

PENERAPAN METODE *E-COMMERCE* DAN SEO UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN PADA TOKO BIRU ROYAL ATRIBUT

Nur Najma Mulyaningrum¹⁾, Ady Widjaja²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
E-mail : nazmaahee21@gmail.com¹⁾, ady.widjaja@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Biru Royal Atribut adalah salah satu bisnis yang bergerak dibidang konveksi seperti pakaian dinas dan atribut bagi pegawai di lingkungan kementerian hukum dan hak asasi manusia. Seiring perkembangan kebutuhan permintaan pelanggan maka pembisnis membuat stok atribut tersebut, pada umumnya usaha dengan konsep penjualan atribut kementerian mengutamakan kebutuhan untuk pakaian dinas, calon pegawai negeri sipil, tanda pangkat upacara, lencana tanda jabatan (bagi yang berhak), papan nama. Saat ini sistem penjualan di Biru Royal Atribut masih menggunakan whatsapp dan market place seperti Buka Lapak dan Tokopedia, ruang lingkup penjualan dan promosi pun terbilang masih minim. Dalam ketersediaan stok pun tidak teratur karena tidak adanya laporan penjualan, dan pihak penjual pun tidak mengetahui stok barang mana saja yang sudah banyak terjual. Model E-Commerce ini, merupakan suatu kebutuhan untuk meningkatkan persaingan bisnis dan penjualan produk-produk, pada proses menggunakan model E-Commerce ini, kegiatan jual beli maupun pemasaran lebih efisien, dimana penggunaan model E-Commerce akan memperlihatkan adanya kemudahan bertransaksi, pengurangan biaya dan mempercepat proses transaksi. Dengan adanya permasalahan tersebut, maka dibutuhkan sistem agar dapat menyelesaikan permasalahan yang ada dan meminimalisir terjadinya kesalahan informasi dalam pengambilan keputusan yang memudahkan berjalannya aktivitas transaksi dan pembuatan laporan. Berdasarkan hal tersebut maka dibuatkan model E-Commerce.

Kata kunci: *E-Commerce, Search Engine Optimization, Konveksi, Meningkatkan Penjualan*

1. PENDAHULUAN

Biru Royal Atribut adalah salah satu bisnis yang bergerak dibidang konveksi seperti pakaian dinas dan atribut bagi pegawai di lingkungan kementerian hukum dan hak asasi manusia. Seiring perkembangan kebutuhan permintaan pelanggan maka pembisnis membuat stok atribut tersebut, pada umumnya usaha dengan konsep penjualan atribut kementerian mengutamakan kebutuhan untuk pakaian dinas, calon pegawai negeri sipil, tanda pangkat upacara, lencana tanda jabatan (bagi yang berhak), papan nama.

Saat ini sistem penjualan di Biru Royal Atribut masih menggunakan whatsapp dan *market place* seperti Buka Lapak dan Tokopedia, ruang lingkup penjualan dan promosi pun terbilang masih minim. Dalam ketersediaan stok pun tidak teratur karena tidak adanya laporan penjualan, dan pihak penjual pun tidak mengetahui stok barang mana saja yang sudah banyak terjual.

Untuk mengatasi masalah yang terjadi saat ini, maka diajukan bisnis penjualan menggunakan metode model *E-Commerce* CMS Wordpress. *E-Commerce* merupakan suatu kebutuhan untuk meningkatkan persaingan bisnis dan penjualan produk-produk, pada proses menggunakan *E-Commerce* kegiatan jual beli maupun pemasaran lebih efisien, dimana penggunaan model *E-Commerce* ini akan memperlihatkan adanya kemudahan bertransaksi, pengurangan biaya dan mempercepat proses transaksi. Dengan adanya model *E-Commerce* keuntungan yang diperoleh agar

pendapatan penjualan dapat meningkat, lebih mudah dalam mencari sebuah informasi produk dan jumlah pelanggan meningkat.

Maka dapat disimpulkan bahwa dalam perkembangan dunia bisnis saat ini *E-Commerce* merupakan suatu kebutuhan untuk meningkatkan persaingan bisnis dalam penjualan produk-produk. Dimana penjual dapat memasarkan produk kepada pelanggan, sehingga pelanggan bersedia membeli sebuah produk yang ditawarkan oleh pihak penjual.

E-Commerce adalah suatu aktifitas transaksi bisnis online yang terjadi antara pebisnis dengan konsumen. Dimana transaksi jual beli baik konsumen maupun penjual dilakukan melalui alat elektronik seperti jaringan internet [1].

Search Engine Optimization atau yang biasa disebut SEO merupakan sebuah proses yang dilakukan untuk bertujuan meningkatkan dasar pencarian dari sebuah mesin pencari untuk mendapatkan dan meningkatkan kualitas trafik kunjungan melalui mesin pencari menuju situs web tertentu [2].

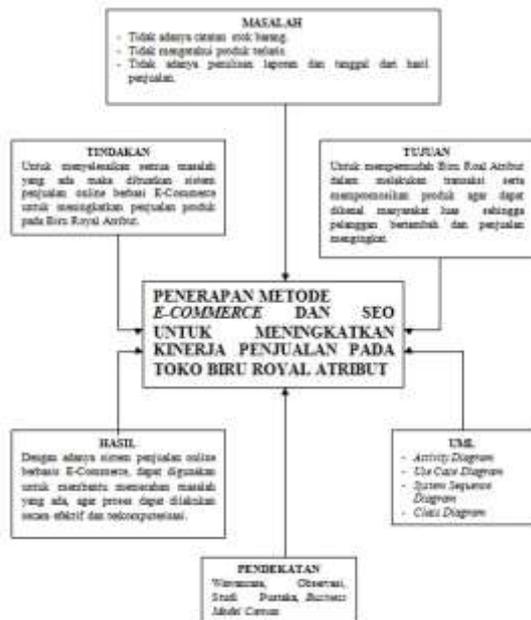
Internet adalah sebuah jaringan komputer yang menghubungkan satu jaringan dengan jaringan yang lainnya, dengan pendukung yang dipakai secara menyeluruh [3].

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan suatu usaha untuk merencanakan adanya transaksi dan penjualan yang dapat menghasilkan laba atau keuntungan. Penjualan juga merupakan suatu usaha

untuk menarik konsumen mengetahui hasil produk yang dihasilkan [4].

Dalam menyusun karya ilmiah ini, penulis menjelaskan bahwa toko-toko konvensional belum banyak melangkah untuk mengembangkan bisnis melalui media lain, termasuk internet. Untuk itulah peneliti melakukan pengkajian kebutuhan bisnis pada Toko Biru Royal Atribut dan menerapkan sistem *E-Commerce* CMS Wordpress yang sesuai untuk diterapkan. Tujuannya untuk memasarkan dan melakukan transaksi secara online. Manfaat yang didapat dari penerapan sistem *E-Commerce* CMS Wordpress bagi pelanggan adalah pelanggan tidak perlu bertatap muka langsung dengan penjual sehingga proses transaksi akan lebih efisien. Bagi penjual, selain memudahkan transaksi jual beli *E-Commerce* juga bermanfaat sebagai media promosi.

2. METODOLOGI PENELITIAN



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Pada gambar 1. Dibuatkan kerangka pemikiran untuk menganalisa masalah pada Biru Royal Atribut ini, maka diperlukan pendekatan masalah dengan metode *fishbone*, observasi, *business model canvas* dan wawancara sehingga dapat mengetahui data dan menganalisa proses bisnis yang ada menggunakan *Activity Diagram*, *Use Case Diagram*, *Class Diagram*, *System Sequence Diagram*. Untuk memecahkan masalah yang ada pada Biru Royal Atribut maka dibuatkan sebuah sistem *E-Commerce* untuk meningkatkan penjualan barang pada toko tersebut.

2.1. Metodologi Pengumpulan Data

Berikut ini adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian dengan melakukan:

a. Wawancara

Dengan mengajukan beberapa pertanyaan lisan dalam usaha, dengan bertujuan untuk melengkapi data yang akan diperoleh. Wawancara dilakukan hanya pada bagian yang terkait dengan alur proses bisnis pada penjualan produk. Penulis mengajukan beberapa pertanyaan secara langsung dengan pemilik toko.

b. Observasi

Penulis mengadakan pengamatan langsung kebagian divisi-divisi yang terkait dalam proses penjualan produk tersebut, agar data yang didapat lebih lengkap dan valid.

c. Studi Pustaka

Dalam teknik ini penulis melakukan studi pustaka dalam mencari data serta informasi dari beberapa jurnal dan buku-buku ilmiah, serta arahan dari dosen pembimbing.

d. *Business Model Canvas* (BMC)

Penulis melakukan pendekatan menggunakan *Business Model Canvas* bertujuan untuk memahami secara mendalam setiap elemen dengan metode lain menggunakan daftar pertanyaan.

2.2. Metodologi Analisa Sistem

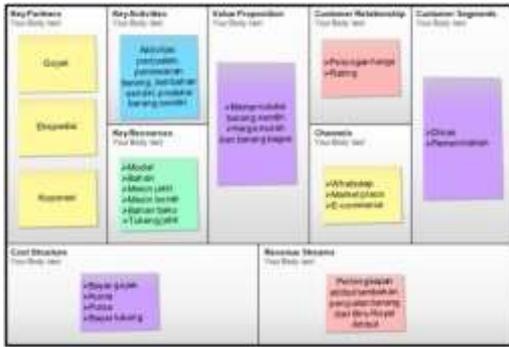
Dalam penyusunan sistem model ini dengan menggunakan metode analisa sistem *E-Commerce*, dan dari beberapa analisa data yaitu *Activity Diagram*, *Use Case Diagram*, *Class Diagram*, *System Sequence Diagram* dan *Business Model Canvas*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Metodologi penelitian menggunakan *Business Model Canvas* yang digunakan dan penjelasan langkah-langkah sistematis yang dilakukan penulis dalam pengumpulan data saat melakukan penelitian. Berisi juga metode penelitian data, teknik analisa data, cara yang digunakan untuk menyelesaikan masalah, penggunaan *tools*, dan lain-lain.

3.1. *Business Model Canvas* (BMC)

Pada gambar 2. Dibuatkan model bisnis dengan pendekatan *canvas* dalam bentuk visual, dan memiliki 9 elemen atau blok-blok yang saling berkaitan atau berhubungan.



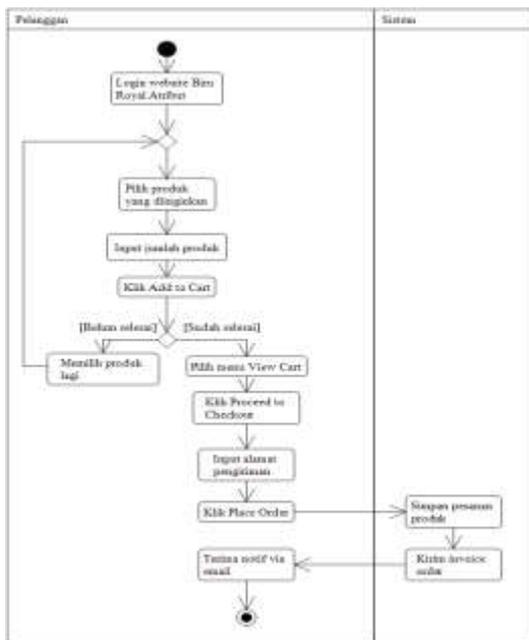
Gambar 2. Business Model Canvas

3.2. Proses Bisnis Sistem Usulan

Dalam sistem *E-Commerce* ini penulis mengusulkan sistem yang dapat digunakan secara online tidak perlu bertatap muka langsung, sehingga proses transaksi akan lebih mudah dan efisien bagi berlangsungnya proses penjualan. Proses bisnis usulan yang disusun oleh penulis adalah sebagai berikut:

a. Pemesanan Produk

Pada gambar 3. Pelanggan *login website* www.biruroyalatribut.com kemudian memilih produk yang ingin dibeli, lalu klik *add to cart* untuk *input* jumlah produk pesanan ke dalam *cart*. Jika pelanggan ingin membeli produk lain maka pelanggan akan memilih produk lagi, jika selesai memilih produk, pelanggan klik *view cart*. Lalu pelanggan klik *Proceed to Checkout*, kemudian pelanggan diharuskan mengisi alamat lengkap, lalu klik *Place Order* untuk membuat pesanan. Kemudian pesanan akan dicek oleh sistem apabila pesanan sudah cek maka sistem akan menyimpan data pesanan, kemudian sistem langsung mengirim notifikasi *e-mail*.



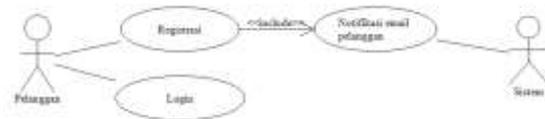
Gambar 3. Activity Diagram Pemesanan Produk

3.3. Use Case Diagram

Pada sistem *E-Commerce* ini, penulis membuat *use case* yang menggambarkan hubungan *actor* dengan sistem.

a. Use Case Diagram Master Pelanggan

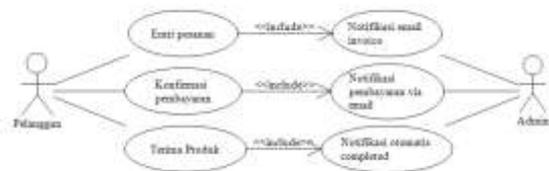
Pada gambar 4. Menggambarkan pelanggan dapat mendaftar dan *login* pada *website*.



Gambar 4. Use Case Diagram Master Pelanggan

b. Use Case Diagram Transaksi Pelanggan

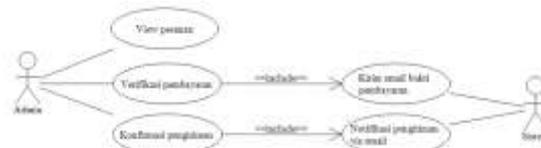
Pada gambar 5. Menggambarkan *entry* pemesanan dan konfirmasi pembayaran.



Gambar 5. Use Case Diagram Transaksi Pelanggan

c. Use Case Diagram Transaksi Admin

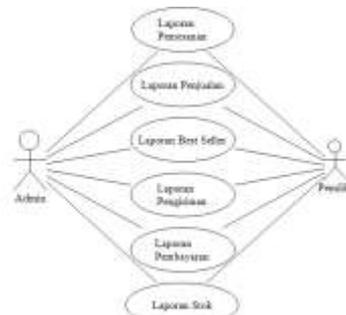
Pada Gambar 6. Berisi *view* pesanan, *view* konfirmasi pembayaran dan konfirmasi pengiriman.



Gambar 6. Use Case Diagram Transaksi Admin

d. Use Case Diagram Laporan

Pada gambar 7. Berisi cetak laporan penjualan, laporan pemesanan, laporan *best seller*, laporan stok dan laporan pengiriman.



Gambar 7. Use Case Diagram Laporan

3.4. Rancangan Layar

a. Rancangan Layar Registrasi dan Login Pelanggan
Menampilkan rancangan layar *frontend* master pelanggan pada *website* Biru Royal Atribut.



Gambar 8. Rancangan Layar Registrasi dan Login Pelanggan

c. Rancangan Layar Laporan Penjualan
Menampilkan rancangan layar *backend* laporan pemesanan pada *website* Biru Royal Atribut.



Gambar 10. Rancangan Layar Laporan Penjualan

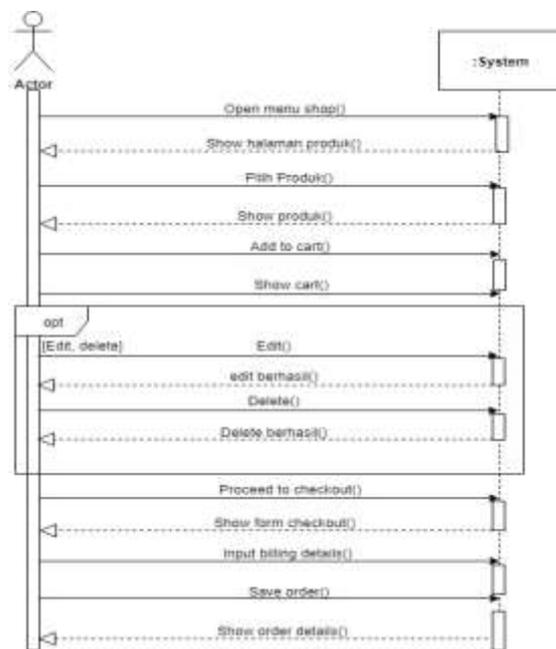
b. Rancangan Layar Pemesanan Barang Pelanggan mengklik *Add To Cart* setelah itu barang bertambah di *cart*, lalu menampilkan rancangan layar *cart*.



Gambar 9. Rancangan Layar Pemesanan Barang

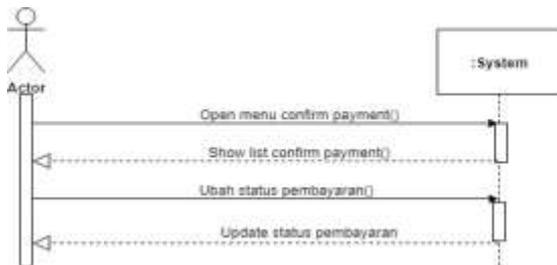
3.5. System Sequence Diagram

a. System Sequence Diagram Pemesanan Barang



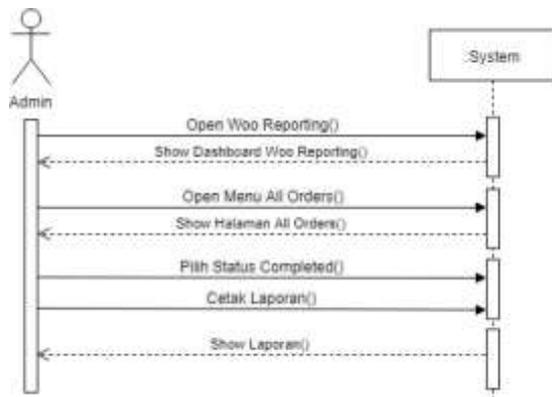
Gambar 11. System Sequence Diagram Pemesanan Barang

b. *System Sequence Diagram* Konfirmasi Pembayaran



Gambar 12. *System Sequence Diagram* Konfirmasi Pembayaran

c. *System Sequence Diagram* Laporan Penjualan



Gambar 13. *System Sequence Diagram* Laporan Penjualan

3.6 Rancangan Layar Hasil Keluaran Laporan Penjualan

Order ID	Nama	Email	Date	Status	Products	Qty	Harga Produk
xxxxx	x-50-x	x-50-x	dd/mm/yyyy	k-20-k	x-50-x	1	Rp999-999

Gambar 14. Rancangan Layar Hasil Keluaran Laporan Penjualan

3.7 *SEO title*

Dibawah ini merupakan tampilan *SEO title* yang mengandung *keyword* yang sesuai dengan *website*.



Gambar 15. Penerapan *SEO title*

3.8 *Media promosi*

Media promosi untuk saat ini masih menggunakan kartu nama dan baru akan dibuatkan *instagram*, agar lebih meluas jangkauan promosi disetiap produk pada *website*.

4. KESIMPULAN

Adapun kesimpulan yang didapat oleh penulis dengan adanya sistem *E-Commerce CMS Wordpress* pada Toko Bitu Royal Atribut:

- Dengan adanya menu fitur promosi melalui *whatsapp* maka memudahkan pemilik toko melakukan promosi dengan memberikan informasi tentang produk kepada pelanggan.
- Dengan adanya fitur produk pada *website e-commerce* ini pada menu produk, pelanggan bisa mengetahui *detail* produk.
- Dengan adanya laporan *wooreporting* menu *dashboard*, bisa mempermudah pemilik toko melihat produk terlaris.
- Dengan adanya laporan *wooreporting* menu *order*, mempermudah pemilik toko melihat laporan penjualan barang.
- Dengan adanya teknik *SEO*, dapat membantu bisnis atau *website* untuk meningkatkan peringkat toko dalam hasil mesin pencari pada *google*.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ketut Suharsana, I. Implementasi Model View Controller Dengan Framework Codeigniter Pada E-Commerce Penjualan Kerajinan Bali'. *Jurnal Sistem dan Informatika*, 11(1), pp. 19–28. 2016.
- [2] Halilintar, R. B. and Ariyus, D. Implementasi Seo (Search Engine Optimization) Pada Website Agc (Auto Generated Content) Untuk Meningkatkan Serp (Search Engine Result Page) Studi Kasus : Website Gallery', pp. 13–18. 2018.
- [3] Nofyat, Adelina, dan Arisandy. Sistem Informasi Pengaduan Pelanggan Air Berbasis Website Pada PDAM Kota Ternate', *Indonesian Journal on Information System*, 3(April), p. 4. 2018.
- [4] Badii, Y. A. dan Kuncoro, D. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Dan Pembelian Serta Pengendalian Stok Barang Pada Toko Batik Kusumawardani Solo', 23(1), pp. 19–26. 2017.