

## Perancangan Sistem *E-Commerce* Dengan Menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) Untuk Penjualan Pakaian Pada Exsthrift\_

Riffa Khalaf<sup>1\*</sup>, Anita Diana<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Fakultas Teknologi Informasi, Program Studi Sistem Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta, Indonesia

Email: <sup>1\*</sup>khalaf.riffa@gmail.com, <sup>2</sup>anita.diana@budiluhur.ac.id  
(\* : corresponding author)

**Abstrak-** Exsthrift\_ merupakan *online shop* yang menjual pakaian berupa sweater atau hoodie dengan jumlah pelanggan yang bisa dibilang cukup banyak peminatnya dimana media untuk penjualannya menggunakan beberapa aplikasi seperti Instagram dan Whatsapp. Permasalahan yang selama ini dialami adalah sulit mengetahui jumlah stok barang karena keterbatasan fitur yang ada sehingga pelanggan harus menghubungi *admin* untuk menanyakan persediaan stok barang serta kurang maksimalnya dalam proses pemasaran produk karena proses promosi belum optimal dengan social media Instagram dan Whatsapp. Hal tersebut menyebabkan produk lama terjual dan lambatnya untuk mendapatkan calon pelanggan baru selain itu tidak terperinci daftar produk dengan baik sehingga sering terjadi beberapa kesalahan dalam proses pencatatan jual beli yang dikarenakan pencatatan dan pelaporan masih dilakukan secara manual. Exsthrift\_ membuat *website* yang menerapkan system *E-Commerce* agar dapat diakses secara efektif dan efisien oleh banyak orang karena dalam *website* tersebut memiliki fitur pemesanan yang dapat mengenalkan produk secara detail. Tujuan penelitian ini adalah untuk meningkatkan dan memaksimalkan penjualan pada Exsthrift\_ karena memudahkan konsumen untuk melihat detail dan stok produk agar dapat berbelanja dimana saja serta untuk mendapatkan kepercayaan lebih dari konsumen dengan adanya *website* resmi serta menghindari terjadinya kesalahan saat pembuatan laporan transaksi.

**Kata Kunci:** *e-commerce, website, online shop, business model canvas*

### *E-Commerce System Design Using Business Model Canvas (BMC) For Clothing Sales In Exsthrift\_*

**Abstract-** Exsthrift\_ is an online shop that sells clothes in the form of sweaters or hoodies with a number of customers who can be said to be quite interested in which the media for sales uses several applications such as Instagram and Whatsapp. The problem that has been experienced so far is that it is difficult to know the number of stock items due to the limitations of existing features so that customers have to contact the admin to ask for stock items and the lack of maximum in the product marketing process because the promotion process is not optimal with Instagram and Whatsapp social media. This causes old products to be sold and it is slow to get new prospective customers besides that the product list is not well detailed so that there are often errors in the buying and selling process because recording and reporting is still done manually. Exsthrift\_ creates a website that implements an *E-Commerce* system so that it can be accessed effectively and efficiently by many people because the website has an ordering feature that can introduce products in detail. The purpose of this study is to increase and maximize sales on Exsthrift\_ because it makes it easier for consumers to see product details and stock so they can shop anywhere and to gain more trust from consumers with the official website and avoid mistakes when making transaction reports.

**Keywords:** *e-commerce, website, online shop, business model canvas*

## 1. PENDAHULUAN

Hoodie atau sweater saat ini merupakan salah satu bagian dari cara berbusana di kalangan anak muda baik laki-laki maupun perempuan. Exsthrift\_ hadir sebagai salah satu toko *online shop* yang menyediakan berbagai macam sweater atau hoodie dengan berbagai macam warna, desain, serta ukurannya yang *variatif* yang produksinya gagal dari pabrik suatu *brand* atau barang gagal diperjualbelikan karna terdapat kecacatan kecil seperti noda dan lain-lain yang menyebabkan barang tersebut tidak memungkinkan untuk dipasarkan. dengan kualitasnya terjamin dan harga yang terjangkau. Bisa dikatakan pembeli *online shop* Exsthrift\_ cukup banyak walaupun hanya bisa membeli atau memesannya melalui media aplikasi Instagram dan Whatsapp karena tidak memiliki *website* yang didukung dengan penerapan teknik SEO (*Search Engine Optimization*) yang didalamnya terdapat sistem pemesanan sehingga belum banyak yang mengenal produk Exsthrift\_.

Berdasarkan data yang telah dianalisis terdapat beberapa permasalahan yang ada pada Exsthrift\_ yaitu *owner* sulit untuk mengetahui jumlah stok barang karena keterbatasan fitur yang ada pada sosial media yang menyebabkan produk lama terjual. Serta tidak terperinci daftar produk dengan baik dan kesalahan dalam pemesanan pun kerap terjadi dikarenakan pencatatan pemesanan dan laporannya yang masih menggunakan *metode* manual. Dengan adanya permasalahan tersebut maka perlu dibuatkannya sebuah *website* yang dapat memunculkan suatu produk di halaman mesin pencari dengan penerapan teknik SEO (*Search Engine Optimization*) untuk memaksimalkan pengenalan produk yang dimiliki Exsthrift\_.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat sebuah *system website* penjualan berbasis *E-Commerce* pada *Exsthrift\_* untuk meningkatkan dan memaksimalkan penjualan dan memudahkan konsumen untuk melihat detail dan *stock* produk yang masih tersedia dan menghindari terjadinya kesalahan saat pembuatan laporan transaksi.

Pada penelitian sebelumnya yang ditulis oleh [1] menyatakan bahwa pada jurnal yang berjudul Perancangan *E-Commerce* Batik Pada Batik Banten pada terbitan Jurnal Ilmiah Sains dan Teknologi Vol.2 No.1, Februari 2018, ISSN 2354-6654 dengan *metode Waterfall*. Karena keterbatasan media pemasaran produk pada penjualan Batik Banten menyebabkan sulitnya untuk menyebarluaskan penjualan agar tidak mencakup di daerah Banten saja. Oleh karena itu, Batik Banten ingin membangun perancangan *E-Commerce* dengan *metode Waterfall* untuk membantu konsumen dalam pembelian Batik. Dengan adanya sistem informasi berupa *E-Commerce* pembeli bisa memesan batik sesuai dengan pilihan tanpa harus pergi ke toko serta melihat stok dan jenis yang sudah tertera dalam aplikasi sistem informasi tersebut. Kemudian pesanan akan dikirimkan sesuai ke alamat pembeli atau konsumen yang sudah tertera dalam pemesanan. Dengan adanya sistem informasi, diharapkan produk-produk dari Batik Banten akan merambah secara luas keluar wilayah Banten.

Pada penelitian lainnya [2] pada prosiding yang berjudul Implementasi *E-Commerce* Berbasis *Open Source* Pada Usaha *Online Shopping Fashion* pada terbitan Prosiding Seminar Nasional Pakar 2019 Buku 1, April 2019, ISSN 2615-2584 dengan *metode Waterfall* menyatakan bahwa Masalah yang terjadi ada pada pihak *vendor* maupun di pihak konsumen. Pihak *vendor* selama ini belum memiliki media khusus untuk mempromosikan produk-produknya dan konsumen masih harus langsung datang ke toko apabila ingin mendapatkan informasi produk dan hendak memesan produk sesuai dengan yang diinginkan. Serta konsumen harus menghubungi *vendor via sms/telephone* jika ingin mengetahui perkembangan stok, koleksi terbaru. Dengan dibuatnya sistem penjualan *online* ini, maka dengan adanya aplikasi *E-Commerce online* dapat mempermudah proses transaksi pembelian produk, *customer* pun dapat langsung melihat produk baru dari *E-Commerce online* sehingga dapat melakukan proses pembelian dengan cepat.

Dalam publikasinya [3] yang berjudul Penerapan B2C Sistem Informasi *E-Commerce* Pada Toko Pakaian Gayaku pada terbitan Konferensi Nasional Ilmu Sosial & Teknologi (KNIST) Maret 2017 dengan *metode Waterfall* menyatakan bahwa ada Toko Pakaian Gayaku saat itu belum tersedia sistem informasi yang memadai tetapi dengan dirancangnya sistem informasi *E-Commerce* akan membantu meningkatkan penjualan secara *online* karena transaksi bisa dilakukan dimanapun dan kapanpun. *Website* ini juga akan digunakan sebagai media promosi yang dapat memperluas lingkup penjualan.

Dalam penelitiannya [4] yang berjudul Perancangan Sistem *E-Commerce* Untuk Penjualan Pakaian Pada Toko A&S pada terbitan Jurnal ICIT Vol. 6 No. 1, Februari 2020 dengan *metode Waterfall* menyatakan bahwa dengan adanya *system E-Commerce* dengan *metode Waterfall* yang dibuat dengan cara bertahap melalui analisa, desain system, pembuatan system, implementasi sampai maintance ini dapat membantu masyarakat untuk berbelanja secara *online* tanpa perlu meluangkan waktu atau susah-susah dating ke tempat secara langsung untuk membeli sesuatu.

Dalam publikasinya [5] yang berjudul Sistem Informasi Penjualan Pakaian Wanita Berbasis Web (*E-Commerce*) PT. Bunitop Indonesia pada terbitan Jurnal Teknologi Informasi Mura Juni Vol. 12 No. 1, Juni 2020 dengan *metode Waterfall*. Saat itu *system* penjualan pada PT. Bunitop masih dilakukan secara manual sehingga sering menimbulkan kesalahan dalam pengolahan data dan juga pencarian data. Untuk mengatasi permasalahan yang terjadi diperlukan solusi terbaik yaitu dibuatnya suatu perancangan *system* informasi yaitu *E-Commerce* yaitu suatu teknologi yang berkembang begitu pesat yang dimana nantinya akan dimanfaatkan dengan baik oleh PT. Bunitop. *E-Commerce* merupakan jawaban atas tuntutan globalisasi. Penerapan *E-Commerce* akan dapat meningkatkan keunggulan dalam PT. Bunitop untuk bersaing.

Dalam penelitiannya [6] yang berjudul Penerapan *E-Commerce* Berbasis *Content Management System* (CMS) Untuk Penjualan Pakaian Pada Toko Chipindwear pada terbitan Jurnal IDEALIS Vol. 2 No. 5, September 2019 dengan *metode Business Model Canvas* (BMC). Tersedianya *Website* dengan *metode Business Model Canvas* (BMC) pada Toko Chipindwear dapat menyajikan berbagai laporan yang dibutuhkan seperti laporan penjualan, laporan pembayaran, laporan pengiriman, laporan pemesanan, laporan produk terlaris, dan laporan rekapitulasi produk. Dimana laporan tersebut akan menjadi bahan pertimbangan pemilik sebagai perbaikan layanan.

Dalam penelitiannya [7] yang berjudul Sistem Penjualan Berbasis Web (*E-Commerce*) Pada Tata Distro Kabupaten Pacitan pada terbitan Jurnal Bianglala Informatika Vol 3 No 2 September 2015 sistem penjualan yang terjadi di Tata Distro memiliki banyak kelemahan dan kesalahan pada penjualannya. Oleh karena itu penulis membantu membuat sebuah *website* agar Tata Distro mampu meningkatkan pelayanan penjualannya baik dalam pemasaran produk maupun pelaporan penjualan.

Menurut [8] dinyatakan bahwa penggunaan *Business Model Canvas* dapat memberikan gambaran mengenai model bisnis perusahaan dan hubungan yang terjadi antar-blok dengan cara yang lebih atraktif. BMC dapat digunakan secara sistematis untuk memahami, *mendesain* dan menerapkan model bisnis yang sudah ada atau membuat model bisnis yang baru. BMC meliputi sembilan elemen berbeda yang saling terkait dan teridentifikasi

sebagai kunci penting untuk menciptakan model bisnis yang sukses. Sembilan elemen tersebut meliputi *Customer Segments, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners, dan Cost Structure*.

Menurut penelitian sebelumnya [9] dinyatakan *E-commerce* adalah saluran *online* yang dapat dijangkau seseorang melalui komputer, yang digunakan oleh pebisnis dalam melakukan aktifitas bisnisnya dan digunakan konsumen untuk mendapatkan informasi dengan menggunakan bantuan komputer yang dalam prosesnya diawali dengan memberi jasa informasi pada konsumen dalam penentuan pilihan. Pada tulisannya, [10] dinyatakan bahwa *e-commerce* adalah proses jual beli dan memasarkan barang serta jasa melalui sistem elektronik, seperti radio, televisi dan jaringan komputer atau *internet*. Maka dapat disimpulkan bahwa *e-commerce* merupakan kumpulan dinamis antara teknologi, aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan dan konsumen serta komunitas tertentu dimana pertukaran barang antara pengecer dan konsumen dari berbagai komoditi dalam skala luas dengan proses pengiriman barang dari pengecer menggunakan transportasi dari suatu wilayah ke wilayah lain hingga sampai ke tangan konsumen dan hubungan yang terjadi adalah hubungan yang saling menguntungkan kedua belah pihak.

Untuk mengidentifikasi penyebab masalah yang mungkin terjadi pada toko Exsthrift\_ penulis menggunakan *Fishbone Diagram*. Diagram tulang ikan atau *fishbone diagram* adalah salah satu *metode* untuk menganalisa penyebab dari sebuah masalah atau kondisi. Sering juga diagram ini disebut dengan diagram sebab-akibat atau *cause effect diagram*.

Menurut [11] UML (*Unified Modelling Language*) adalah salah satu standar bahasa yang banyak digunakan didunia industri untuk mendefinisikan requirement, membuat analisis dan desain, serta menggambarkan arsitektur dalam pemrograman berorientasikan objek. UML tidak hanya merupakan sebuah bahasa pemrograman *visual* saja, namun juga dapat secara langsung dihubungkan ke berbagai Bahasa pemrograman seperti JAVA, C++, *Visual Basic*, atau bahkan dihubungkan secara langsung ke dalam sebuah *object-oriented database*.

## 2. METODE PENELITIAN

### 2.1 Langkah Penelitian

Menurut [12] kerangka pemikiran akan menjelaskan gejala yang menjadi objek permasalahan yang dibahas serta disusun berdasarkan tinjauan pustaka dan hasil penelitian yang *relevan*. Kerangka pemikiran merupakan argumentasi peneliti dalam merumuskan suatu *hipotesis*.

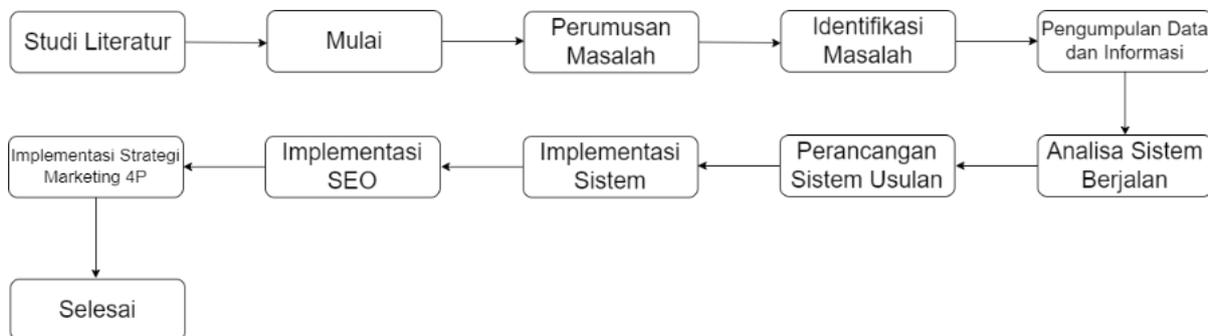
Penelitian ini bertujuan untuk mencari tahu masalah apa saja yang terjadi pada toko *online* pakaian Exsthrift\_ baik untuk *customer* maupun untuk *owner online shop* tersebut dalam kegiatan jual-beli secara *online*. Dengan mencari tahu jawaban dari permasalahan yang telah dituliskan pada penelitian ini didapatkanlah cara agar bisnis tersebut dapat berkembang lebih baik lagi serta meningkatkan penjualannya dan untuk memperkenalkan produk dari Exsthrift\_ kepada masyarakat secara lebih luas dan lebih mendetail melalui *website*.

Langkah penelitian berisi tahapan dari pengumpulan data untuk memecahkan masalah pada Exsthrift\_. Dari studi literatur, perumusan masalah, identifikasi masalah, pengumpulan data dan informasi, analisa sistem berjalan, perancangan sistem usulan, implementasi sistem, implementasi SEO, implementasi strategi *marketing* 4P, dan pengujian sistem yang telah di buat oleh penulis untuk memecahkan masalah pada Exsthrift\_. Langkah-langkah dalam penelitian akan dijelaskan secara singkat sebagai berikut:

- Studi Literatur dilakukan untuk mendapatkan sebuah teori tentang layanan jasa penjualan pakaian dengan menggunakan *website E-Commerce* yang berkaitan dengan rumusan masalah. *Metode* yang dilakukan oleh penulis yaitu dengan cara membaca berbagai sumber referensi artikel, skripsi, dan jurnal yang telah dipublikasikan.
- Mulai adalah proses penelitian akan dimulai.
- Perumusan masalah pada tahap ini penulis membuat rumusan masalah yang nantinya akan menjadi solusi berdasarkan masalah yang terjadi pada Exsthrift\_.
- Identifikasi masalah pada tahap ini pengidentifikasi masalah merupakan hasil dari kegiatan wawancara, observasi, analisa dokumen langsung kepada pemilik Exsthrift\_ untuk mengumpulkan data-data serta mencari masalah yang terjadi menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC).
- Pengumpulan Data dan Informasi adalah proses untuk mengumpulkan data-data dan informasi yang telah diberikan oleh *owner* atau *admin* Exsthrift\_ mulai dari data keuangan, penjualan, *system* penjualannya, dan lain-lain.
- Analisa sistem berjalan pada tahap ini penulis melakukan analisa proses bisnis sistem yang sedang berjalan menggunakan beberapa pendekatan seperti (*Activity Diagram*). Proses ini digunakan oleh penulis guna memberikan gambaran dari proses bisnis yang sedang berjalan yang dimana nantinya sebagai perbandingan antara proses bisnis yang diusulkan. Lalu ada *Business Model Canvas* (BMC). Proses ini digunakan oleh penulis guna mengetahui bagian apa saja yang ada pada komponen proses bisnis Exsthrift\_.

- g. Perancangan sistem usulan tahapan ini dilakukan perancangan sistem yang diusulkan dengan pemodelan menggunakan *tools Use Case Diagram, Sequence Diagram, Interaction Flow Modeling Language (IFML), Component Diagram*, dan rancangan layar yang menjelaskan basis data menggunakan model data *Class Diagram*.
- h. Implementasi sistem pada tahap ini penulis membuat *website* dengan berbasis *Content Management System (CMS) wordpress* yaitu media seperti blog pribadi, situs perusahaan dan penjualan (*E-Commerce*).
- i. Implementasi SEO pada tahap ini, penulis melakukan implementasi SEO dengan metode *On Page* yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan serta mempengaruhi daya tarik pengunjung agar mengunjungi *website* untuk membeli produk yang ada pada Exsthift\_.
- j. Implementasi strategi *marketing 4P* pada tahap ini, penulis melakukan strategi *marketing* pemasaran teknik *marketing 4P (Product, Price, Place dan Promotion)* dengan mengimplementasikan strategi *marketing 4P* diharapkan dapat meningkatkan pendapatan penjualan pada toko dan bisa mendatangkan pelanggan baru.
- k. Proses langkah-langkah penelitian selesai.

Dengan adanya penelitian ini diharapkan *website E-Commerce* yang dibuat membantu mengurangi persaingan yang ada di *marketplace* serta pembeli bisa melihat *detail* produk, dan kualitas bahan yang digunakan agar tidak salah membeli produk. Langkah penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Langkah-langkah Penelitian

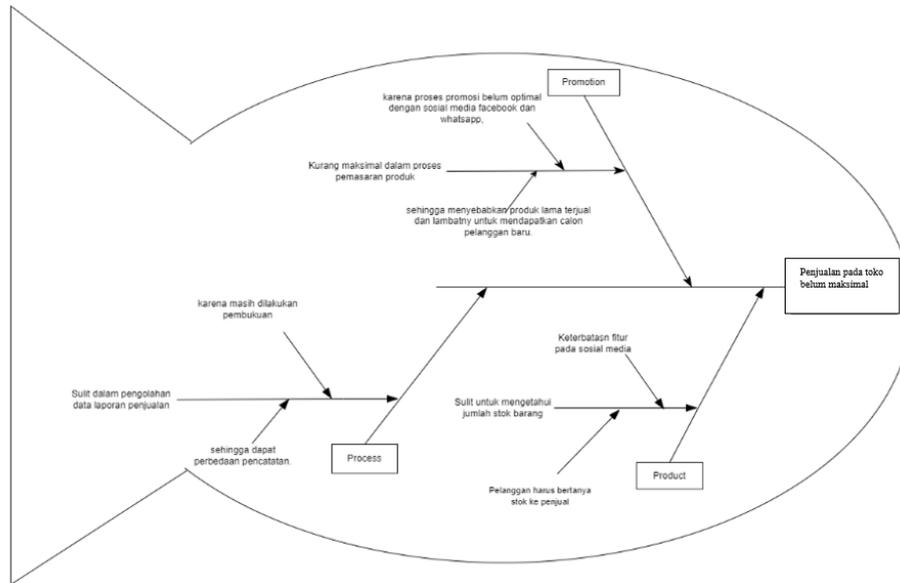
## 2.2 Pengumpulan Data

- a. Wawancara (Interview) : suatu teknik untuk mengumpulkan data dengan cara melakukan sesi Tanya jawab antar dua belah pihak secara langsung dengan tujuan untuk mendapatkan data yang dibutuhkan secara lengkap. Pada *metode* ini, penulis akan memberikan beberapa pertanyaan kepada pemilik Exsthift\_ untuk melengkapi data yang dibutuhkan.
- b. Pengamatan : suatu teknik pengumpulan data dengan cara mengamati langsung terhadap obyek penelitian untuk mempelajari sistem yang akan dibuat untuk toko *online shop* Exsthift\_.
- c. Analisa Dokumen : suatu teknik pengumpulan data berdasarkan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan obyek penelitian yang kemudian akan dianalisa lebih lanjut untuk pembuatan *system* pada Exsthift\_.
- d. Studi Literatur : suatu teknik pengumpulan data dengan pengumpulan data pustaka berupa Jurnal atau buku atau *prosiding*, membaca dan mencatat serta mengelolah penelitian yang telah dilakukan sebelumnya untuk penunjang dalam memperoleh data serta menjadi bahan perbandingan dengan sistem yang akan dibuat.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Analisa Masalah

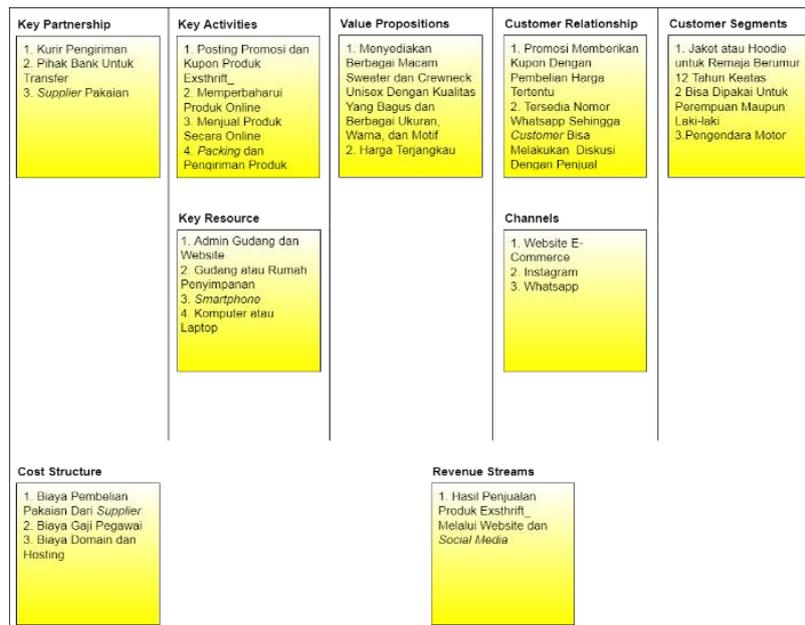
Untuk mengidentifikasi penyebab masalah yang mungkin terjadi pada toko Exsthift\_ penulis menggunakan *Fishbone Diagram*. Diagram tulang ikan atau *fishbone diagram* adalah salah satu *metode* untuk menganalisa penyebab dari sebuah masalah atau kondisi. Sering juga diagram ini disebut dengan diagram sebab-akibat atau *cause effect diagram*. Berikut adalah *Fishbone Diagram* yang terdapat pada Gambar 2.



Gambar 2 Fishbone Diagram

### 3.2 Business Model Canvas (BMC)

Pada tahap ini, penulis menggunakan *metode Business Model Canvas (BMC)*. Data yang didapat dari hasil observasi pada Exstrift\_. Berikut ini adalah gambar dan deskripsi pada setiap elemen *Business Model Canvas (BMC)* yang terdapat pada Tabel 1 dan Gambar 3:



Gambar 3 Business Model Canvas

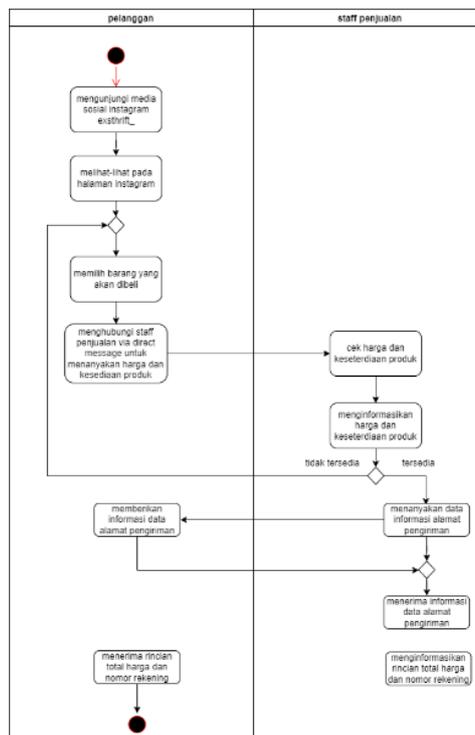
### 3.3 Analisis Sistem Berjalan

#### a. Proses Bisnis Pemesanan Barang

Pelanggan mengunjungi halaman Instagram Exstrift\_ untuk melihat produk yang ada pada halaman Instagram, kemudian pelanggan menghubungi *staff* penjualan melalui *direct message* untuk menanyakan ketersediaan stok dan harga produk lalu *staff* penjualan memberikan informasi tentang harga barang dan ketersediaan produk. Jika stok tidak tersedia pelanggan kembali memilih produk yang diinginkan tetapi jika stok tersedia *staff* penjualan menanyakan data informasi alamat pengiriman serta menginformasikan rincian total harga dan memberikan nomor rekening Exstrift\_. Gambar *Activity Diagram* Pesan Barang dapat dilihat pada Gambar 4.

**Tabel 1 Business Model Canvas**

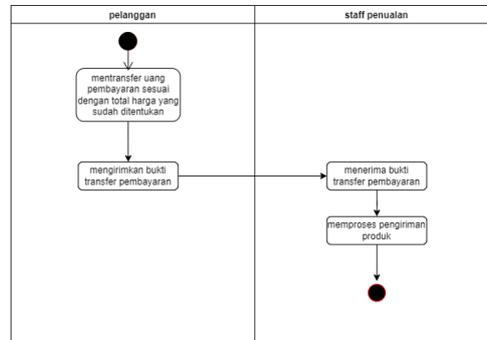
Komponen BMC	Deskripsi
<i>Customer Segments</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jaket atau Hoodie untuk remaja berumur 12 tahun keatas</li> <li>- Bisa dipakai untuk perempuan maupun laki-laki</li> <li>- Pengendara motor</li> </ul>
<i>Value Propositions</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menyediakan Berbagai Macam Sweater dan crewneck <i>Unisex</i> dengan kualitas yang bagus, dan berbagai ukuran, warna, dan motif.</li> <li>- Harga Terjangkau</li> </ul>
<i>Key Partnership</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kurir Pengiriman</li> <li>- Pihak bank untuk <i>transfer</i> pembayaran</li> <li>- <i>Supplier</i> pakaian</li> </ul>
<i>Key Activities</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Posting promosi dan kupon produk Exsthrift_</li> <li>- Memperbaharui produk <i>online</i></li> <li>- Menjual produk secara <i>online</i></li> <li>- <i>Packing</i> dan pengiriman produk</li> </ul>
<i>Customer Relationship</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promosi memberikan kupon dengan pembelian harga tertentu</li> <li>- Tersedia nomor Whatsapp sehingga <i>customer</i> bisa melakukan diskusi dengan penjual.</li> </ul>
<i>Key Resource</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Admin gudang dan <i>website</i></li> <li>- Gudang/rumah penyimpanan</li> <li>- <i>Smartphone</i></li> </ul>
<i>Channels</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Komputer atau laptop</li> <li>- <i>Website E-Commerce</i></li> <li>- Instagram</li> <li>- Whatsapp</li> </ul>
<i>Cost Structure</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Biaya pembelian pakaian dari <i>supplier</i></li> <li>- Biaya Gaji Pegawai</li> <li>- Biaya <i>Domain</i> dan <i>Hosting</i></li> </ul>
<i>Revenue Streams</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hasil penjualan produk Exsthrift_ melalui <i>website</i> dan <i>social media</i></li> </ul>



**Gambar 4 Activity Diagram Pesan Barang**

b. Proses Bisnis Pembayaran Barang

Pelanggan mentransfer uang pembayaran sesuai dengan total harga dan setelah melakukan pembayaran pelanggan mengirimkan bukti transfer pembayaran maka staff penjualan menerima bukti transfer pembayaran dan akan memproses pengiriman produk. Gambar Activity Diagram Pembayaran Barang dapat dilihat pada Gambar 5.

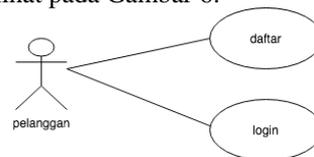


Gambar 5 Activity Diagram Pembayaran Barang

### 3.4 Use Case Diagram

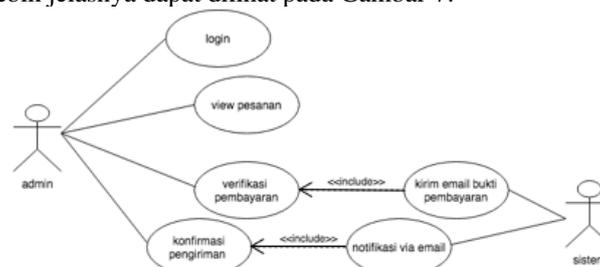
Use case diagram merupakan diagram yang menggambarkan hubungan antara aktor dengan sistem. Use case diagram bisa mendeskripsikan sebuah interaksi antara satu atau lebih aktor dengan sistem yang akan dibuat. Berikut adalah Use Case diagram pada Exsthrift\_ yang berisikan Use Case Diagram Master, transaksi dan laporan.

Use Case Diagram Master Pelanggan menggambarkan pelanggan dapat mendaftar dan login pada website Exsthrift\_. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 6.



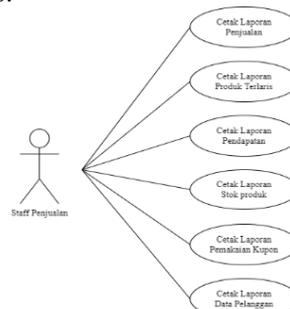
Gambar 6 Use Case Diagram Master Pelanggan

Use Case Diagram Transaksi Admin berisi view pemesanan, view konfirmasi pembayaran dan konfirmasi penerimaan. Pada use case diagram transaksi ini terdapat aktor aktif yaitu admin, sedangkan untuk aktor pasif yaitu bagian sistem. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7 Use Case Diagram Transaksi Admin

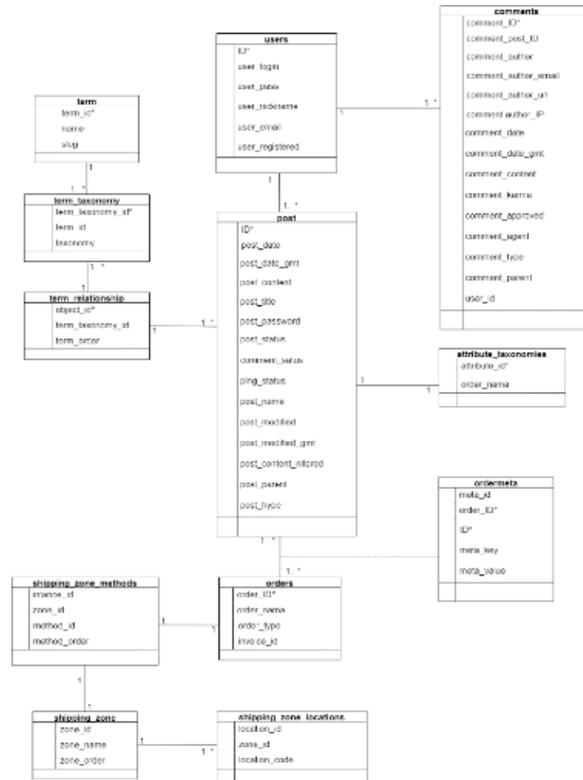
Use Case Diagram Laporan berisi cetak laporan rekapitulasi kategori, cetak laporan pemesanan, cetak laporan penjualan, cetak laporan pembayaran, dan cetak laporan pengiriman. Pada use case diagram laporan untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8 Use Case Diagram Laporan

### 3.5 Class Diagram

Pada Gambar 9 merupakan *Class Diagram* yang terbentuk secara *default* pada saat pemasangan CMS Wordpress.

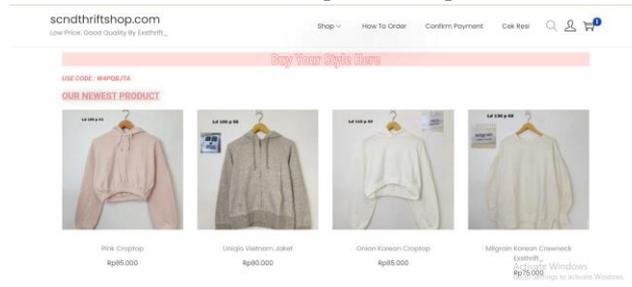


Gambar 9 Class Diagram

### 3.6 Tampilan Layar Program

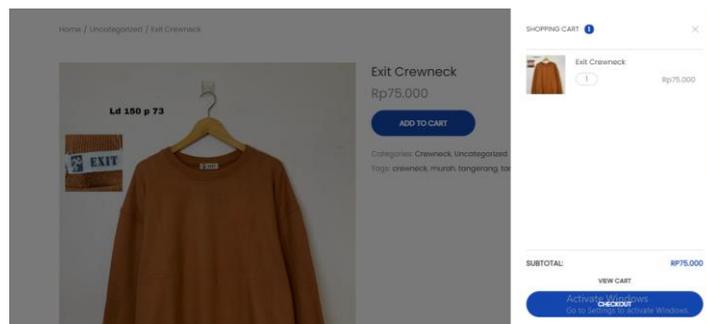
#### 3.6.1 Tampilan Layar Front End

- a. Gambar halaman muka dari *website E-Commerce* dapat dilihat pada Gambar 10.



Gambar 10 Halaman Muka Dari Website E-Commerce

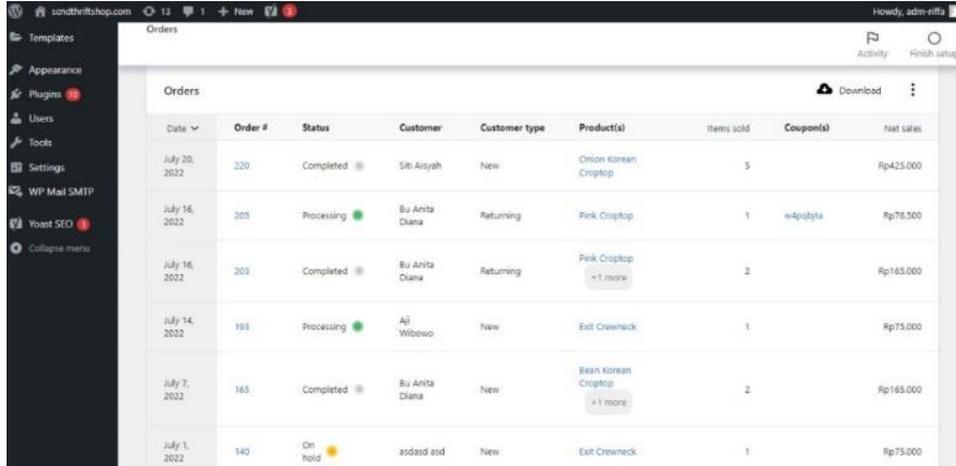
- b. Gambar proses *add to cart* pada saat pelanggan ingin membeli produk pada *website* dapat dilihat pada Gambar 11.



Gambar 11 Proses Add To Cart

### 3.6.2 Tampilan Layar *Back End*

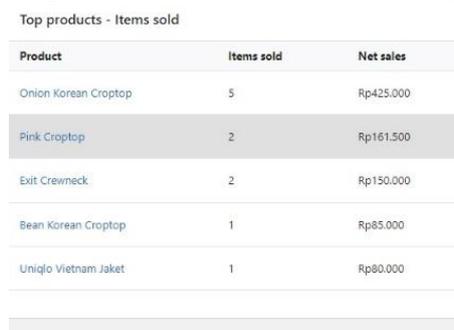
a. Hasil laporan-laporan penjualan pada *website* Exsthrift\_ dapat dilihat pada Gambar 12.



Date	Order #	Status	Customer	Customer type	Product(s)	Items sold	Coupon(s)	Net sales
July 20, 2022	220	Completed	Siti Aisyah	New	Onion Korean Croptop	5		Rp425.000
July 16, 2022	205	Processing	Bu Anita Diana	Returning	Pink Croptop	1	w4pghjta	Rp76.500
July 16, 2022	203	Completed	Bu Anita Diana	Returning	Pink Croptop +1 more	2		Rp165.000
July 14, 2022	193	Processing	Aji Wibowo	New	Exit Crewneck	1		Rp75.000
July 7, 2022	165	Completed	Bu Anita Diana	New	Bean Korean Croptop +1 more	2		Rp165.000
July 1, 2022	140	On hold	atdard asd	New	Exit Crewneck	1		Rp75.000

Gambar 12 Laporan Penjualan Pada *Website* Exsthrift\_

b. Hasil laporan produk terlaris pada *website* Exsthrift\_ dapat dilihat pada Gambar 13.

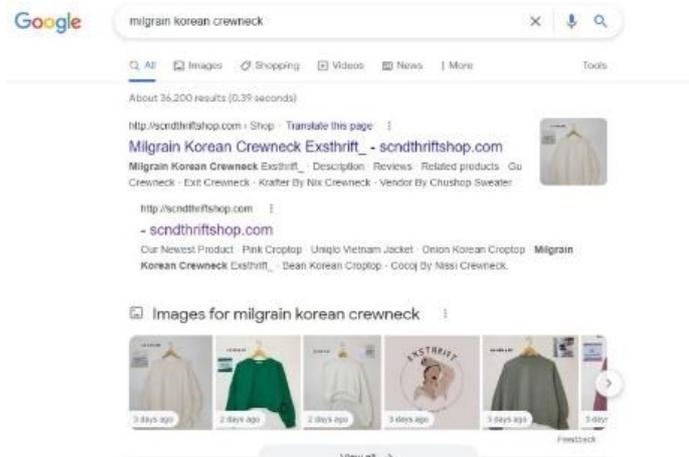


Product	Items sold	Net sales
Onion Korean Croptop	5	Rp425.000
Pink Croptop	2	Rp161.500
Exit Crewneck	2	Rp150.000
Bean Korean Croptop	1	Rp85.000
Uniqlo Vietnam Jacket	1	Rp80.000

Gambar 13 Laporan Produk Terlaris Pada *Website* Exsthrift\_

### 3.7 Hasil Pengujian Indeks Mesin Pencari Google

Setelah melakukan optimasi SEO, konfigurasi pada *Google Search Console*, *setting XML Sitemaps*, dan mengindeks *website* di *Google Search Console* langkah selanjutnya adalah pengujian indexing pada *Google* untuk mengetahui apakah *website* telah terindeks atau belum. Hasil pencarian dengan *keyword* 'Milgrain Korean Crewneck Thrift' tampil pada halaman 1 urutan 1 di mesin pencari *Google* pada tanggal 01 Agustus 2022. Hasil pencarian terlihat pada Gambar 14.



Gambar 14 Pengujian Indexing Pada Mesin Pencarian Google

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan permasalahan yang sudah dijelaskan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu dengan adanya fitur keterangan stok pada sistem *E-Commerce* Exsthirt\_ dapat memaksimalkan pengenalan produk kepada konsumen serta agar konsumen juga mendapatkan informasi tentang ketersediaan stok dan melihat detail produk yang ditawarkan oleh Exsthirt\_. Dengan adanya penerapan strategi dengan teknik *Search Engine Optimization* (SEO) On Page dalam pencarian kata kunci maka calon pelanggan dengan mudah menemukan Exsthirt\_ sebagai toko *online* yang menjual berbagai produk *thrift* seperti crewneck dan sweater dan juga dapat membantu pihak manajemen untuk melakukan promosi produk kepada pelanggan secara *online* agar penjualan Exsthirt\_ semakin meningkat. Adanya fitur cetak laporan pada sistem *E-Commerce* maka dapat mempermudah *staff* penjualan dalam melakukan pembuatan data laporan agar tidak terjadi kesalahan saat pembuatan laporan transaksi serta dapat meningkatkan *traffic* pengunjung yang secara tidak langsung dapat meningkatkan daya tarik calon konsumen untuk melihat dan membeli produk-produk yang ditawarkan oleh Exsthirt\_ yang nantinya akan mendapatkan kepercayaan lebih dari konsumen karena adanya *website* resmi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] I. R. Yunita and L. Suryani, "Perancangan E-Commerce Batik Pada Batik Banten," *J. Ilm. Sains Teknol.*, vol. 1, no. 2, pp. 68–68, 2018.
- [2] G. B. Santoso, M. R. Fadilla, and A. Ibrahim, "Implementasi E-Commerce Berbasis Open Source Pada Usaha Online Shopping Fashion," *Semin. Nas. Pakar ke 2*, pp. 1–6, 2019.
- [3] S. Anwar, Y. D. Romadhoni, and T. Murni, "Penerapan B2C Sistem Informasi E-Commerce Pada Toko Pakaian Gayaku," *Konf. Nas. Ilmu Sos. Teknol.*, pp. 467–472, 2017.
- [4] F. Alfiah *et al.*, "Perancangan Sistem E-Commerce Untuk Penjualan Pakaian Pada Toko A & S," *Peranc. Sist. E – Commer. UNTUK PENJUALAN PAKAIAN PADA TOKO A S*, vol. 6, no. 1, pp. 70–81, 2020.
- [5] E. Puspita Sari, E. Pudjiarti, and H. Susanti, "Sistem Informasi Penjualan Pakaian Wanita Berbasis Web (E-Commerce) pada PT Bunitop Indonesia," *J. Teknol. Inf. Mura*, vol. 12, no. 01, pp. 1–13, 2020, [Online]. Available: <https://repository.bsi.ac.id/index.php/repo/viewitem/25645>
- [6] W. D. Cahyo and G. Triyono, "Penerapan E-Commerce Berbasis Content Management System (CMS) untuk Penjualan Pakaian pada Toko Chipindwear," *Idealis*, vol. 2, no. 5, pp. 435–441, 2019.
- [7] M. Ahmia and H. Belbachir, "Sistem Penjualan Berbasis Web (E-Commerce) Pada Tata Distro Kabupaten Pacitan," *Sist. Penjualan Berbas. Web Pada Tata Distro Kabupaten Pacitan*, vol. 49, no. 3, pp. 549–557, 2018, doi: 10.1007/s13226-018-0284-5.
- [8] U. K. Petra, "5 Universitas Kristen Petra," no. 1985, pp. 5–30, 2011.
- [9] A. Anthony, Z. Rusdi, and W. Wasino, "Perancangan Sistem Penjualan Furniture Pada UD Usaha Jaya Mandiri Berbasis Website," *J. Ilmu Komput. dan Sist. Inf.*, vol. 8, no. 2, p. 193, 2021, doi: 10.24912/jiksi.v8i2.11254.
- [10] A. EH boyatzis, Richard; Mckee, "Journal E-Commerce," *J. Chem. Inf. Model.*, vol. 53, no. 9, pp. 18–38, 2019.
- [11] W. S. Davis and D. C. Yen, "Teori UML," *Inf. Syst. Consult. Handb.*, pp. 195–204, 2020, doi: 10.1201/9781420049107-26.
- [12] I. Nurdin and S. Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*. 2019.