

IMPLEMENTASI E BUSINESS PADA PENJUALAN FURNITURE BERBASIS WEBSITE MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT

**Nurjamiyah¹, Siti Nurhaliza², Dwi Englia Pratiwi³, M. Fahrureza⁴, Ananda Dhimas
Nicola⁵, Sacha Sabrina⁶**

nurjamiyah7@gmail.com¹, sitinurhalizah0709@gmail.com², angelpratiwi632@gmail.com³,
fahrureza298@gmail.com⁴, anandadimasnicola@gmail.com⁵, sachasabrina501@gmail.com⁶

Universitas Harapan Medan

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi mendorong pelaku usaha untuk memanfaatkan sistem e-business sebagai sarana peningkatan daya saing dan perluasan jangkauan pemasaran. Salah satu sektor yang berpotensi memanfaatkan e-business adalah industri furniture. Namun, masih banyak usaha furniture yang melakukan proses penjualan secara konvensional sehingga memiliki keterbatasan dalam pemasaran dan pengelolaan data. Penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan sistem e-business pada penjualan furniture berbasis website serta menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman menggunakan metode SWOT. Metode penelitian yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan e-business berbasis website mampu meningkatkan efisiensi proses penjualan, memperluas jangkauan pemasaran, serta memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan transaksi. Analisis SWOT menunjukkan bahwa kekuatan dan peluang yang dimiliki dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan daya saing usaha furniture di era digital.

Kata Kunci: E-Business, Website, Penjualan Furniture, Analisis SWOT.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat telah membawa perubahan signifikan dalam dunia bisnis, khususnya dalam cara perusahaan menjalankan proses pemasaran dan penjualan. Konsep e-business memungkinkan pelaku usaha untuk melakukan aktivitas bisnis secara elektronik melalui media internet, sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional.

Industri furniture merupakan salah satu sektor usaha yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan melalui sistem e-business. Furniture merupakan kebutuhan penting bagi masyarakat, baik untuk rumah tangga maupun perkantoran. Namun, banyak usaha furniture yang masih mengandalkan penjualan secara konvensional melalui toko fisik, sehingga jangkauan pemasaran terbatas dan proses pengelolaan data penjualan belum terintegrasi dengan baik.

Penerapan website sebagai media e-business diharapkan dapat menjadi solusi untuk meningkatkan daya saing usaha furniture. Selain itu, diperlukan analisis strategi bisnis untuk mengetahui kondisi internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (Strength), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunity), dan ancaman (Threat) yang dihadapi dalam penerapan e-business. Oleh karena itu, penelitian ini membahas implementasi e-business pada penjualan furniture berbasis website menggunakan analisis SWOT.

METODE

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode ini bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan faktual kondisi yang terjadi pada objek penelitian, khususnya terkait proses penjualan furniture serta kebutuhan penerapan sistem e-business berbasis website.

1. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang relevan dan akurat, penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi dilakukan dengan cara mengamati secara langsung aktivitas penjualan furniture yang masih dilakukan secara konvensional di lokasi usaha. Melalui observasi ini, peneliti dapat mengetahui alur proses penjualan, cara pencatatan transaksi, metode promosi yang digunakan, serta permasalahan yang muncul, seperti keterbatasan jangkauan pemasaran dan pengelolaan data penjualan.

b. Wawancara

Wawancara dilakukan secara langsung kepada pemilik atau pengelola usaha furniture. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk memperoleh informasi mendalam mengenai proses bisnis yang berjalan, kendala yang dihadapi dalam kegiatan penjualan, serta kebutuhan dan harapan terhadap sistem e-business berbasis website yang akan dikembangkan.

c. Studi Pustaka

Studi pustaka dilakukan dengan mengkaji berbagai sumber referensi, seperti buku, jurnal ilmiah, artikel, dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan konsep e-business, perancangan website, sistem penjualan furniture, serta metode analisis SWOT. Studi pustaka ini bertujuan untuk memperkuat landasan teori dan mendukung analisis penelitian.

2. Teknik Analisis Data

Data yang telah diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan studi pustaka kemudian dianalisis menggunakan metode SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal usaha, serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi. Hasil analisis ini selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan e-business berbasis website yang dapat meningkatkan efektivitas pemasaran dan penjualan furniture.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Implementasi Website

Halaman untuk masuk ke website terdiri dari dua bagian, yaitu halaman untuk admin dan halaman untuk pelanggan.

1. Login

Luxury Furniture home about menu orders contact (0)

LOGIN NOW

Login Now

don't have an account? register now

Our Email
Luxury_furniture@gmail.com

Opening Hours
00:07am to 00:10pm

Our Address
31.Panglima Denaal
No.1, Medan, Indonesia -
202100

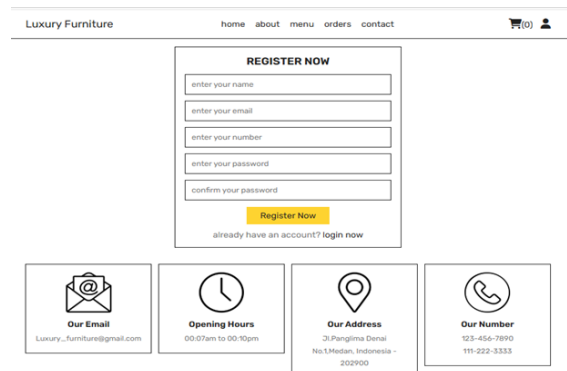
Our Number
123-456-7890
111-222-3333



© Copyright © 2025 By Luxury Furniture | All Rights Reserved

Gambar 1 Interface Login User

Gambar 1, antarmuka login pengguna memungkinkan pengguna untuk memasukkan email dan kata sandi mereka untuk mengakses situs web. Terdapat juga opsi untuk mendaftar jika mereka belum memiliki akun.

2. Register





Luxury Furniture home about menu orders contact  (0) 


REGISTER NOW


Register Now

already have an account? [login now](#)

**Our Email**
Luxury_furniture@gmail.com

**Opening Hours**
00:07am to 00:10pm

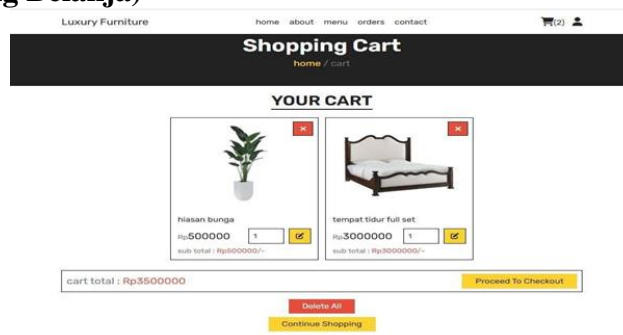
**Our Address**
3 Jlanglima Denai
No.1 Medan, Indonesia -
202900



**Our Number**
023-456-7890
111-222-3333

Gambar 2 Interface Registrasi User

Gambar 2, antarmuka registrasi pengguna meminta mereka untuk memasukkan nama, email, nomor, kata sandi, dan konfirmasi kata sandi untuk membuat akun baru.



3. Cart (Keranjang Belanja)





Luxury Furniture home about menu orders contact  (2) 

Shopping Cart
home / cart

YOUR CART


Hiasan bunga
Rp500000 1 
Sub total : Rp500000/-


tempat tidur full set
Rp3000000 1 
Sub total : Rp3000000/-

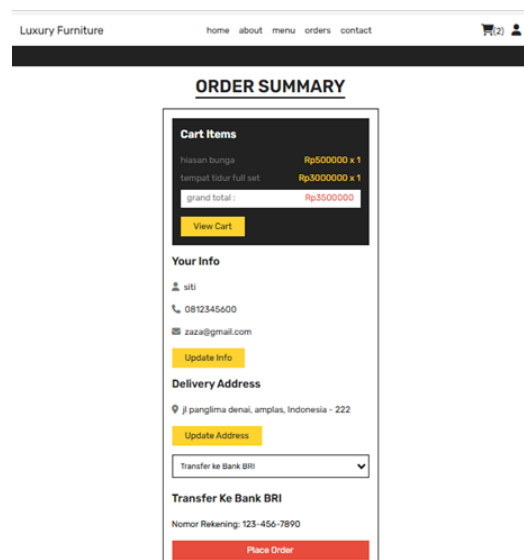
cart total : Rp3500000 **Proceed To Checkout**



Delete All
Continue Shopping

Gambar 3 cart

Gambar 3, antarmuka keranjang belanja menampilkan produk yang telah ditambahkan pengguna, menunjukkan gambar produk, nama, harga, dan kuantitas. Ini juga menghitung subtotal dan menyediakan opsi untuk melanjutkan ke pembayaran, menghapus semua item, atau melanjutkan belanja.

4. Order



Luxury Furniture home about menu orders contact  (2) 

ORDER SUMMARY

Cart Items


Hiasan bunga Rp500000 x 1


tempat tidur full set Rp3000000 x 1


grand total : Rp3500000

View Cart

Your Info


 siti

 0812345600

 zaza@gmail.com

Update Info

Delivery Address

 Jl panglima denai, ampas, Indonesia - 222

Update Address

Transfer ke Bank BRI

Transfer Ke Bank BRI

Nomor Rekening: 123-456-7890

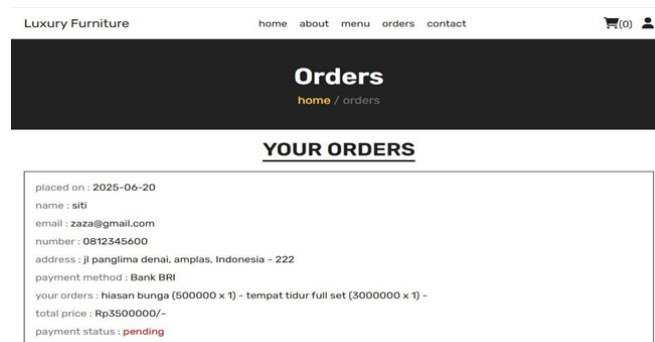
Place Order

Gambar 4 Interface Registrasi User

Gambar 4, antarmuka ringkasan pesanan menampilkan item-item dalam keranjang, informasi pengguna (nama, nomor, email), alamat pengiriman, dan opsi metode pembayaran (misalnya, Transfer Ke Bank BRI). Ini juga menunjukkan total keseluruhan sebelum

melakukan pemesanan.

5. Tampilan Detail Orderan dan Status Orderan



Gambar 5 Interface Registrasi User

Gambar 5, antarmuka ini menampilkan detail pesanan yang telah ditempatkan, termasuk tanggal pemesanan, informasi pengguna, metode pembayaran, item yang dipesan dengan harga dan kuantitasnya, total harga, dan status pembayaran saat ini (misalnya, "pending"/ "completed.").

Analisis SWOT

Faktor	Penjelasan
Strength (Kekuatan)	Produk furniture berkualitas dan beragam, website memudahkan pelanggan melihat serta memesan produk, dan proses transaksi menjadi lebih cepat serta efisien.
Weakness (Kelemahan)	Sistem bergantung pada koneksi internet, membutuhkan biaya pengembangan dan pemeliharaan website, serta keterbatasan sumber daya manusia dalam pengelolaan sistem.
Opportunity (Peluang)	Meningkatnya minat belanja online, jangkauan pemasaran yang lebih luas, serta perkembangan teknologi yang mendukung layanan digital.
Threat (Ancaman)	Persaingan dengan marketplace besar dan usaha sejenis, risiko keamanan data dan transaksi, serta perubahan tren dan selera konsumen yang cepat.

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah disajikan, dapat disimpulkan bahwa penerapan website penjualan furniture memiliki potensi yang besar untuk meningkatkan efektivitas pemasaran dan efisiensi transaksi. Meskipun terdapat beberapa kelemahan dan ancaman, peluang yang ada dapat dimanfaatkan dengan strategi yang tepat, sehingga sistem penjualan berbasis website mampu mendukung perkembangan usaha furniture secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa implementasi e-business pada penjualan furniture berbasis website mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses penjualan serta memperluas jangkauan pemasaran. Website yang dikembangkan dapat menjadi media informasi, promosi, dan transaksi yang memudahkan pelanggan dalam memperoleh informasi produk dan melakukan pemesanan tanpa harus datang langsung ke toko.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha furniture memiliki kekuatan dan peluang yang cukup besar untuk dikembangkan melalui pemanfaatan teknologi digital. Meskipun terdapat beberapa kelemahan dan ancaman, seperti keterbatasan sumber daya manusia dan persaingan dengan marketplace besar, hal tersebut dapat diatasi dengan strategi

yang tepat, antara lain peningkatan kualitas layanan, pengelolaan sistem yang baik, serta pemanfaatan digital marketing.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, P., & Keller, K. L. Marketing Management. Pearson Education, 2016.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. Management Information Systems: Managing the Digital Firm. Pearson Education, 2018.
- Rangkuti, F. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama, 2019.
- Turban, E., et al. Electronic Commerce: A Managerial and Social Networks Perspective. Springer, 2017.