

ANALISIS TOKO ONLINE E-COMMERCE: *HIJAB TRENDY.ID*

KELOMPOK 14 :

1. Nurul Huda Adzkia (2213031065)
2. Bismil Hayati (2213031066)
3. Febi Fajriani (2213031073)

1. Deskripsi Umum Toko

HijabTrendy.id merupakan toko online berbasis e-commerce yang berfokus pada penjualan hijab modern, stylish, dan nyaman sesuai dengan tren fashion muslimah terkini. Toko ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang menginginkan hijab praktis namun tetap elegan, sehingga cocok digunakan untuk berbagai aktivitas, seperti kegiatan sehari-hari, kuliah, bekerja, maupun acara formal. Tampilan website dan platform digital HijabTrendy.id dibuat minimalis dan modern agar memudahkan konsumen dalam menelusuri produk, memahami informasi, serta melakukan proses pembelian secara efisien.

Target pasar HijabTrendy.id adalah muslimah usia 17–35 tahun yang aktif secara digital, memiliki ketertarikan pada fashion hijab, dan mengutamakan kenyamanan serta estetika dalam berbusana. Dengan konsep tersebut, HijabTrendy.id berupaya membangun citra sebagai brand hijab yang relevan, kekinian, dan terpercaya.

2. Produk dan Konsep Penjualan

Produk yang ditawarkan oleh HijabTrendy.id meliputi pashmina ceruty dan viscose, hijab segi empat berbahan voal premium, pashmina gradasi warna, serta hijab instan dengan model simpel yang sedang digemari pasar. Variasi warna mengikuti tren fashion hijab terkini, seperti earth tone, pastel lembut, dan warna bold yang elegan. Setiap produk disajikan dengan foto berkualitas tinggi, deskripsi bahan yang jelas, informasi ukuran, serta rekomendasi gaya pemakaian untuk membantu konsumen dalam menentukan pilihan.

Konsep penjualan yang diterapkan menekankan kemudahan akses, kejelasan informasi produk, serta pengalaman belanja yang nyaman dan aman bagi pelanggan.

3. Sistem Penjualan dan Operasional

Sistem penjualan HijabTrendy.id terintegrasi dengan berbagai metode pembayaran digital yang aman, seperti transfer bank dan dompet digital, untuk memberikan fleksibilitas kepada konsumen. Proses pemesanan dan pengelolaan pesanan dilakukan secara otomatis melalui sistem e-commerce yang terhubung dengan jasa pengiriman terpercaya. Hal ini bertujuan untuk menjamin kecepatan, ketepatan, dan keamanan distribusi produk hingga ke tangan pelanggan.

4. Strategi Pemasaran Digital

Strategi pemasaran HijabTrendy.id difokuskan pada pemanfaatan media sosial dan konten digital. Konten yang ditampilkan meliputi inspirasi gaya hijab, tutorial pemakaian, ulasan produk, serta promosi berkala untuk menarik minat konsumen, khususnya kalangan muda. Pendekatan ini tidak hanya bertujuan meningkatkan penjualan, tetapi juga membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui komunikasi yang interaktif dan konsisten.