dan beli-beli yang lainnya. Dan ketika saya mencari kata “tokopedia” tercatat ada 80.100.000 hasil pencarian dalam waktu 0.46 detik.

Pada traffic Alexa Tokopedia.com menduduki peringkat 126 dunia dan di Indonesia Tokopedia.com menduduki peringkat 5.

Kelebihan Tokopedia.com

- Kelebihan pertama yang dimiliki tokopedia adalah penampilannya yang ringan dan segar.
- Selain itu, situs ini juga bersifat gratis dan tidak berbayar.
- Loading site terhitung ringan, khususnya pada halaman-halaman toko dan produk.
- Bagian daftar produk sangat jelas, kategori yang bervariasi, serta adanya fitur harga grosir.
- Adanya fitur pre-order untuk produk yang harus di import, karena proses ini biasanya akan memakan waktu yang lebih lama.
- Adanya fitur estimasi total yang harus dibayar buyer, seperti total harga produk (berlaku kelipatan) dan estimasi ongkos kirim hingga jasa ekspedisi yang tersedia.

- Transfer dana yang relatif cepat dengan rata-rata 2 hingga 3 jam, dan maksimum mencapai waktu 4 jam untuk transfer ke bank-bank besar.
- Waktu proses pesanan memiliki waktu yang lebih leluasa, yakni berkisar 5 hingga 7 hari semenjak invoice masuk.
- Keamanan cukup baik karena adanya penggunaan kode OTP.
- Memiliki blog yang berisikan beragam tips dan juga informasi yang bermanfaat untuk penjualan dan optimasi toko online milik kita.

Kekurangan Tokopedia.com

- Website dan aplikasi Tokopedia kerap mengalami error.
- Terlalu sering maintenance, sehingga kerap membuat pengunjung merasa kesal.
- Error pasca maintenance, efeknya bisa sampai 1 hingga 2 hari dengan keluhan yang bermacam-macam.
- Tidak adanya fitur blacklist untuk buyer atau pembeli.
- Sering terjadi perang harga, membanderol produk dengan harga dengan kisaran yang sangat murah. Sehingga memberikan peluang yang sangat kecil pada produk untuk laku dengan kisaran harga yang relatif tinggi.
- Peluang barang lebih banyak laku pada member Gold Merchant masih tidak optimal. Hanya memberikan kesan eksklusif dan memiliki tampilan yang sedikit berbeda dari member biasa.
- Fitur pengelola stok barang masih dirasa kurang optimal, karena saat ada pembeli yang tengah menunggu pembayaran, stok produk tidak secara otomatis berkurang.
- Tidak memiliki fitur diskon yang terbatas waktu.



3. [Bukalapak.com](https://bukalapak.com)

Bukalapak.com adalah web ecommerce yang keluar selanjutnya di pencarian google ketika saya menari kata seperti “Beli AC” atau beli yang lainnya. Dan tercatat di google ada 187.000.000 hasil pencarian dalam waktu 0.51 detik.

Pada traffic alexa Bukalapak.com menduduki peringkat 181 dunia, dan di Indonesia sendiri Bukalapak.com menduduki peringkat 7.

Kelebihan Bukalapak.com bagi penjual

- Selalu cepat dalam berbenah dan berinovasi, dulu font di bukalapak memang terkesan susah dibaca dan bikin sepet, tapi sekarang sudah lebih baik, Inovasi di Bukalapak memang salah satu yang tercepat.
- Menambah gambar produk sangat mudah dan efisien, bisa drag dan drop 5 gambar sekaligus, hemat waktu dan praktis.
- Manajemen stok sangat-sangat akurat, ketika barang sedang menunggu pembayaran, maka stok dikurangi, apabila batal maka stok dikembalikan... sehingga mencegah pembeli membayar barang yang stoknya habis.
- Pilihan jasa pengiriman lumayan cepat, juga bisa memilih opsi gratis ongkos kirim
- Bisa mengatur diskon di sebuah produk dan pihak Bukalapak juga Sering menyediakan promo diskon sehingga meningkatkan kesempatan barang laku.
- Dana masuk ke bukadompet hanya 1 hari setelah data tracking menyebutkan bahwa barang diterima pembeli.
- Tampilan transaksi baik itu di aplikasi maupun website sangat simpel dan informatif, mulai dari barang hingga ke detail alamat pembeli.
- Tersedia BL Widget untuk mempromosikan lapak ke website lain.
- Keamanan akun sudah termasuk bagus, kode OTP Otomatis juga sangat membantu dan praktis.
- Gratis Fitur Premium nya terlihat lebih bagus dan jelas.

Kelebihan Bukalapak.com pembeli

- Terlepas dari warna tema nya, Navigasi pencarian bisa diatur sesuka hati, dengan dua mode tampilan.
- Hasil dari pencarian sangat membantu, hampir tidak ada produk Spam, pelapak yang tidak aktif akan dijelaskan secara langsung, secara keseluruhan hasil pencarian sangat bagus dan informatif.
- Bisa belanja tanpa registrasi, tapi harus hati-hati, baca deskripsi dengan baik.
- Sering ada promo diskon, terutama saat HarBolNas
- Estimasi biaya kirim tampak jelas dan lebih mudah, tanpa harus mengklik tombol beli.
- Mau langsung beli atau ditambah ke keranjang belanja? Ini adalah Pilihan langsung yang jelas menarik.
- Metode pembayaran dan transfer cukup lengkap dan banyak pilihan.
- Verifikasi pembayaran melalui transfer juga termasuk cepat.
- Barang dikirim maksimal 2 hari kerja setelah bayar.
- Dan yang terpenting, website jarang maintenance, stabil dan anti lag.

Kekurangan Bukalapan.com bagi penjual

- Warna dasar Merah yang kurang begitu segar dipandang, sebelumnya malah pakai font yang susah dibaca dan sepet, tapi sekarang lebih baik.
- SEO kurang begitu bagus bila dicari melalui Google.
- Pencairan Saldo dari bukadompet relatif lebih lama, rata-rata lebih dari sehari.
- Ketika mengedit deskripsi barang, selain kotaknya kecil, juga sering Error karena tag-tag html yang ikut tercampur dengan tulisan.
- Aplikasi nya relatif lemot ketika dipakai, lebih berat di RAM dan sering nge-lag.
- Quick Buyer?? Pembeli yang beli tanpa registrasi, cukup menyebalkan ketika kita tidak bisa mengontak pembeli apabila ada hal yang ingin ditanyakan.
- Tidak punya fitur preorder

- Waktu pemrosesan barang sangat sebentar, hanya 2 hari untuk input nomer resi pengiriman.
- Memang bukalapak jarang error, tapi notifikasi orderan masuk sering terlambat, bahkan notifikasi di aplikasi terkesan kurang berguna.
- Tidak tersedia pilihan untuk mem-blacklist pembeli. Dan lebih gak enak lagi ketemu pembeli yang ternyata adalah Dropshipper yang 9 dari 10 nya rewel semua.

Kekurangan Bukalapan.com bagi pembeli

- Secara keseluruhan, jumlah barang dan penjual serta variasi nya lebih sedikit dibanding toko sebelah.
- Tidak ada diskusi, sehingga untuk mengetahui info lebih lanjut tentang barang atau pengiriman harus tanya ke penjual.
- Tampilan website terkesan kurang segar, tidak ada garis batas yang kontras antara konten, sidebar dan background.
- Di aplikasi, halaman beranda cukup berat dan Lag, produk-produk promo otomatis termuat dan ditempatkan di bagian depan. Akan lebih baik kalo di aplikasi menyediakan sektor khusus untuk barang promo yang akan terload apabila calon pembeli mengklik nya.
- Penjual yang mencantumkan banyak pilihan pengiriman juga sedikit, kebanyakan hanya memajang JNE saja
- Anda lagi lihat-lihat produk di sebuah toko melalui desktop, dan tiba-tiba muncul chat dari sang pemilik toko, disitu saya merasa kaget , akan lebih baik bila fitur pop up chat otomatis ini bersifat opsional.
- Respon CS dalam menanggapi permasalahan sangat lama sekali, pengalaman kami, respon bisa sampai 2 hari baru dibalas.
- Fitur pencarian produk terkadang tidak berfungsi, atau loadingnya terlalu lama di website
- Di website, Deskripsi produk terletak dibawah gambar foto dan cukup jauh letaknya, akan lebih bagus bila calon pembeli bisa melihat gambar sambil membaca deskripsi nya
- Jangan sampai ada masalah ketika bertransaksi di bukalapak, apalagi bila anda adalah Quick Buyer. Terkadang Quick Buyer menyulitkan diri sendiri dan seller karena tidak mencantumkan ukuran / warna atau tipe produk yang ingin dibeli, dan pembeli tidak bisa dihubungi.

Konsep produk Ecommerce yang akan kami buat adalah Ecommerce Toko dan Perlengkapan yang khusus untuk binatang peliharaan secara online. Dimana setiap orang bisa dengan mudah untuk mencari Produk ataupun Perlengkapan serta Aksesoris untuk binatang peliharaan anda.

Kami berencana untuk membuat sebuah Online Shop yang khusus untuk binatang secara online. Produk itu akan diberi nama “Olshopet”. Dalam pemilihan nama kami menyesuaikan dengan tujuan dibuatnya produk ini. “pet” yang berarti binatang peliharaan dan “Olshop” berarti Toko Online. Dimana dalam pembuatan produk ini kami memiliki tujuan agar semua orang bisa dengan mudah membeli barang tanpa harus mencari langsung ke lapangan.

Alasan kami memilih empat situs diatas ialah untuk membandingkan dari semua tersebut kemudian kami akan menggunakan sistem yang paling mudah digunakan untuk para pengguna yang akan menggunakan website kami. Kami akan menggunakan sistem yang pengguna dapat memilih lebih dari satu produk yang akan dibeli kemudian memilih pembayaran dengan metode sesuai yg di inginkan.