

E-Commerce Untuk Meningkatkan Hasil Penjualan Pada Cisadane Thrift

Muhamad Farhan^{1*}, Gandung Triyono²

^{1,2}Fakultas Teknologi Informasi, Sistem Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta, Indonesia

Email: ^{1*}mohamedfarhan0218@gmail.com, ²gandung.triyono@budiluhur.ac.id
(* : corresponding author)

Abstrak- Teknologi informasi banyak digunakan sebagai website untuk menjual produk secara online, dan produk tersebut dapat diakses dari seluruh dunia. Cisadane Thrift adalah Perusahaan yang menjual pakaian pria dan wanita. Cisadane Thrift hanya menggunakan social media WhatsApp dan Instagram. Karena kurangnya iklan dan pemasaran Melalui sosial media WhatsApp dan Instagram, masih banyak pelanggan yang tidak mengetahui informasi produk, dan sering terjadi kesalahan dalam pendataan karena pengumpulan dan perhitungan manual sehingga menyebabkan kesalahan dalam laporan. informasi dihasilkan. Tidak informatif atau akurat. Permasalahan yang dihadapi dengan Cisadane Thrift dapat diatasi dengan membuat sistem e-commerce. Dengan adanya situs e-commerce ini diharapkan Cisadane Thrift dapat mempromosikan dan menjual produknya ke khalayak yang lebih luas. Anda juga dapat mengizinkan pelanggan Anda untuk memesan produk tanpa mengunjungi toko Anda. Berdasarkan hal tersebut, sementara Cisadane Thrift menerapkan sistem e-commerce untuk mengatasi masalah tersebut, sangat baik menggunakan sistem e-commerce sebagai media pemasaran. Dalam studi ini, dengan menggunakan business model canvas, kami akan menganalisis model pengembangan bisnis yang ada untuk toko pakaian bekas cisadane, implementasi e-commerce menggunakan sistem manajemen konten (CMS), optimisasi mesin pencari dan penyusunan strategi pemasaran. dalam rangka menarik pelanggan potensial dan menawarkan lebih banyak daya tarik.

Kata Kunci: e-commerce, penjualan onlien, BMC.

E-Commerce To Increase Sales Results At Cisadane Thrift

Abstract- Information technology is widely used as a website to sell products online, and these products can be accessed from all over the world. Cisadane Thrift is a company that sells men's and women's clothing. Cisadane Thrift only uses social media WhatsApp and Instagram. Due to the lack of advertising and marketing Through social media such as WhatsApp and Instagram, there are still many customers who do not know product information, and errors in data collection often occur due to manual collection and calculations, causing errors in reports. information is generated. Not informative or accurate. The problems faced with Csidane Thrift can be overcome by creating an e-commerce system. With this e-commerce site, it is hoped that Cisadane Thrift can promote and sell its products to a wider audience. You can also allow your customers to order products without visiting your store. Based on this, while Cisadane Thrift implements an e-commerce system to overcome this problem, it is very good to use an e-commerce system as a marketing medium. In this study, using the business model canvas, we will analyze the existing business development model for the cisadane used clothing store, the implementation of e-commerce using a content management system (CMS), search engine optimization and marketing strategy development. in order to. . Attract potential customers and offer more appeal. Keywords: E-Commerce, Online Sales, BMC

Keywords: e-commerce, online selling, BMC

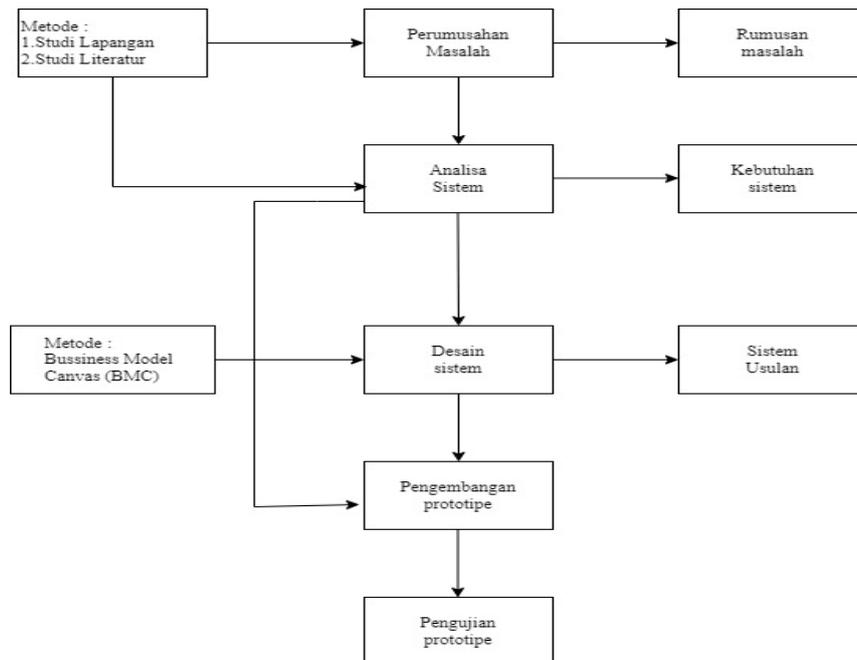
1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi membuktikan bahwa kita dapat menangkap semua detail informasi yang sebelumnya dianggap mustahil, seperti kecepatan, efisiensi, dan efektivitas informasi. Teknologi informasi banyak digunakan sebagai website penjualan produk online yang membuat produk tersebut tersedia di seluruh dunia [1]. Dengan demikian, banyak layanan menawarkan situs web e-niaga untuk pengecer online. E-commerce adalah perangkat teknologi dinamis yang mencakup aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan bisnis, konsumen, dan komunitas melalui perdagangan elektronik yang menyelenggarakan pertukaran barang secara elektronik. [2]. Ada banyak jenis e-commerce seperti B2B, B2C, C2C, C2B, B2G dan G2C. Dalam penelitian ini, kami menggunakan model C2C, dimana kegiatan bisnis (penjualan) dilakukan dari individu (konsumen) ke individu (konsumen) [3]. Cisadane Thrift adalah perusahaan yang menjual pakaian bekas berkualitas tinggi untuk pria dan wanita. Cisadane Thrift hanya menggunakan social media WhatsApp dan Instagram. Karena kurangnya iklan dan pemasaran hanya melalui social media seperti WhatsApp dan Instagram, masih banyak pelanggan yang tidak mengetahui informasi produk, dan sering terjadi kesalahan dalam pendataan karena pengumpulan dan perhitungan manual sehingga menyebabkan kesalahan dalam laporan. informasi dihasilkan. Tidak informatif atau akurat. Ia kemudian mendesain website e-commerce berbasis content management system (CMS) menggunakan WordPress dan menggunakan strategi SEO untuk mengoptimalkan website agar tampil di halaman pertama Google [4]. Content management system adalah sistem berbasis website yang bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi pengguna dalam mengelola dan mengelola website seperti: B. Menambah menu, menerbitkan atau menghapus halaman, mengkonfigurasi menu dan tampilan situs web tanpa pengalaman dalam pembuatan situs web [5]. Kehadiran situs

e-commerce diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan memperluas pemasaran, meningkatkan jangkauan pelanggan dan meningkatkan penjualan produk. Beberapa studi literatur yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti antara lain studi pertama yang menemukan bahwa e-commerce berbasis Kami membahas website Menyelidiki keberadaan website yang memudahkan pelanggan untuk mendapatkan informasi terbaru tentang produk MsFashioners dan memperluas pemasaran [7] Berdasarkan latar belakang di atas, sebuah situs web e-commerce berbasis sistem manajemen konten WordPress.

2. METODE PENELITIAN

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan metode sebagai berikut :



Gambar 1 Metode Penelitian

Penjelasan untuk Gambar 1 adalah sebagai berikut: Untuk menganalisis permasalahan yang ada pada toko barang bekas Cisadane ini, tahap pertama melibatkan melakukan wawancara, analisis dokumen, dan studi literatur tentang proses saat ini untuk membantu penulis menemukan masalah yang ada. Anda kemudian dapat menganalisis sistem Anda untuk menemukan persyaratan sistem di Cisadane Thrift Store dan merancang sistem yang diusulkan. Metodologi tersebut kemudian menggunakan Business Model Canvas (BMC). Business Model Canvas adalah bahasa untuk mendeskripsikan, mendeskripsikan, memvisualisasikan, mengevaluasi, dan memodifikasi model bisnis, memfasilitasi komunikasi bisnis [8]. Penulis kemudian melanjutkan ke tahap pengembangan prototype menggunakan metode content management system (CMS). Tahap terakhir adalah menguji sistem untuk memastikan bahwa program yang dihasilkan berfungsi sebagaimana dimaksud.

2.1 Analisa Model Bisnis

Analisis sistem dilakukan untuk mengidentifikasi sistem yang berjalan di perusahaan dan persyaratan sistem yang diterapkan untuk memecahkan masalah. Analisis sistem dapat digambarkan dalam Business Model Canvas. BMC digunakan untuk menggambarkan dan mengidentifikasi model bisnis saat ini dan membuat perusahaan baru [9].

2.2 Desain Sistem

Teknik perancangan sistem dilakukan untuk menemukan masalah yang muncul untuk menentukan kebutuhan sistem. Proses desain sistem dapat didorong oleh pemahaman tentang proses sistem yang sebenarnya terjadi. Desain sistem digambarkan dengan diagram aktivitas, diagram use case, diagram kelas, diagram urutan sistem, dan desain layar.

3.1 Pengembangan Prototipe

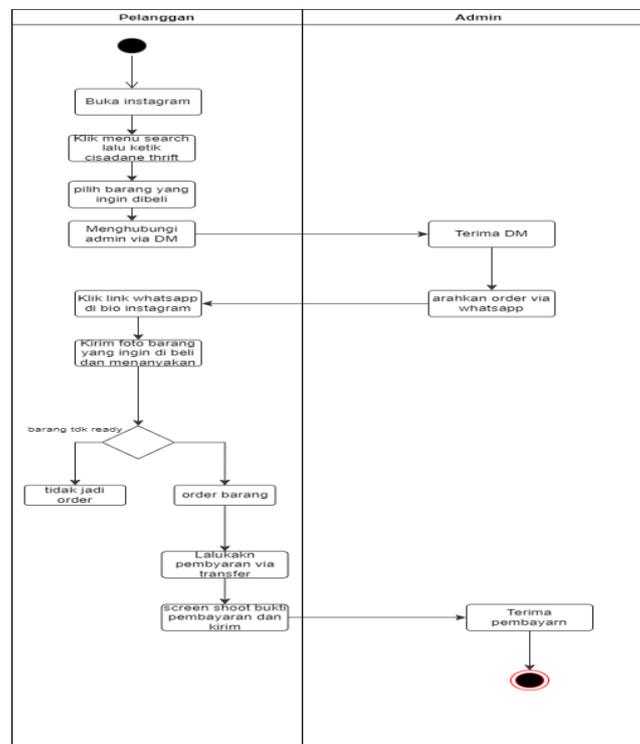
Prototyping dilakukan untuk memberikan gambaran kebutuhan pengguna terhadap sistem yang diusulkan. Hal ini akan dilakukan dalam pengembangan prototipe sistem informasi Cisadanethrift. Desain sistem adalah

langkah setelah analisis sistem dalam siklus pengembangan sistem, mendefinisikan persyaratan fungsional, menyiapkan desain dan implementasi, dan menjelaskan bagaimana sistem harus dibentuk. Ini membentuk satu kesatuan, utuh dan fungsional yang dapat mengambil bentuk gambar, rencana, sketsa, atau pengaturan beberapa elemen individu. Dalam penelitian ini, desain Business Model Canvas (BMC) dan diagram kelas akan digunakan untuk desain database website yang diusulkan. Dalam perancangan antarmuka pengguna pada penelitian ini diharapkan dapat menyampaikan pengetahuan interaksi yang mudah dipahami oleh pengguna. Plugin WordPress woocommerce digunakan sebagai sistem manajemen konten (CMS) untuk memfasilitasi pembuatan situs web yang diusulkan [10]. Membeli web hosting diperlukan untuk membuat file situs web Anda dapat diakses melalui Internet. Domain web adalah alamat situs web yang Anda buat. Pembelian domain web juga diperlukan untuk halaman web yang diusulkan yang dapat diakses pelanggan secara online melalui Internet.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisa Sistem Berjalan

Analisa sistem berjalan pada penelitian ini digambarkan dengan *Activity Diagram* sebagai berikut :

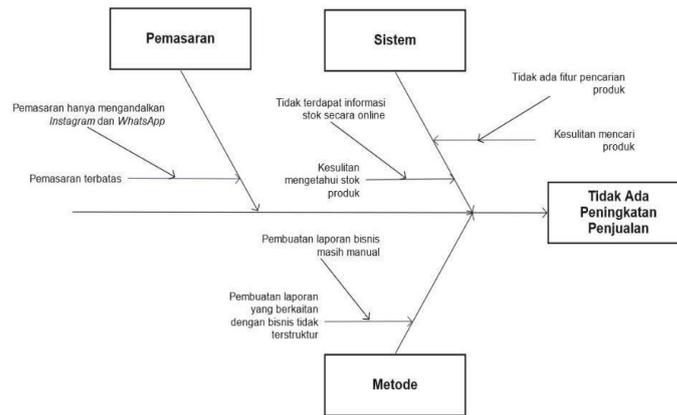


Gambar 2 Sistem Berjalan Penjualan

Pada Gambar 2, pelanggan membuka Instagram, masuk ke menu pencarian, memasukkan nama Cisadane Thrift, memilih produk yang ingin dibeli, dan menghubungi admin Cisadane Thrift melalui direct message (dm) di Instagram. Admin selanjutnya akan meneruskan pesanan langsung melalui WhatsApp di link bio Instagram Cisadane Thrift. Pengguna kemudian mengirimkan foto produk dan menanyakan produk mana yang ingin mereka beli. Pelanggan tidak akan memesan barang melalui WhatsApp jika barang belum ready. Ketika barang yang ingin Anda beli sudah siap, pelanggan menyambut pesannya. Pelanggan kemudian membayar melalui transfer bank. Setelah pembayaran, pelanggan mengambil screenshot bukti pembayaran dan pelanggan mengirimkan screenshot bukti pembayaran melalui WhatsApp.

3.2 Analisa Masalah

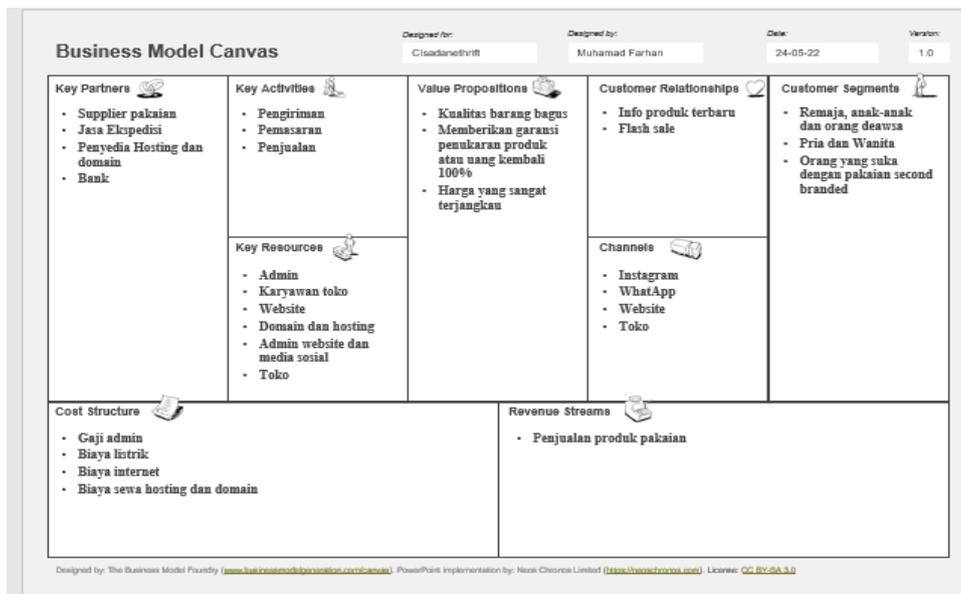
Analisis penulis terhadap masalah dalam penelitian ini terdiri dari deskripsi proses bisnis yang ada, digambarkan sebagai diagram tulang ikan yang digambarkan pada Gambar 3.



Gambar 3 Fishbond Diagram

Gambar 3 menunjukkan sebab dan akibat dari masalah yang ada di Cisadane Thrift. Pemasaran terbatas karena ini pemasaran hanya menggunakan Instagram dan WhatsApp. Saya mengalami kesulitan. Bagaimana, laporan terkait bisnis tidak terstruktur karena laporannya masih manual.

3.3 Business Model Canvas

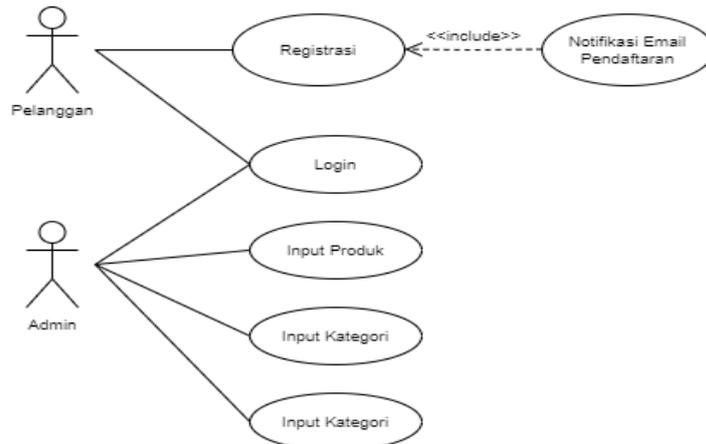


Gambar 4 Business Model Canvas

Gambar 4 menunjukkan sembilan pilar Business Model Canvas. Yaitu, mitra utama yang bekerja dengan pemasok pakaian, penyedia layanan pengiriman, penyedia hosting dan domain, dan akhirnya bank. Kegiatan utamanya adalah distribusi, pemasaran dan penjualan. Value Proposition Nilai dan manfaat yang ditawarkan adalah barang dagangan yang berkualitas, jaminan penggantian produk atau garansi uang kembali 100%, dan harga yang terjangkau. Pendekatan kami terhadap hubungan pelanggan adalah menyediakan informasi produk terkini dan penjualan kilat. Segmen pelanggan toko mencari pelanggan remaja, anak-anak, pria, wanita, dan pakaian merek kedua. Sumber daya utama adalah administrator, staf toko, situs web, domain, dan hosting toko. Saluran, tindakan dilakukan melalui Instagram, WhatsApp, situs web, dan toko. Struktur biaya yang dikeluarkan terdiri dari gaji admin, tagihan listrik, biaya internet, biaya hosting dan sewa domain. Sumber pendapatan, toko memperoleh pendapatan dari penjualan pakaian.

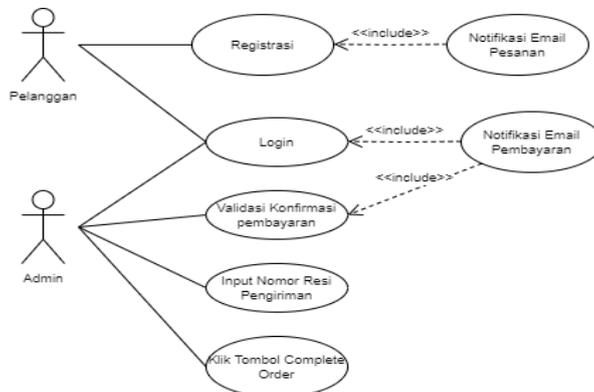
3.4 Use Case Diagram

Analisa proses bisnis pada sistem yang akan dibuat digambarkan dengan menggunakan *use case diagram* sebagai berikut :



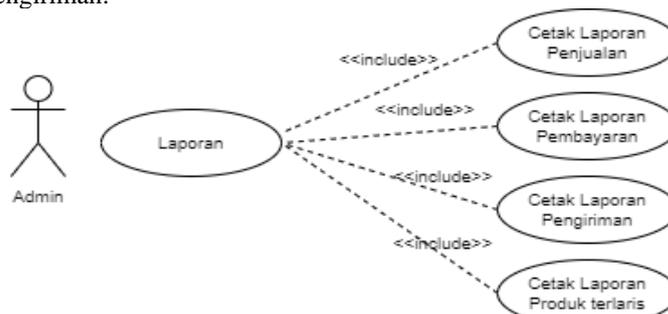
Gambar 5 Use Case Diagram Master

Pada Gambar 5 menjelaskan fungsi dari 2 actor yaitu actor admin yang melakukan *login*, input produk dan input kategori. Lalu fungsi dari actor pelanggan yaitu melakukan registrasi dan login.



Gambar 6 Use Case Diagram Transaksi

Pada Gambar 6 menjelaskan fungsi dari pelanggan yang setelah melakukan registrasi dan *login* pelanggan akan mendapatkan notifikasi *email* secara otomatis. Actor admin melakukan validasi konfirmasi pembayaran dan menginput nomor resi pengiriman.

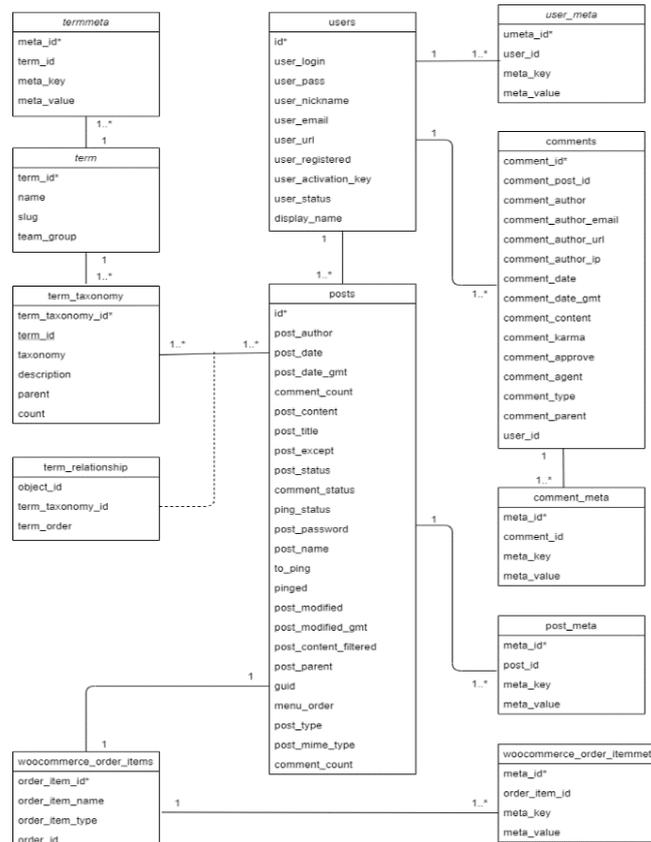


Gambar 7 Use Case Diagram Laporan

Pada Gambar 7 Admin berfungsi untuk melakukan cetak laporan yang terdiri dari laporan penjualan, pembayaran, pengiriman, dan barang terlaris yang setelah itu akan diserahkan kepemilik toko.

3.5 Class Diagram

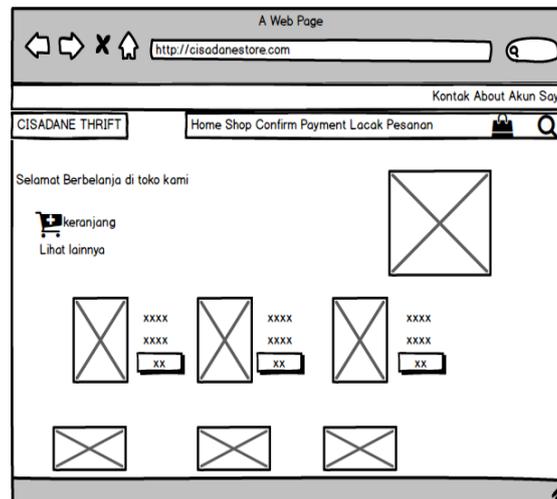
Class Diagram yang dihasilkan dalam penelitian ini yaitu hasil keluaran yang ada pada *database website wordpress* dapat dilihat pada Gambar 8 dibawah ini



Gambar 8 Class Diagram

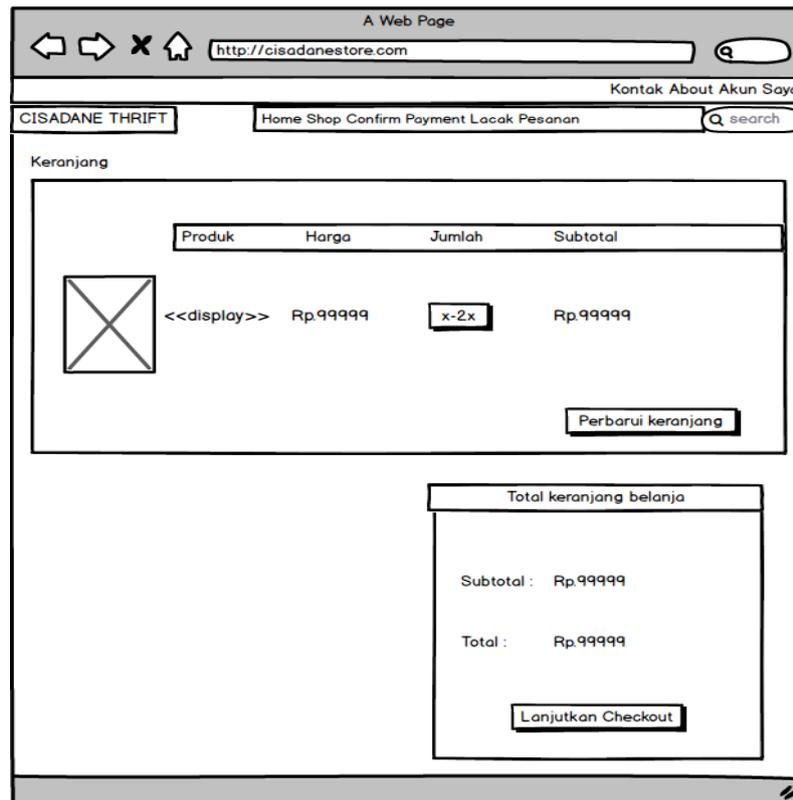
3.6 Rancangan Layar

Rancangan layar ini merupakan hasil implementasi yang ada pada website wordpress yang sudah dibuat oleh peneliti.



Gambar 9 Rancangan Layar Home

Pada Gambar 9 menampilkan rancangan home pada website yang berisi semua jenis produk yang dijual oleh Cisadane Thrift.



Gambar 10 Rancangan Layar Cart

Pada Gambar 10 Menampilkan Rancangan Layar pada menu Cart atau keranjang yang bisa melihat berapa total harga yang akan dicheckout dan bisa melihat apa yang akan dibeli.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan berbagai masalah dan solusi untuk solusi yang diberikan, kami dapat menarik kesimpulan sebagai berikut: Karena area penjualan berkembang di situs web, kami dapat mengharapkan peningkatan penjualan dan omset. Di website, kami berharap Anda dapat melihat detail informasi produk dari Sisa Dance Lift dan memilih produk dengan lebih leluasa. Distribusi laporan penjualan dan laba membuat proses pelaporan lebih akurat dan menghilangkan kesalahan perhitungan, dan fitur manajemen persediaan memungkinkan administrator situs web untuk melihat sisa persediaan produk.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. Risald, "Implementasi Sistem Penjualan Online Berbasis E-Commerce Pada Usaha Ukm Ike Suti Menggunakan Metode Waterfall," *J. Inf. Technol.*, vol. 1, no. 1, pp. 37–42, 2021, doi: 10.32938/jitu.v1i1.1393.
- [2] S. Handayani, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi KaHandayani, S. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta. *ILKOM Jurnal Ilmiah*, 10(2), 182–189. <https://doi.org/10.33096/ilkom.v10i2.310>," *Ilk. J. Ilm.*, vol. 10, no. 2, pp. 182–189, 2018.
- [3] F.- Sonata, "Pemanfaatan UML (Unified Modeling Language) Dalam Perancangan Sistem Informasi E-Commerce Jenis Customer-To-Customer," *J. Komunika J. Komunikasi, Media dan Inform.*, vol. 8, no. 1, p. 22, 2019, doi: 10.31504/komunika.v8i1.1832.
- [4] R. Bagaskara Halilintar and D. Ariyus, "Implementasi Seo (Search Engine Optimization) Pada Website Agc (Auto Generated Content) Untuk Meningkatkan Serp (Search Engine Result Page) Studi Kasus : Website Gallery," *Semin. Nas. Teknol. Inf. dan Multimed.* 2018, vol. 6, no. 1, pp. 1–3–13, 2018, [Online]. Available: <https://ojs.amikom.ac.id/index.php/semnasteknomedia/article/view/2065>
- [5] F. Ramadhan and L. Fajarita, "Implementasi Rancangan E-Commerce Pada Surya Timur Collection Dengan Metode Business Model Canvas (Bmc) Berbasis Content Management System (Cms)," *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 3, no. 1, pp. 251–259, 2020, doi: 10.36080/idealis.v3i1.1508.
- [6] S. A. Saputra and H. Hasugian, "Implementasi E-Commerce Berbasis Content Management System (Cms) Untuk Meningkatkan Hasil Penjualan Pada Toko Una Baby," *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 3, no. 1, pp. 214–219, 2020, doi: 10.36080/idealis.v3i1.2052.
- [7] A. Ujianti and G. Triyono, "Penerapan Website E-Commerce Berbasis Content Management System (Cms) Untuk Pelayanan Penjualan Pada Msfashioners," *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 3, no. 1, pp. 436–442, 2020, doi:

- 10.36080/idealis.v3i1.2082.
- [8] T. Santoso and J. V. B. Wardhani, “Analisa Model Bisnis Radio Suara Surabaya dan Pengembangannya di Era Disruptive Technology,” *J. Manaj. Dan Kewirausahaan*, vol. 6, no. 2, pp. 115–121, 2018, doi: 10.26905/jmdk.v6i2.2435.
- [9] E. Wulandari and G. Gata, “Penerapan E-Commerce Untuk Penjualan Rokok Elektrik (Vape) Menggunakan Content Management System Wordpress Pada Toko Vape Grande,” *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 3, no. 1, pp. 545–551, 2020, doi: 10.36080/idealis.v3i1.1717.
- [10] E. Oley, E. S. R. Sentinuwo, A. A. E. Sinsuw, and U. S. Ratulangi, “Sistem Pemesanan Makanan Dan Minuman Berbasis Website (Studi Kasus Taipan Restoran),” *J. Tek. Elektro dan Komput.*, vol. 6, no. 4, pp. 89–100, 2016, [Online]. Available: <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/elekdankom/article/view/23230/22931>