

LINK MART

KELOMPOK 5

- 00000103230 Enrico Felix Khosalim
- 00000100867 Michael Raynara Pradipta
- 00000101809 Matteo Dharmawangsa
- 00000103940 Rayhandi Zulmi
- 00000091547 Wincent Jutan

OVERVIEW

E-commerce hybrid adalah **kombinasi dari model B2C (Business-to-Consumer) dan C2C (Consumer-to-Consumer)**, di mana platform memungkinkan penjualan langsung dari bisnis ke konsumen sekaligus mendukung transaksi antar konsumen. Proyek ini bertujuan untuk **menciptakan platform yang menghubungkan konsumen dengan produk/jasa** dari bisnis besar maupun individu, **memberikan fleksibilitas lebih besar** kepada pengguna. Contoh platform hybrid meliputi Tokopedia dan Shopee.

EIGHT KEY ELEMENTS OF A BUSINESS MODEL

No	Elemen Kunci	Deskripsi Singkat
1	Value Proposition	Platform hybrid B2C & C2C dengan fitur live selling dan AR.
2	Revenue Streams	Pendapatan dari komisi, langganan premium, dan iklan.
3	Customer Segments	Pembeli individu, penjual (C2C), serta UMKM dan bisnis besar (B2C).
4	Channels	Website, aplikasi mobile (Android & iOS), dan media sosial.
5	Customer Relationships	Layanan 24/7, program loyalitas, dan rekomendasi produk berbasis data.
6	Key Activities	Pengembangan platform, pemasaran digital, dan integrasi logistik.
7	Key Resources	Server cloud, payment gateway, tim IT, dan mitra logistik.
8	Cost Structure	Biaya pengembangan, pemasaran digital, dan operasional logistik.

CATEGORIZING E-COMMERCE BUSINESS MODELS

Projek kami menggunakan **Model Ecommerce Hybrid (B2C dan C2C)**, karena kedua jenis bisnis tersebut menggabungkan dua pendekatan utama dalam e-commerce. Model ini memungkinkan **Perusahaan Untuk Menjual ke Konsumen** sekaligus menyediakan **Platform untuk individu menjual kepada pengguna lain**.



Aspek	LinkMart	Tokopedia	Shopee	Lazada	eBay
Model Bisnis	Hybrid (B2C dan C2C)	B2C, fokus pada penjual individu dan UMKM	B2C, dengan fokus pada penjualan produk dari berbagai kategori	B2C, dengan jaringan logistik yang kuat dan banyak metode pembayaran	C2C dan B2C, dengan sistem lelang dan penjualan langsung
Fitur Utama	- Live selling - Augmented Reality - Rekomendasi berbasis AI	- Banyak variasi produk - Antarmuka mudah digunakan	- Program gratis ongkir - Fitur game dan promosi interaktif	- Opsi bayar di tempat (COD) - Jaringan logistik sendiri	- Sistem lelang - Pembayaran melalui PayPal
Keunggulan	- Fleksibilitas dalam transaksi - Pengalaman belanja interaktif	- Variasi produk yang banyak - Reputasi yang baik	- Harga kompetitif - Layanan pelanggan yang responsif	- Banyak pilihan metode pembayaran - Promosi besar-besaran	- Fitur lelang yang unik - Berbagai produk dari seluruh dunia
Kelemahan	- Ketergantungan pada infrastruktur internet - Keamanan data	Produk kadang tidak terjamin keasliannya	Pengalaman pengguna bisa kurang optimal saat lonjakan trafik	Biaya pengiriman bisa tinggi untuk beberapa daerah	Proses pembelian bisa rumit bagi pengguna baru
Target Pasar	Konsumen individu dan penjual UMKM	Konsumen yang mencari produk unik dan terjangkau	Konsumen yang mencari produk murah dan promo menarik	Konsumen yang menginginkan banyak pilihan pembayaran	Konsumen global yang mencari produk beragam, termasuk barang bekas
Metode Pembayaran	Beragam	Beragam	Beragam	Beragam	Umumnya menggunakan PayPal dan kartu kredit

FITUR UTAMA LINKMART

1. Marketplace Terintegrasi
2. Sistem Rekomendasi AI
3. Fitur Live Selling
4. Program Loyality dan Reward
5. Fitur AR



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SWOT

STRENGTHS (KEKUATAN)	WEAKNESSES (KELEMAHAN)
MODEL HYBRID (B2C & C2C)	KETERGANTUNGAN PADA INFRASTRUKTUR INTERNET
TEKNOLOGI CANGGIH & FITUR INOVATIF	RISIKO KEAMANAN SIBER (DDoS)
OPPORTUNITIES (PELUANG)	THREATS (ANCAMAN)
PERTUMBUHAN PASAR DIGITAL	KOMPETISI KETAT DI INDUSTRI E-COMMERCE
KOLABORASI DENGAN UMKM LOKAL	REGULASI PEMERINTAH DAN ANCAMAN SERANGAN SIBER

METODE

Metode yang dipakai adalah **SDLC (Software Development Cycle)**, yang digunakan secara **Terstruktur dan Berkualitas Tinggi** melalui serangkaian tahapan yang terdefinisi dengan baik. Model yang digunakan adalah **Prototype**, karena memungkinkan **Pembuatan Model Interaktif** sederhana atau **Prototype Functional** yang lebih lengkap.

MARKETING

- SEO dan Content Marketing
- Iklan Digital
- Influencer Marketing
- Media Sosial

CRM

- Personalized Recommendation
 - Menggunakan data riwayat pembelian untuk memberikan rekomendasi produk yang relevan.
- Loyalty Program
 - Sistem poin yang dapat ditukarkan dengan diskon atau hadiah.
- Automated Customer Support
 - Chatbot berbasis AI untuk menjawab pertanyaan umum
- CRM Tools
 - Salesforce atau Zoho CRM untuk mengelola hubungan pelanggan secara efisien.

HARDWARE

- Server cloud Google Cloud.



Google Cloud

SOFTWARE

- Content Management System (CMS)
 - Magento atau WordPress untuk pengelolaan konten situs web.
- Framework Development
 - Front-end: React.js atau Vue.js.
 - Back-end: Node.js atau Django.
- Tools Analitik
 - Google Analitik



INFRASTRUCTURE

- Payment Gateway Integration
- Logistics API Integration
- Database Management
- Scalable Cloud Architecture
- Sistem backup otomatis untuk mencegah kehilangan data akibat gangguan teknis.

TOOLS

Manajemen Proyek:

- Trello atau Asana: kolaboratif.
- Jira: melacak pengembangan fitur dan bug

Untuk Analisis Data:

- Tableau atau Microsoft Power BI.
- Google Data Studio: Untuk visualisasi data

Untuk Pemasaran:

- Hootsuite atau Buffer: Otomisasi Sosial Media
- Canva: Untuk membuat konten visual menarik bagi promosi media sosial.

Untuk Pengujian Aplikasi:

- Selenium: pengujian otomatis pada aplikasi web.
- OWASP ZAP: Untuk pengujian keamanan aplikasi dari potensi kerentanan siber.

SISTEM 5/5/5

5 jurnal,
5 aplikasi,
5 wawancara

SISTEM 5/5/5

Aspect	Link Mart	Tokopedia	Blibli	Shopee	Lazada
Clean & User-Friendly UI	✓	✓	✓	✗	✓
Personalized Experience	✓	✓	✗	✓	✓
Wide Product Variety	✓	✓	✗	✓	✓
Many Official Brand Stores	✓	✓	✓	✓	✓
E-Wallet Integration	✓	✓ (GoPay)	✓ (Blipay)	✓ (ShopeePay)	✓ (Lazada Wallet)
Fast Delivery Service	✓	✓ (NOW!)	✓ (BES)	✓ (Xpress)	✓
Centralized Tracking	✓	✗	✓	✓	✓
Loyalty Program	✓	✓ (TokoPoints)	✓ (Blibli Rewards)	✓ (Shopee Coins)	✓ (LazCoins)
Gamified Promotions	✓	✗	✗	✓	✓
B2B Support	✓	✗ (Mainly C2C/B2C)	✓ (Strong B2B)	✗ (Mainly C2C)	✓ (B2B via LazMall)

SISTEM 5/5/5

Penulis	Judul	Tahun	Metode	Teori	Hasil
1 Andika Pratama dkk.	Pengembangan Aplikasi Marketplace Fashion Lokal	2023	Agile Scrum, Flutter & Firebase, evaluasi dengan metode SUS	Marketplace digital, ekonomi kreatif	Aplikasi mendapat skor SUS 78 fitur pencarian perlu pengembangan
2 Rizki Maulana dkk.	Penerapan E-Commerce pada UMKM Makanan Tradisional	2022	Studi kasus lapangan, observasi langsung, wawancara UMKM	Adopsi teknologi, digitalisasi UMKM	UMKM mengalami peningkatan penjualan 25% setelah digitalisasi
3 Dwi Nurfadillah dkk.	Perancangan Sistem Pembayaran Otomatis di Platform E-Commerce	2023	Metode SDLC, perancangan dengan UML, backend menggunakan Node.js dan MongoDB	Sistem pembayaran digital, integrasi API	Sistem dapat mendeteksi pembayaran otomatis; pengujian menunjukkan akurasi tinggi
4 Ferry Irawan dkk.	Analisis Keamanan Transaksi pada Aplikasi E-Commerce Berbasis Web	2022	Pengujian penetrasi (penetration testing), analisis kerentanan OWASP Top 10	Teori keamanan web, enkripsi SSL/TLS	Terdapat 3 kerentanan utama; direkomendasikan penggunaan HTTPS dan validasi input
5 Lina Sari dkk.	Pengaruh Fitur Loyalty Program terhadap Retensi Pelanggan di E-Commerce	2023	Survei kuesioner 150 responden, analisis regresi linear dengan SPSS	Loyalitas pelanggan, marketing digital	Fitur loyalty meningkatkan retensi pelanggan sebesar 30%; fitur gamifikasi juga berpengaruh

SISTEM 5/5/5

Yoel

- Trello atau Asana: kolaboratif.
- Jira: melacak pengembangan fitur dan bug

Naufal

- Trello atau Asana: kolaboratif.
- Jira: melacak pengembangan fitur dan bug

Matteo .D .H

TERIMA KASIH