

MEMBANGUN *E-COMMERCE* BERBASIS CMS (*CONTENT MANAGEMENT SYSTEM*) *WORDPRESS* PADA KHASANAH HIJAB *COLLECTION*

Efan Dwinata Maulana¹⁾, Bima Cahya Putra²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
E-mail : efandwinata@gmail.com¹⁾, bimo.cahyoputro@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Tingkat pengembangan teknologi yang semakin tinggi dan maju di hari-harinya melalui metode-metode dan tahap yang bermunculan dari berbagai macam bidang apalagi dengan adanya kemajuan dunia internet yang salah satunya *E-Commerce*. Dan dengan adanya penjualan online ini dapat mempermudah penjualan dari berbagai macam kebutuhan melalui situ belanja online. Khasanah Hijab Collection merupakan sebuah usaha dalam bidang penjualan baju tertentu. Awalnya hanya menyediakan 1 jenis produk saja, tetapi karna semakin berkembangnya gaya serta trend dalam berpakaian sehingga banyaknya permintaan maka owner memutuskan untuk branding dengan produk lain dan memproduksi produknya sendiri. Adapun permasalahan yang di hadapi dalam proses penjualan. Diantaranya: tidak mempunyai fitur toko online yang umumnya digunakan untuk sebagian perbelanjaan produk secara online. Penulisan ini mempunyai tujuan yaitu membuat website *e-commerce* menggunakan CMS *wordpress*. Diharapkan dapat memberi solusi bagi permasalahan yang terjadi dan meningkatkan penjualan pada Khasanah Hijab Collection. Penulis menggunakan metode Business Model Canvas dan juga membuat website *e-commerce* menggunakan CMS *Wordpress*. Di harapkan dengan dibuatnya website *e-commerce* ini dan hadirnya sistem *e-commerce* dapat menguntungkan semua pihak, baik pelanggan maupun owner.

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

1. PENDAHULUAN

Tingkat pengembangan teknologi yang semakin tinggi dan maju pada setiap harinya melalui metode-metode dan tahap yang bermunculan dari berbagai macam bidang apalagi dengan adanya kemajuan dunia internet yang salah satunya *E-Commerce*. Dan dengan adanya penjualan online ini dapat mempermudah penjualan dari berbagai macam kebutuhan melalui situ belanja online. Pada tahun 2018, jumlah pengguna *E-commerce* di Indonesia diperkirakan mencapai 11,9% dari total populasi di Indonesia, naik 1,2% dari tahun 2017 [1]. Khasanah Hijab Collection merupakan sebuah usaha dalam bidang busana muslim. Khasanah Hijab sendiri sebuah toko offline yang mendistribusikan serta membuat desain dengan berbagai bahan yang di khususkan untuk hijab dan bahan untuk baju, namun karena banyaknya permintaan dan berkembangnya cara berpakaian, maka sang pemilik memutuskan untuk memperbanyak dan memproduksi produknya sendiri. Khasanah Hijab Collection memanfaatkan *Offline Store* untuk pemasaran dan penjualan produknya. Tetapi jumlah peminat tersebut kini sudah berkurang karna tidak adanya media lain untuk memasarkan toko tersebut.

Dari permasalahan di atas, penulis bermaksud untuk membuat situs *E-commerce* dan mengoptimasi situs tersebut dengan metode SEO (*Search Engine Optimization*) untuk memudahkan dalam proses bertransaksi dan juga memberikan pelayanan serta kenyamanan terbaik bagi pembeli agar situs tersebut dapat menduduki peringkat 10 teratas pada mesin

pencari sehingga pelanggan dapat dengan mudah mencari situs tersebut. Maka dari itu penulis memberikan judul “Perancangan Website *E-Commerce* Berbasis *Wordpress* Pada Khasanah Hijab Collection”. Di negara yang sedang maju pun melalui era digital di asia tenggara yang terus meningkat setiap tahunnya, terdapat dampak yang sangat melaju di era *e-commerce* ini. Yang bermaksud serta bertujuan dengan meningkatnya zaman berbasis elektronik, agar memudahkan penggunaanya dalam bertransaksi dalam bentuk elektrik. [2]. Serta penjualan mengartikan sebagai suatu pihak yang dilakukan oleh 2 orang atau lebih untuk saling menguntungkan satu sama lain dalam ber-transaksi. Baik berbentuk barang ataupun makanan sekalipun yang berbentuk suatu pertukaran. [3]. SEO mesin atau tools yang digunakan untuk pencarian didalam internet yang berfungsi sebagai peng-optimalisasikan sebuah situs kedalam *search engine* dan dapat dipergunakan untuk pencarian indeks indekt tertentu yang berada didalam internet [4]. Arti dari business model canvas yaitu berupa sebuah konsep rancangan yang membangun sebuah strategi bisnis proses dalam sebuah kelompok atau organisasi yang dibentuk untuk tujuan-tujuan tertentu dalam memenuhi kebutuhan pada masing-masing pembuat [5].

2. METODE PENELITIAN

2.1. Tahap Identifikasi Masalah

Pada tahap Identifikasi Masalah ini, penulis mencoba mengidentifikasi masalah apa yang terjadi

dengan cara melihat kondisi nyata saat ini di lapangan. Setelah mengetahui masalah apa yang terjadi, selanjutnya penulis menentukan tujuan dan manfaat dari penelitian sesuai sistematika penulisan yang telah ditentukan.

2.2. Tahap Studi Pustaka

Pada tahap Studi Pustaka ini, penulis melakukan studi pustaka berupa teori-teori yang mendukung permasalahan yang berhubungan dengan pengembangan strategi bisnis dengan metode *Business Model Canvas*, generalisasi dan konsep guna mendapat referensi yang dapat membantu penelitian ini. Langkah ini dilakukan dengan cara membaca jurnal dari penelitian yang telah dilakukan oleh akademisi sebelumnya dan berhubungan dengan penelitian yang dilakukan penulis, buku-buku, serta mencari referensi pendukung lainnya melalui media *internet*.

2.3. Tahap Pengumpulan Data

Data-data pada penelitian ini dikumpulkan oleh penulis dengan menggunakan beberapa metode, antara lain:

a. Wawancara

Tahap Wawancara ini dilakukan untuk mengetahui masalah apa yang timbul atau dialami langsung oleh subjek yang bersangkutan dalam hal ini Khasanah Hijab Collection. Dalam tahapan wawancara diajukan sebuah pertanyaan lisan untuk melengkapi semua data.

b. Observasi

Melakukan pengamatan langsung terhadap obyek yang di telit, serta mempelajari proses kegiatan yang berjalan.

c. Literatur

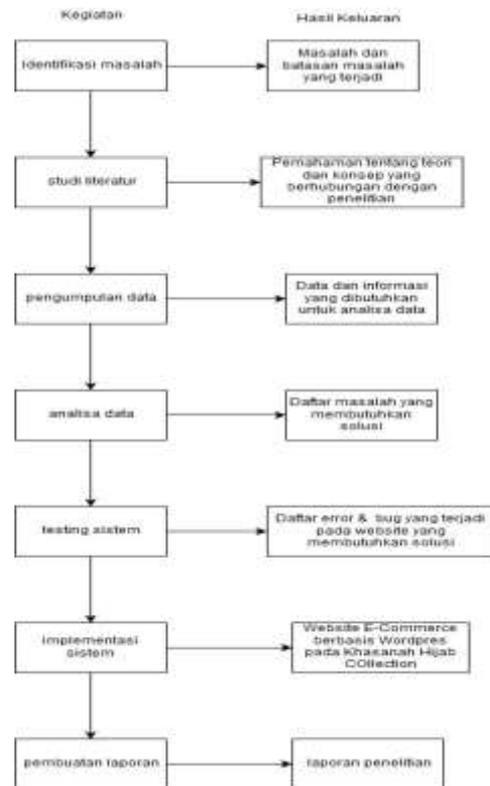
Tahap Literatur ini dilakukan dengan cara membaca buku-buku, jurnal atau presensi yang berhubungan dengan penelitian.

d. Teknik Dokumentasi

Kegiatan pengumpulan data-data atau dokumen yang di gunakan untuk mendukung proses bisnis, kemudian di lakukan analisa terhadap dokumen tersebut. Contoh: Laporan penjualan, Laporan stok barang, Invoice, dan sebagainya.

2.4. Kerangka Penelitian

Ilustrasi Susunan kerangka kerja (*Framework*) pada penelitian “Perancangan *Website E-Commerce* Berbasis *Wordpress* Pada Khasanah Hijab Collection”, terlihat pada Gambar 1.

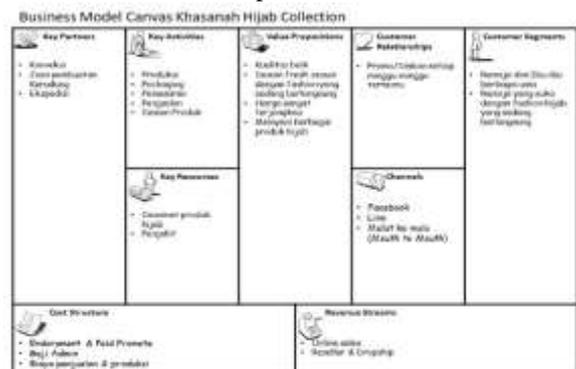


Gambar 1. Kerangka Penelitian

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Business Model Canvas

Pengolahan data dilakukan menggunakan metode *Business Model Canvas*. Data yang didapat dari hasil observasi pada Khasanah Hijab Collection mengenai *Customer Segmen, Value Proposition, Channel, Customer Relationship, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnership, dan Cost Structure*, terlihat pada Gambar 2



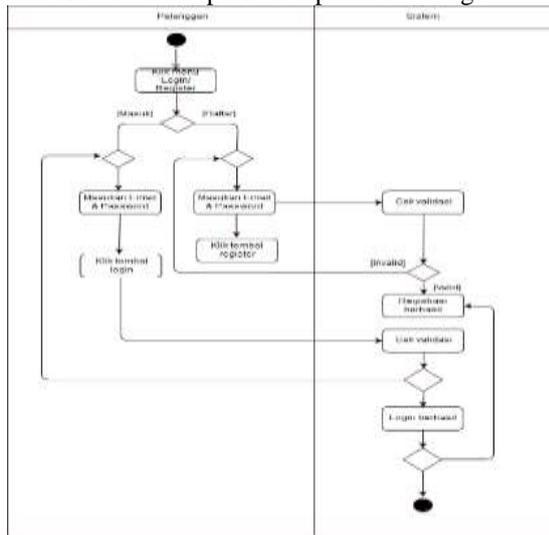
Gambar 2. Business Model Canvas

3.2 Proses Bisnis Usulan

a. Proses Masuk dan Daftar Pelanggan

Pada Gambar 3, Pelanggan terlebih dahulu melakukan sign up pada website, dengan cara masuk ke menu login/sign up. Pada form Register, Isi data email dan password, selanjutnya klik tombol register dan pelanggan akan otomatis terdaftar dan masuk ke dalam halaman website toko. Apabila Pelanggan

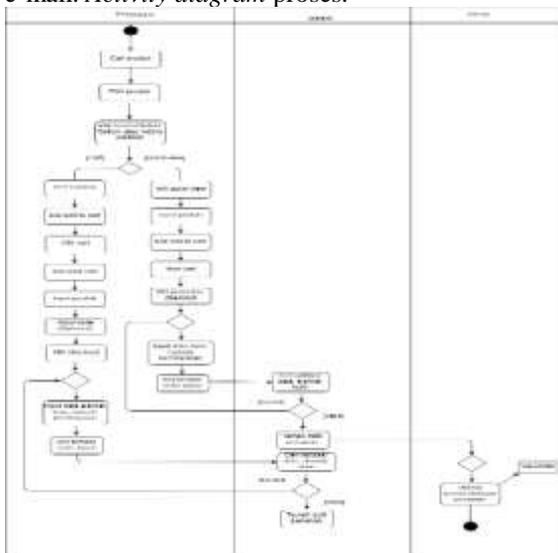
sudah pernah terdaftar sebelumnya, Isi data email atau username dan password pada form Login.



Gambar 3. Proses Masuk Dan Daftar Pelanggan

b. Proses Pemesanan Produk

Pada Gambar 4, Pelanggan membuka halaman website Khasanah Hijab Collection lalu mencari dan memilih produk yang akan dibeli pada halaman website toko, lalu pada produk yang dipilih klik tombol Select Option atau Add to Cart untuk menuju halaman Checkout dan mengisi jumlah pembelian produk. Selanjutnya Input data Pelanggan, alamat, kurir pengiriman dan metode pembayaran. Jika data yang sudah di isi benar, maka secara otomatis Admin akan mendapatkan notifikasi pesanan baru melalui e-mail. *Activity diagram* proses.

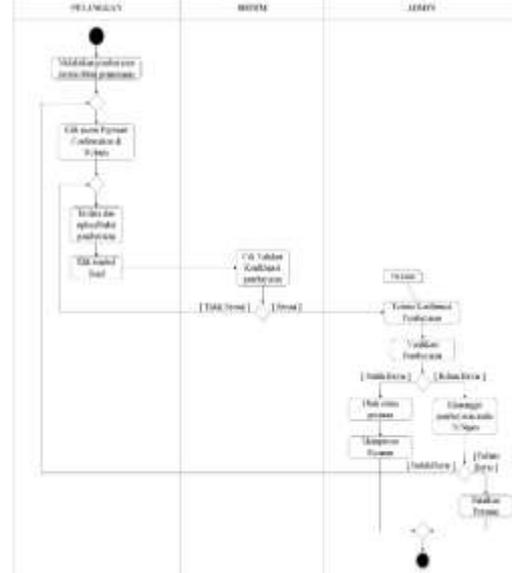


Gambar 4. Activity Diagram Proses Pemesanan Produk

c. Proses Konfirmasi Pembayaran

Pada Gambar 5, Setelah melakukan pembayaran sesuai pada detail pesanan, Pelanggan melakukan konfirmasi pembayaran dengan cara masuk ke halaman website dan pilih menu Konfirmasi Pembayaran. Isi data, lalu klik tombol send. Apabila bukti pembayaran berhasil terkirim, maka secara otomatis Admin akan menerima

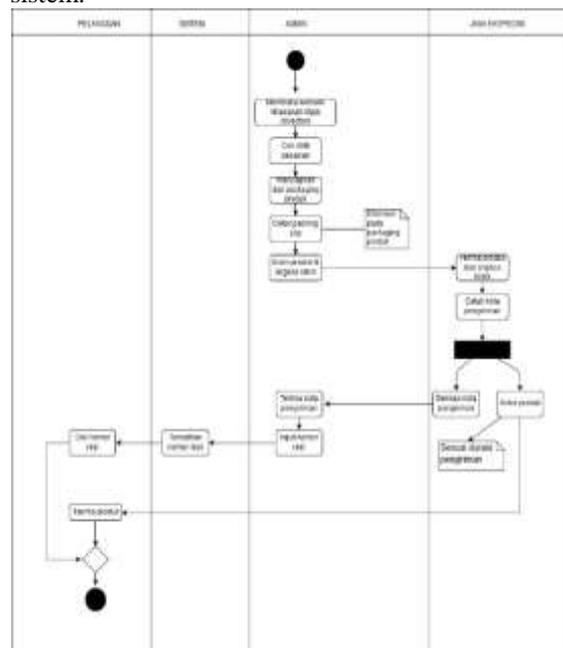
notifikasi konfirmasi pembayaran melalui e-mail. Selanjutnya Admin melakukan verifikasi pembayaran, apabila pembayaran sudah diterima dan sesuai dengan nominal pembayaran, Admin mengubah status pesanan dan memproses pesanan. Sebaliknya apabila belum dibayar, Admin memberi waktu 2x24 jam untuk pembayaran (Gambar 5).



Gambar 5. Proses Konfirmasi Pembayaran

d. Proses Pengiriman Produk

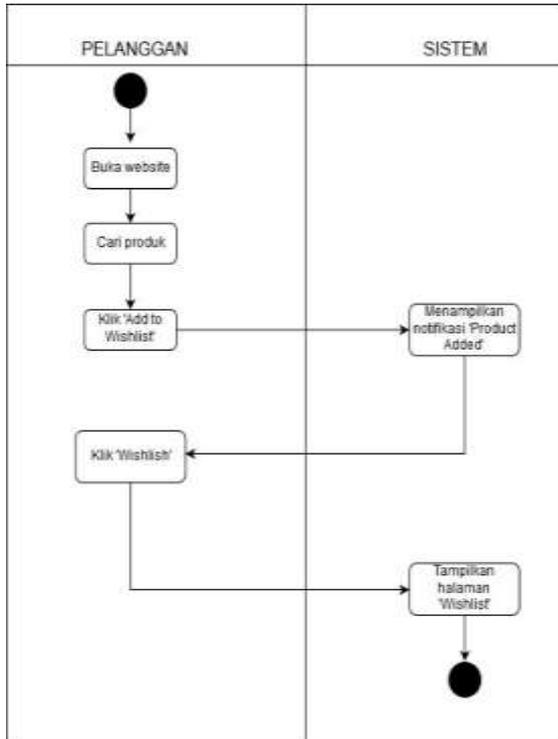
Pada Gambar 6, Admin mengecek detail pesanan dan menyiapkan produk. Apabila sesuai dengan detail pesanan, maka Admin melakukan Packaging produk dan mengantar produk ke jasa ekspedisi. Selanjutnya jasa ekspedisi akan mengisi data pelanggan dan alamat sesuai detail pesanan, kemudian mencetak nota yang berisi nomor resi dan detail pengiriman. Jasa ekspedisi memberikan nota yang sudah di cetak ke Admin untuk diinput pada sistem.



Gambar 6. Proses Pengiriman Produk

e. Proses *Wishlist*

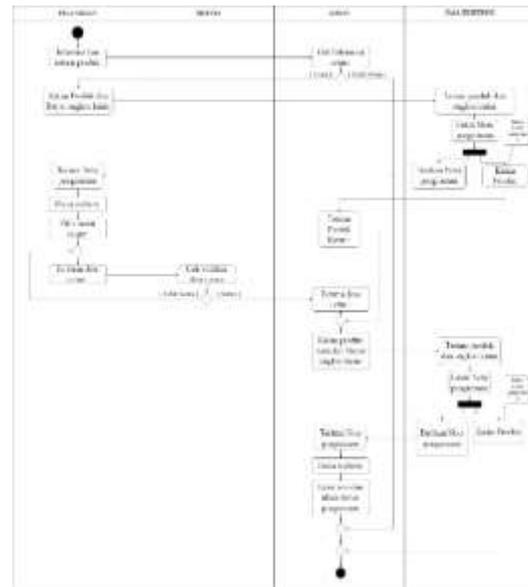
Pada Gambar 7, Pelanggan login kedalam website dan mencari produk yang akan di pilih, selanjutnya klik tombol Add to wishlist untuk memasukkan produk kedalam wishlist, sistem akan menampilkan popup notifikasi bahwa produk sudah masuk ke dalam wishlist. Selanjutnya klik tombol Wishlist untuk masuk ke dalam wishlist. *Activity diagram* proses wishlist produk.



Gambar 7. Activity Diagram Wishlist

f. Proses Retur Produk

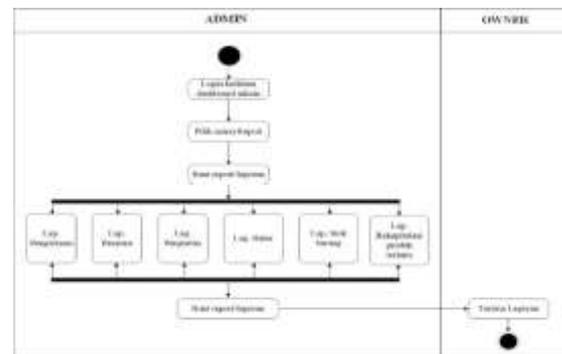
Pada Gambar 8, Apabila ingin mengembalikan produk karena tidak sesuai pesanan, pelanggan harus memberikan informasi kepada admin melalui platform chat Whatsapp atau Line. Jika tidak disetujui admin, maka admin berhak menolak permintaan pengembalian barang, sebaliknya jika disetujui maka pelanggan mengembalikan produk melalui jasa ekspedisi. Jasa ekspedisi akan memproses pengiriman, memberikan nota pengiriman ke pelanggan dan mengirimkan produk. Selanjutnya pelanggan login kedalam website dan masuk ke halaman return. Pelanggan mengisi data return serta nomor resi pengiriman, apabila sudah sesuai format maka admin akan menerima data dan nomor resi produk yang di return. Jika produk yang dikirim pelanggan sudah diterima dan di cek admin, selanjutnya admin mengirim produk yang baru melalui jasa ekspedisi. Jasa ekspedisi akan memproses pengiriman, memberikan nota pengiriman ke admin dan mengirimkan produk.



Gambar 8. Activity Diagram Retur Produk

g. Proses pembuatan laporan

Pada Gambar 9, Admin masuk ke dashboard admin dan masuk ke modul woocommerce, setelah itu pilih menu reports. Setiap akhir bulan, admin akan memberi laporan kepada pemilik toko dalam bentuk file PDF dan dashboard system. Activity diagram proses reports produk ditunjukkan. Laporan yang akan admin berikan setiap bulannya yaitu Laporan Pengiriman, Laporan Pesanan, Laporan Penjualan, Laporan Retur, Laporan Stok barang, Laporan Rekapitulasi produk terlaris



Gambar 9. Activity Diagram Pembuatan Laporan

3.3. Aturan Bisnis

Adapun Aturan bisnis yang berlaku pada Khasanah Hijab Collection yaitu sebagai berikut:

- Setiap produk yang sudah di beli tidak dapat di *refund*, ubah quantity, dan di dikembalikan.
- Return* atau tukar produk berlaku apabila ada kesalahan dari admin seperti, produk sobek, salah *size*, salah *design* dan salah Alamat.
- Proses pemesanan dapat dilakukan setiap hari, apabila melakukan pesanan pada hari libur, maka akan di proses pada hari kerja.
- Proses pengiriman produk hanya dilakukan pada hari kerja.

- e. Setelah produk di kirim oleh pihak Khasanah Hijab Collection, produk sepenuhnya menjadi tanggung jawab jasa ekspedisi.
- f. Batas pembayaran dilakukan maksimal pukul 3 sore, selebihnya di proses di hari berikutnya.

3.4. Use Case Diagram

1) *Package* untuk Admin

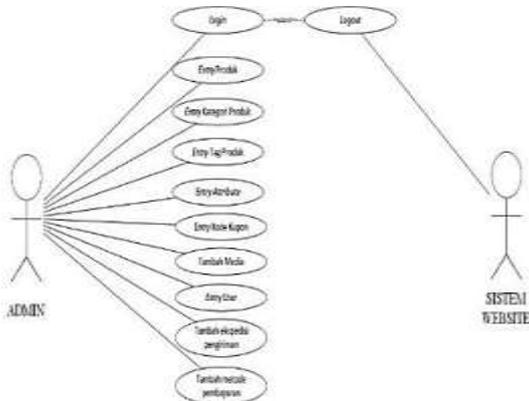
Pada *Use Case Diagram* untuk Admin, terdapat 3 (tiga) package yaitu package master, package transaksi dan package laporan, yang terlihat pada Gambar 10:



Gambar 10. Use Case Diagram Package untuk Admin

a. *Use Case Diagram Master*

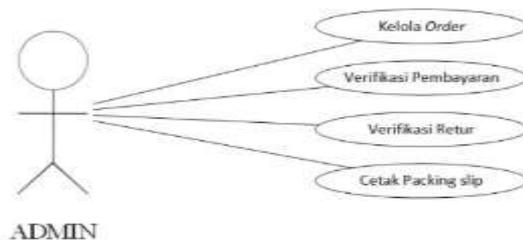
Pada *Use Case Diagram Master* ini adanya 10 (sepuluh) *use case* yang akan terhubung dengan admin, diantaranya yaitu *use case login*, *use case entry produk*, *use case entry kategori produk*, *use case entry tag produk*, *use case entry attribute*, *use case entry kode kupon*, *use case tambah media*, *use case entry user*, *use case tambah ekspedisi pengiriman* dan *use case tambah metode pembayaran*, yang terlihat pada Gambar 11:



Gambar 11. Use Case Diagram Master untuk Admin

b. *Use Case Diagram Transaksi*

Dalam *Use Case Diagram Transaksi* ini adanya 4 (empat) *use case* yang akan terhubung dengan admin, diantaranya *use case kelola order*, *use case verifikasi pembayaran*, *use case verifikasi retur*, dan *use case cetak packing slip*, yang terlihat pada Gambar 12.



Gambar 12. Use Case Diagram Transaksi Admin

c. *Use Case Diagram Laporan*

Use Case Diagram Laporan ini terdapat 5 (lima) *use case* yang terhubung dengan admin, diantaranya *use case laporan pengiriman*, *use case laporan pesanan*, *use case laporan penjualan*, *use case laporan pembayaran* dan *use case laporan rekapitulasi produk terlaris*, yang terlihat pada Gambar 13.



Gambar 13. Use Case Diagram Laporan untuk Admin

2) *Use Case Diagram untuk Pelanggan*

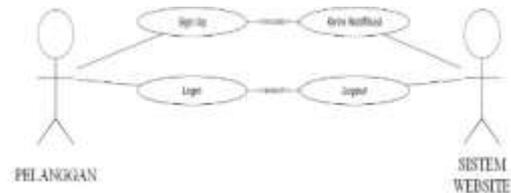
Pada *Use Case Diagram* untuk Pelanggan, terdapat 2 (dua) *package* yaitu *package master* dan *package transaksi*. Berikut adalah gambar *package-package* pada pelanggan.



Gambar 14. Use Case Diagram Package untuk Pelanggan

a. *Use Case Diagram Master*

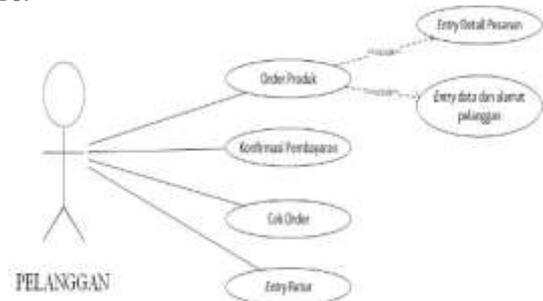
Pada *Use Case Diagram Master* ini terdapat 2 (dua) *use case* yang terhubung dengan pelanggan, diantaranya *use case sign up* dan *use case login*, yang terlihat pada gambar 15.



Gambar 15. Use Case Diagram Master untuk Pelanggan

b. *Use Case Diagram Transaksi*

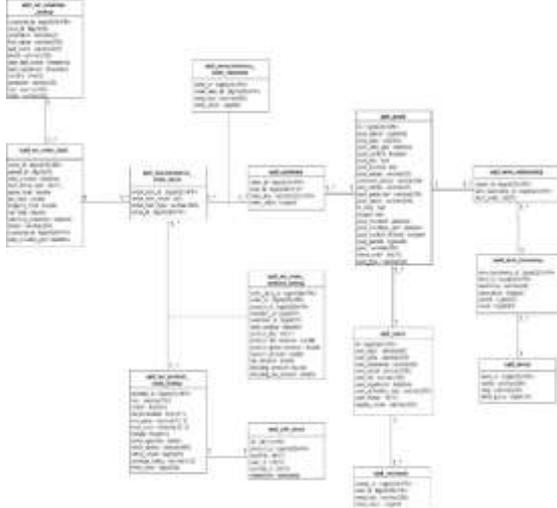
Pada *Use Case Diagram Transaksi* ini terdapat 4 (empat) *use case* yang terhubung dengan pelanggan, diantaranya *use case order produk*, *use case konfirmasi pembayaran*, *use case cek pesanan* dan *use case entry retur*. Dapat dilihat pada gambar 16.



Gambar 16. Use Case Diagram Transaksi untuk Pelanggan

3.5. Class Diagram

Class diagram merupakan salah satu diagram utama dari UML untuk menggambarkan class atau blueprint object pada sebuah sistem. Analisis pembentukan class diagram merupakan aktivitas inti yang sangat mempengaruhi arsitektur piranti lunak yang dirancang hingga ke tahap pengkodean. Class Diagram dalam pengembangan aplikasi e-commerce ini adalah seperti dalam Gambar 19 sebagai berikut:



Gambar 19. Class Diagram

3.6. Struktur Tampilan

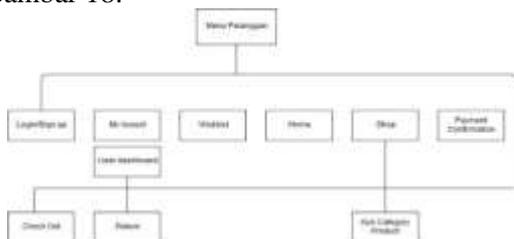
Pada stuktur menu admin, terdapat 8 menu dan 12 submenu yang berguna untuk menunjang proses transaksi jual beli produk, yang terlihat pada Gambar 17.



Gambar 17. Struktur Tampilan Menu Admin

3.7. Struktur Menu Pelanggan

stuktur menu admin, terdapat 9 menu dan 3 submenu yang berguna untuk menunjang proses transaksi jual beli produk, yang terlihat pada Gambar 18.



Gambar 18. Struktur Tampilan Menu Pelanggan

4. KESIMPULAN

Hasil analisa dan pembahasan yang diuraikan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

- Pelanggan mengalami kesulitan mencari produk karena tidak adanya fitur pencarian produk. Dalam implementasi e-commerce ini, terdapat fitur pencarian produk secara spesifik sehingga pelanggan dapat mencari produk dengan mudah dan akurat
- Khasanah Hijab Collection tidak memiliki data stok produk, dengan implementasi website e-commerce ini, owner, admin, dan pelanggan dapat mengetahui stok produk secara online.
- Menyediakan modul wishlist yang berguna bagi pelanggan untuk menandai produk yang akan dibeli di kemudian hari, sehingga pelanggan tidak perlu mencari kembali produk yang akan di beli.
- Supaya owner dan admin dapat melakukan pengawasan transaksi disediakan modul laporan transaksi secara online sebagai landasan owner dalam kebutuhan pengambilan kebijakan atau keputusan.
- Supaya admin bisa mengetahui pelanggan jika sudah melakukan konfirmasi retur produk

DAFTAR PUSTAKA

- Salim, Andi Agus, Gumilang, Soni Fajar Surya, "Pengembangan Aplikasi E-Commerce Berbasis Website Menggunakan Content Management System (CMS) Wordpress Pada Startup Hardcraft. Id Development of E-Commerce Applications Based On Website Using Content," e-Proceeding of Engineering, Vol. 5(2), Agustus, 2018, Pp. 3269–3277.
- Utami, Aulia Alma, Saraswati, Trisha Gilang, "Analisis Model Bisnis Pada Bisnis StartUp Web Hosting di Kota Bandung Menggunakan Business Model Canvas (Studi Kasus Pada Qwords.com)", e-Proceeding of Management, Vol. 5(2), Agustus 2018, Pp. 2538–2546.
- Yulianto, Indra, Yulianeu, Gagah, Edward, dan Syaifuddin, Tsals, "Pengaruh Promosi Penjualan, Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Konsumen (Studi Kasus Counter Handphone Di Shiba Communication)", Skripsi, 2017.
- Hayaty, Mardhiya dan Laksito, Arif Dwi, "Iptek Bagi Masyarakat Untuk Melestarikan Kebudayaan Ketoprak Dan Sholawat Pitutur Melalui Website Berbasis Seo Sebagai Media Informasi dan Promosi Informatika, JPP IPTEK (Jurnal Penerapan IPTEK)," Vol. 1, No. 1, Pp. 13–20, 2017.
- Bhaskaran, E. Dr., "Business Model Canvas For E-Book Publishing Industry," November, 2017.