

# IMPLEMENTASI SISTEM PENJUALAN ONLINE BERBASIS E-COMMERCE MENGGUNAKAN *BUSINESS MODEL CANVAS* PADA COSY DISTRO

Aditya Dimas Saputra<sup>1)</sup>, Ady Widjaja<sup>2)</sup>

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur  
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260  
E-mail : [adityadimas.saputra@gmail.com](mailto:adityadimas.saputra@gmail.com)<sup>1)</sup>, [ady.widjaja@budiluhur.ac.id](mailto:ady.widjaja@budiluhur.ac.id)<sup>2)</sup>

## Abstrak

Perdagangan saat ini sudah didukung dengan teknologi-teknologi canggih yang terus-menerus berkembang pesat. Banyak perusahaan-perusahaan yang telah memanfaatkan teknologi-teknologi sebagai alat bantu dalam setiap kegiatan-kegiatan seperti bisnis online melalui internet yang disebut dengan e-commerce. E-commerce merupakan aktivitas perdagangan dengan memanfaatkan internet dan menggunakan media yaitu salah satunya adalah website, tujuannya untuk memudahkan konsumen untuk berbelanja dan pengusaha untuk menjual barang dagangannya kepada konsumen. Pada penelitian ini yaitu membuat sistem penjualan online berbasis e-commerce dan menggunakan business model canvas untuk memberikan solusi dan membantu menyelesaikan masalah-masalah yang ada pada penjualan Cosy Distro. masalah-masalah yang dialami oleh Cosy Distro diantaranya yaitu pemasaran atau promosi produk yang masih kurang baik, penjualan yang dilakukan hanya di toko fisik saja sehingga profit yang didapatkan kurang memuaskan, karena di era sekarang sudah ada teknologi yang maju dan Cosy Distro belum sepenuhnya memanfaatkan dari teknologi-teknologi sekarang. Dengan adanya sistem ini berguna untuk membantu dalam proses transaksi dengan secara online, proses pembuatan laporan dan proses pemasaran atau promosi pada Cosy Distro. Sistem ini membantu pelanggan untuk mendapatkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan membantu dalam proses pemesanan jarak jauh. Sistem website e-commerce ini dibangun dengan menggunakan Content Management System (CMS) Wordpress sebagai media penjualan dan promosi di Cosy Distro.

**Kata kunci:** Website, E-Commerce, Business Model Canvas, Wordpress.

## 1. PENDAHULUAN

Perdagangan saat ini sudah banyak didukung oleh teknologi-teknologi yang maju dan masih terus berkembang dengan cepat. Dengan adanya teknologi ini, dapat memberikan banyak manfaat bagi pihak individu maupun kelompok atau organisasi.

Sistem merupakan suatu jaringan kerja sesuai dengan prosedur yang berhubungan satu dengan yang lain, melakukan kegiatan atau melakukan sasaran tertentu secara bersamaan dengan mengolah data hingga menjadi sebuah informasi yang layak diterima bagi penerimanya [1].

E-Commerce (*electronic commerce*) merupakan perdagangan dalam kegiatan penjualan atau pembelian jasa dan produk yang dilakukan secara online dengan memanfaatkan sebuah jaringan yang disebut dengan internet dan sebuah device sebagai alat pendukung kegiatan bisnis. E-commerce merupakan bagian dari e-business, dimana e-business memiliki cakupan yang lebih luas dibandingkan dengan e-commerce. E-Commerce bertujuan untuk memberikan informasi secara efektif sesuai dengan kebutuhan konsumen, mengurangi biaya-biaya operasional yang berkaitan dengan proses bisnis perusahaan, memberikan perluasan layanan pada perusahaan dan dapat berkompetisi dengan pesaing-pesaing yang ada [2].

Cosy Distro merupakan sebuah usaha menengah bergerak dalam bidang fashion berupa pakaian.

Produk-produk yang dijual berupa baju, celana, tas, topi, sepatu dan sandal dengan berkerja sama dengan supplier-supplier yang terpilih. Sistem penjualan pada Cosy Distro masih mengandalkan toko fisik saja dengan konsumen-konsumen yang terbatas. Promosi pada Cosy Distro masih kurang efektif karena belum memanfaatkan internet.

Setelah meneliti dari permasalahan tersebut, penulis memberikan solusi dengan membuat sebuah sistem website e-commerce menggunakan Content Management System (CMS) untuk memudahkan dalam kegiatan transaksi maupun promosi secara online.

Adapun masalah yang ada pada penjualan Cosy Distro, yaitu:

- Pelanggan melakukan pemesanan dan mengambil produk harus datang ke toko fisiknya.
- Pelanggan tidak dapat melihat stok produk yang tersedia, sehingga pelanggan harus menanyakan stok produk yang dijual kepada admin.
- Kurangnya promosi produk yang diterapkan dengan memberikan spanduk atau banner yang dipasang didepan toko fisik, sehingga hanya beberapa orang lewat saja yang mungkin mengetahui jika ada promosi-promosi.
- Kurang luasnya bagi pelanggan untuk mendapatkan informasi tentang produk-produk yang sedang promosi di Cosy Distro.

- e. Tidak ada laporan yang dapat diakses secara online seperti laporan penjualan, laporan retur produk, laporan produk terlaris, stok produk dan pesanan.

Tujuan dari penelitian ini membuat *website e-commerce* pada penjualan Cosy Distro yaitu:

- a. Membangun sistem *website e-commerce* untuk penjualan Cosy Distro agar memudahkan dalam melakukan transaksi dan meningkatkan *profit* atau hasil dari penjualan Cosy Distro yang *profit*-nya kurang memuaskan.
- b. Memudahkan dalam menyampaikan informasi yang berkaitan dengan produk-produk yang ada pada Cosy Distro.
- c. Memudahkan dalam membuat laporan-laporan transaksi yang terjadi pada Cosy Distro.

Beberapa penelitian sebelumnya yang sudah dilakukan oleh beberapa peneliti dan kemudian dijadikan sebagai referensi pada penelitian ini, yaitu:

- a. Penelitian ini melakukan perancangan *prototype website e-commerce* untuk memperbaiki permasalahan bisnis yang dialami industri kreatif kerajinan kayu. Sistem aplikasi ini berguna untuk memberikan informasi mengenai varian produk yang dijual, cara pemesanan produk sehingga membantu proses pemasaran industri kreatif kerajinan kayu. Sistem *prototype website e-commerce* ini membantu pembeli dalam memilih produk sesuai dengan kebutuhan dan juga melakukan pemesanan produk yang dilakukan melalui *website*. Penelitian ini menggunakan *tools WordPress, System Development Life Cycle (SDLC)* dan analisis PIECES (*performance, information, economy, control, efficiency, dan service*). Seminar Nasional IENACO - 2018 ISSN 23374349 [3].
- b. Penelitian ini dibuat bertujuan untuk merancang sebuah program aplikasi web yang digunakan untuk kegiatan pemesanan *online* di Toko Atk Sindoro. Penelitian ini menggunakan metodologi RUP, bahasa pemrograman dan database yang digunakan pada pembuatan sistem ini adalah PHP dan *MySQL*. Dengan adanya sistem ini memudahkan proses penjualan dan transaksi pemesanan konsumen. Volume 8, No 1, Juli 2017 Hal. 58-61 p-ISSN : 2339-1103 e-ISSN : 2579422158 [4].
- c. Pembuatan teknologi aplikasi *website* yang berbasis *e-commerce (electronic commercial)* akan diterapkan pada perusahaan *T-Shirt* Ewako Screen Printing. Aplikasi ini dibangun dengan menggunakan bahasa pemrograman HTML, CSS, PHP, SQL, serta *JavaScript*. Masing-masing bahasa pemrograman mempunyai peran dan tugasnya tersendiri. Untuk membangun aplikasi ini, diperlukan beberapa tahap yaitu perancangan tampilan *website*, sistem kerja program *website*, basis *database*, dan pengujian *website*. Vol.1, No.1 April 2015 Hal. 781788 ISSN : 2442-5826 [5].

## 2. METODE PENELITIAN

### 2.1. Identifikasi Masalah

Mengidentifikasi masalah-masalah yang ada pada Cosy Distro dengan memperhatikan secara teliti dan melihat kondisi yang terjadi di Cosy Distro. Setelah itu dibuatkanlah tujuan dan manfaat dari penelitian ini.

### 2.2. Pengumpulan Data

Data dan informasi merupakan hal yang penting sebelum membuat *website e-commerce*. Ada beberapa tahap yang dilakukan yaitu:

- a. Tahap Observasi, merupakan kegiatan dengan mengunjungi tempat riset, melihat bagaimana usaha yang berjalan dari proses bisnis dimulai dari pemesanan produk hingga membuat laporan.
- b. Tahap Wawancara, melakukan kegiatan dengan mencari informasi-informasi secara lengkap dengan berkomunikasi oleh pemilik Cosy Distro, memberikan beberapa pertanyaan terkait dari usaha yang dijalankan dan kendala-kendala yang terjadi pada proses bisnis penjualan pada Cosy Distro.
- c. Tahap Studi Literatur, melakukan kegiatan dengan mencari beberapa referensi dari berbagai sumber seperti artikel di *website*, buku, dan jurnal.
- d. Tahap Dokumentasi, mengumpulkan dokumen-dokumen yang terdapat pada proses bisnis.
- e. Tahap Instrument Penelitian, mempersiapkan alat-alat yang diperlukan untuk melakukan penelitian ini sebagai alat pendukung seperti buku catatan untuk mencatat informasi yang didapatkan.

### 2.3. Analisa Sistem

Analisa sistem dilakukan dengan menggunakan beberapa metode yang sudah direncanakan untuk penelitian ini diantaranya yaitu:

- a. *Business Model Canvas (BMC)*  
Merupakan metode yang menggambarkan suatu strategi bisnis yang terdiri dari beberapa elemen penting pada bisnis.
- b. *Activity Diagram*  
Sebuah gambaran sebuah aktivitas bisnis yang dibuat menggunakan *activity diagram* untuk mendeskripsikan sebuah aktivitas-aktivitas pada suatu proses bisnis usulan pada.
- c. *Use Case Diagram*  
*Use case diagram* merupakan suatu gambaran seorang aktor dan *use case* memiliki interaksi dengan sistem sesuai dengan kebutuhan masing-masing aktor yang sudah ditentukan.

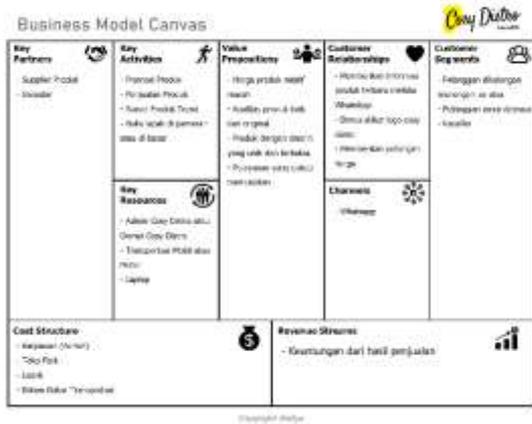
### 2.4. Pembuatan Sistem

Pada pembuatan sistem ini merupakan tahap untuk melakukan pembuatan sistem penjualan online berbasis *website e-commerce* untuk dijadikan media penjualan online untuk Cosy Distro.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1. Business Model Canvas (BMC)

Pada gambar 1 merupakan gambaran untuk mendeskripsikan sebuah elemen-elemen bisnis dengan menggunakan *Business Model Canvas*.



Gambar 1. Business Model Canvas Cosy Distro

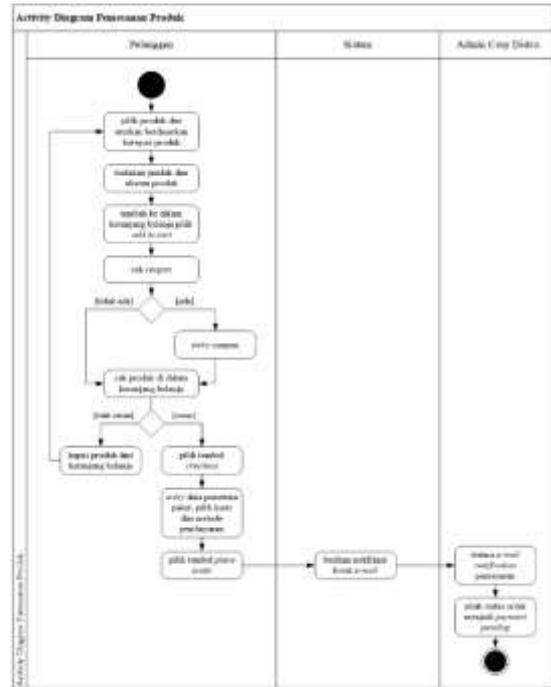
Pada gambar 1 terdapat 9 elemen penting yang berhubungan dengan aktivitasnya suatu bisnis, yaitu:

- Key Partner*, merupakan kunci kerja sama dengan suatu organisasi atau individu yang mensukseskan jalannya sebuah bisnis yaitu seperti, *suppliers* produk, dan *investor*.
- Key Activities*, adalah sebuah kunci aktivitas yang terdiri dari aktivitas-aktivitas yang di butuhkan untuk menjalankan bisnis diantaranya seperti, promosi produk, penjualan produk, survey produk yang trend, dan buka lapak di berbagai pameran atau bazar.
- Key Resources*, merupakan sebuah kunci sumber daya yang dibutuhkan dalam suatu bisnis diantaranya seperti, Admin, Transportasi mobil atau motor, dan laptop.
- Value Propositions*, adalah sebuah nilai jual yang membuat bisnis menjadi menarik sehingga menjadi suatu keunggulan pada diantaranya yaitu, harga yang sangat terjangkau, kualitas produk baik dan original, produk dengan desain yang unik dan terbatas.
- Customer Relationship*, adalah sebuah hubungan dengan pelanggan bagaimana seorang pelanggan tertarik dan ingin belanja di toko, seperti memberikan informasi produk terbaru, memberikan bonus stiker, dan memberikan potongan harga.
- Channels*, adalah sebuah media untuk menyampaikan informasi mengenai produk atau jasa yang di butuhkan oleh pelanggan seperti melalui *whatsapp*.
- Customer Segments*, merupakan seseorang yang menjadi target dan akan menjadi pelanggan, yaitu seperti pelanggan menengah ke atas, pelanggan umur 16-35 tahun, dan *reseller*.
- Cost Structure*, merupakan biaya yang dikeluarkan dalam aktivitas dan kebutuhan bisnis seperti, gaji karyawan atau admin, toko fisik, biaya listrik, dan bahan bakar transportasi

- Revenue Streams*, merupakan sebuah tujuan dan hasil yang didapatkan dari bisnis yaitu keuntungan dari hasil penjualan produk yang ditawarkan.

#### 3.2. Activity Diagram Pemesanan Produk

Pada gambar 2 merupakan sebuah gambaran untuk mendeskripsikan dalam melakukan pemesanan produk dimulai dari memilih produk, kemudian menambahkan ke keranjang belanja, masukan kupon jika ada kupon, lalu melakukan pemesanan.



Gambar 2. Activity Diagram Pemesanan Produk

#### 3.3. Aturan Bisnis

Adapun aturan bisnis yang berjalan pada cosy distro, untuk meringankan atau memudahkan dalam penjualan bisnis yaitu:

- Produk yang sudah dikirimkan melalui jasa pengiriman sudah diluar tanggung jawab kami.
- Retur produk dapat dilakukan jika terdapat kesalahan Admin Cosy Distro yang melayaninya tidak sesuai dengan pesanan.
- Pesanan tidak dapat diubah jika sudah sampai proses konfirmasi pembayaran dan sudah diproses oleh Admin Cosy Distro.
- Diskon atau Kupon diberikan dan ditentukan oleh owner. Admin Cosy Distro tidak berhak untuk memberikan Diskon dan Cupon.
- Hari minggu, hari libur nasional dan hari besar lainnya Cosy Distro tidak melayani pesanan.

#### 3.4. Use Case Diagram

*Use Case Diagram* terdiri dari 2 aktor yang berperan dan memiliki akses untuk dapat mengakses *use case* yang sudah ditentukan seperti Gambar 3 dan Gambar 4 dibawah.

a. Use Case Admin

Pada gambar 3 merupakan *diagram use case* yang menggambarkan aktor admin yang memiliki akses yang sudah ditentukan diantaranya adalah *me-manage orders*, *meng-entry* produk dan kategori produk, *meng-entry user*, *meng-upload media*, melakukan validasi pembayaran, dan membuat laporan penjualan.



Gambar 3. Use Case Diagram Admin

b. Use Case Pelanggan

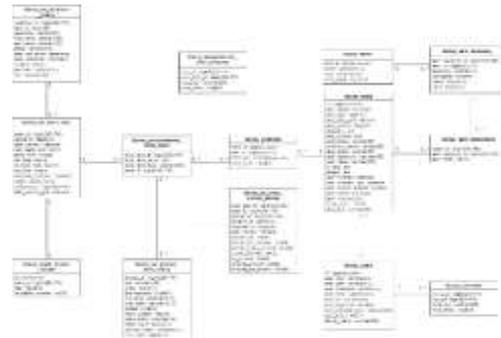
Pada gambar 4 adalah gambaran aktor pelanggan yang diberikan akses untuk mengakses *use case* yang sudah ditentukan yaitu melakukan *order produk*, *meng-edit account*, melakukan konfirmasi pembayaran, dan melakukan *register account* atau pendaftaran akun.



Gambar 4. Use Case Diagram Pelanggan

3.5. Class Diagram

Pada gambar 5 adalah *class diagram* atau basis data pada sistem *e-commerce* sebagai tempat penyimpanan data-data seperti data penjualan, data pelanggan, dan data produk.



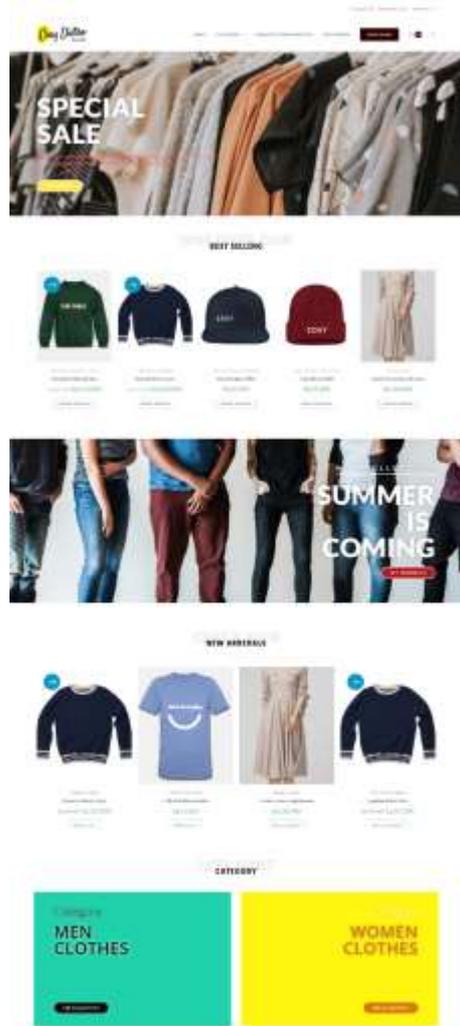
Gambar 5. Class Diagram Wordpress Cosy Distro

3.6. Tampilan Halaman Website

Rancangan layar yaitu, gambaran dari sebuah halaman *website front-end* atau *back-end* yang dibuat.

a. Tampilan Homepage (front-end)

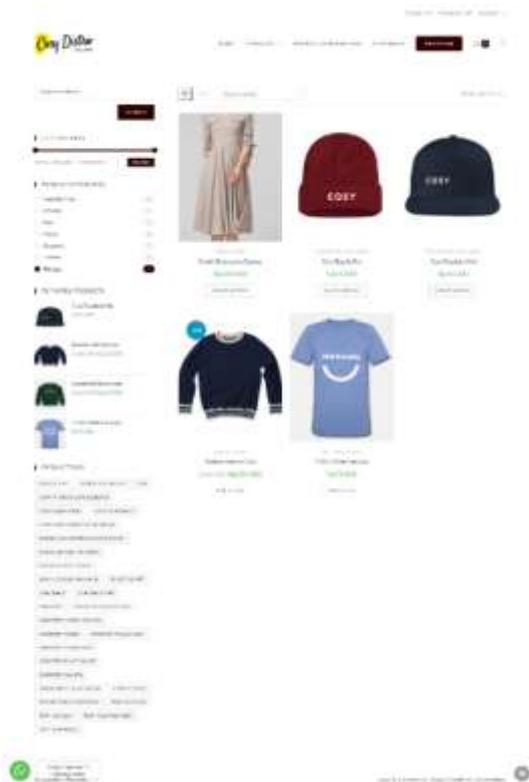
Pada gambar 6 merupakan tampilan halaman *website e-commerce* yang sudah dibuat yaitu tampilan *homepage* yang ada pada bagian *front-end*.



Gambar 6. Tampilan Halaman Homepage

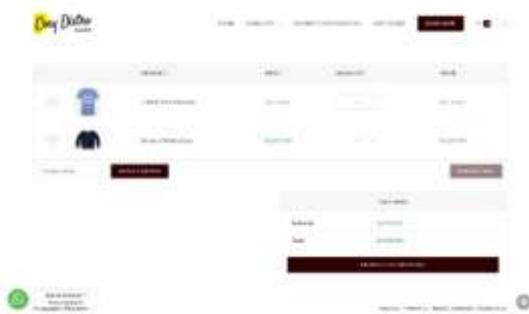
b. Tampilan Shop (front-end)

Pada gambar 10 adalah sebuah tampilan *website* yang sudah dibuat yaitu tampilan halaman *homepage* pada bagian *front-end*.



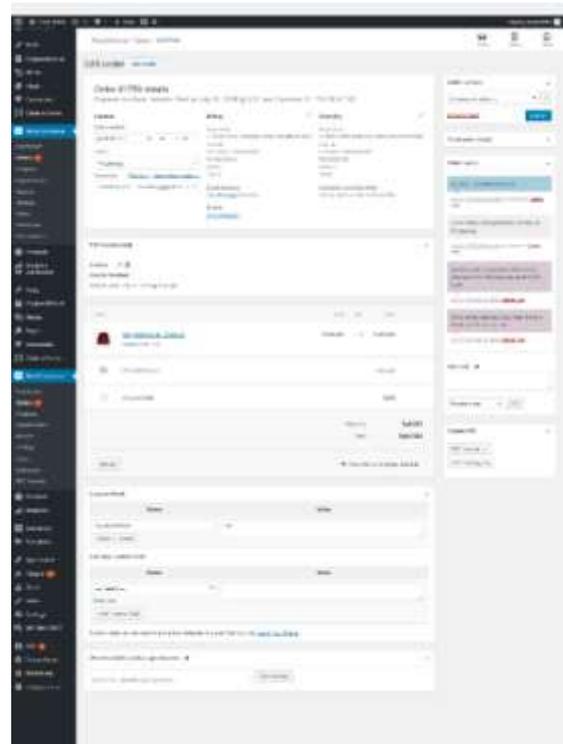
Gambar 10. Tampilan Halaman Shop

- c. Tampilan *Shopping Cart* (front-end)  
 Pada gambar 11 merupakan sebuah tampilan halaman untuk shopping cart atau keranjang belanja setelah melakukan pemilihan produk.



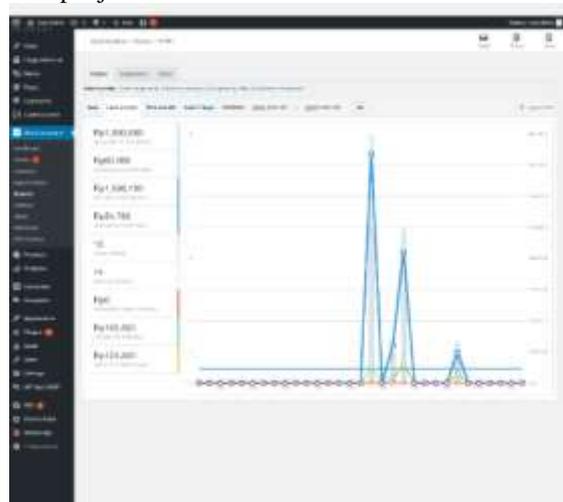
Gambar 11. Tampilan Halaman Shopping Cart

- d. Tampilan *Manage Orders* (back-end)  
 Pada gambar 12 adalah sebuah tampilan halaman untuk *manage orders* pada bagian back-end.



Gambar 12. Tampilan Halaman Manage Orders

- e. Tampilan *Reports* (back-end)  
 Pada gambar 13 adalah tampilan halaman *reports* untuk melihat laporan hasil dari penjualan.



Gambar 13. Tampilan Halaman Reports

### 3.7. Masukan Sistem dan Hasil Keluaran Sistem

- a. Pemberitahuan Pesanan Baru (*New Order*)  
 Pada gambar 14 merupakan masukan sistem berupa pesanan baru dari pelanggan yang dikirimkan ke *e-mail*.



Gambar 14. Masukan Sistem (Pesanan Baru)

b. Invoice

Pada gambar 15 merupakan hasil dari keluaran sistem yang berbentuk invoice setelah belanja melalui sistem e-commerce.

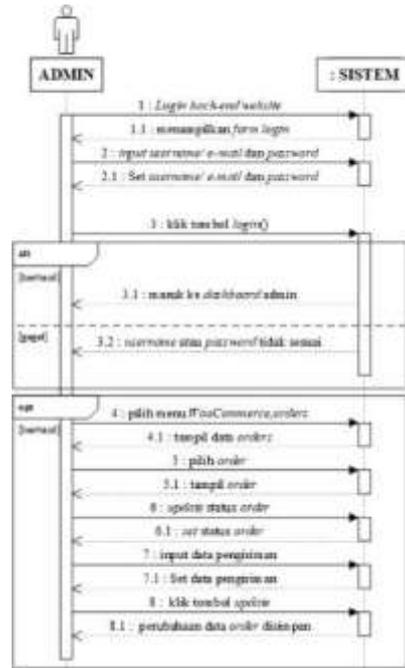


Gambar 15. Hasil Keluaran Sistem (Invoice)

3.8. System Sequence Diagram

a. System Sequence Diagram Manage Orders

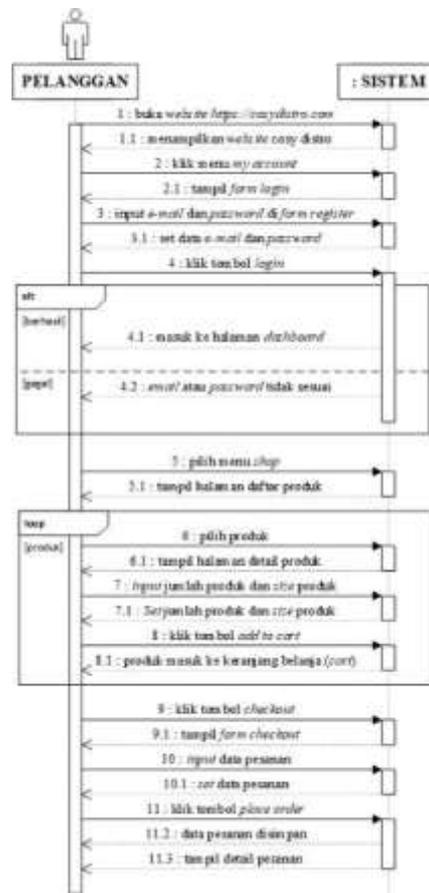
Pada gambar 16 merupakan system sequence diagram untuk mengelola order atau pesanan oleh aktor admin yang berinteraksi kepada sistem.



Gambar 16. System Sequence Diagram Manage Orders

b. System Sequence Diagram Order Produk

Pada gambar 17 merupakan system sequence diagram untuk melakukan pemesanan produk dan dilakukan oleh aktor pelanggan yang berinteraksi dengan sistem.



Gambar 17. System Sequence Diagram Order Produk

### 3.9. Strategi SEO dan Teknik Marketing

#### a. Strategi SEO

Penulis menggunakan teknik SEO *on-page* untuk menampilkan halaman *website* di halaman mesin pencari *google*, berikut adalah langkah-langkahnya:

- 1) *Install Plugin Yoast SEO Wordpress*
- 2) Mencari kata kunci dengan *google keyword planner*
- 3) Menerapkan kata kunci pada *posting* produk.
- 4) Mengirimkan *sitemap* melalui *google console*
- 5) Melakukan inspeksi *url*

#### b. Teknik Marketing

Teknik *marketing* berguna untuk memasarkan produk-produk pada Cosy Distro dengan melalui media-media, diantaranya yaitu :

- 1) Posting produk di *platform Medium* dengan kata kunci yang sudah ditentukan dan waktu yang tepat.
- 2) *Posting* produk di *feed Instagram* menggunakan *hashtag* yang berkaitan dengan produk.

### 4. KESIMPULAN

Setelah menemukan masalah yang ada pada Cosy Distro maka penulis menyimpulkan:

- a. Pada website Cosy Distro ini, pelanggan dapat melakukan pemesanan produk secara online melalui website Cosy Distro, dan produk dapat dikirimkan melalui jasa pengiriman.
- b. Pada website Cosy Distro ini, terdapat deskripsi tentang informasi stok produk.
- c. Admin Cosy Distro dapat melakukan promosi dengan posting produk di website

Cosy Distro dan didukung dengan teknik SEO.

- d. Pada website Cosy Distro ini, terdapat fitur *sale products* pada home page yang berisi tentang produk yang sedang promo.
- e. Sistem ini memudahkan admin dalam mengelola laporan stok, laporan penjualan, laporan retur produk, laporan pesanan produk, laporan rekapitulasi penjualan, dan laporan produk terlairs secara online melalui website Cosy Distro.

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jeperson Hutahaean, *Konsep Sistem Informasi*, 1st ed. Yogyakarta: Deepublish, 2014.
- [2] Widaningsih and Ariyanti, *Aspek Hukum Kewirausahaan*, 1st ed. Malang: Polinema Press, 2018.
- [3] S. K. Endra Yuafanedi Arifianto, Purnomo Budi Santosa, "Perancangan E-Commerce Untuk Mengembangkan Pemasaran Dan Pemesanan Produk Industri Kreatif Kerajinan Kayu," *Semin. Nas. IENACO*, pp. 575–582, 2018.
- [4] D. Irawan, Y. Rahsel, T. Udin, P. Manajeamn, P. Islam, and G. Rejo, "Perancangan Electronic Commerce Berbasis B2C," vol. 8, no. 1, pp. 58–62, 2017.
- [5] M. Fauzy Ramdhani, "Perancangan dan Implementasi Aplikasi Website T-Shirt Ewako Screen Printing Berbasis E-Commerce," *J. Telekomun.*, vol. 1, no. 1, pp. 781–788, 2015.