

PENJUALAN ONLINE BERBASIS E-COMMERCE PADA TOKO ADHIZZSHOP DENGAN MENGGUNAKAN WOOCOMMERCE

Syuhendra¹⁾, Agus Umar Hamdani²⁾

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

^{1,2}Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260

E-mail : 1512502046@student.budiluhur.ac.id¹⁾, agus.umarhamdani@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Adhizzshop merupakan sebuah badan usaha perorangan yang bergerak dalam bidang penjualan pakaian untuk anak-anak. Dalam mengembangkan penjualan selain menjual produk secara offline juga menjual produk secara online. Proses bisnis yang ada terjadi pada toko ini yaitu pelanggan dapat datang langsung ke toko adhizzshop atau pelanggan bisa melakukan pemesanan melalui whatsapp dan facebook. Kendala yang terjadi pada Adhizzshop kurang maksimalnya pemasaran produk yang dijual dan tidak adanya pembuatan laporan penjualan serta masalah dalam pengolahan data. Berdasarkan permasalahan yang ada pada adhizzshop peneliti melakukan perancangan dalam pembuatan sebuah website E-Commerce untuk memudahkan proses penjualan secara online. Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian terapan (Applied Research). Dalam mengumpulkan data, penulis menggunakan metode wawancara, observasi, analisa dokumen dan studi literatur. Analisis dan perancangan sistem E-Commerce menggunakan metodologi berorientasi obyek serta implementasi sistem E-Commerce menggunakan Content Management System (CMS) wordpress dengan plugin woocommerce. Penelitian ini menghasilkan aplikasi E-Commerce yang dapat menunjang penjualan dan pengolahan data penjualan serta transaksi yang ada pada Toko Adhizzshop.

Kata kunci: E-Commerce, Pakaian anak-anak, Content Management System.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan dan kemajuan bisnis tidak luput dari adanya teknologi informasi, dengan kemajuan teknologi informasi yang sangat pesat dapat memberikan kemudahan dalam mencari suatu informasi sesuai apa yang di inginkan. Teknologi informasi sangat dibutuhkan oleh sebuah instansi atau perusahaan untuk menunjang efisiensi dan efektifitas dalam mengelola data agar didapatnya informasi yang dibutuhkan. Dalam dunia bisnis marak dengan munculnya suatu istilah *Electronic Commerce (E-Commerce)*. Menurut Shabur Miftah Maulana, dan Heru Susilo, Riyadi [1], *E-Commerce* adalah suatu proses membeli dan menjual produk - produk secara elektronik oleh konsumen dan dari perusahaan ke perusahaan dengan komputer sebagai perantara transaksi bisnis. Media yang dapat digunakan dalam aktivitas *e-commerce* adalah *world wide web internet*. Dalam mengembangkan sebuah usaha para pemilik usaha ingin produk yang mereka miliki dijangkau oleh banyak konsumen. Adhizzshop merupakan sebuah badan usaha perorangan yang bergerak dibidang penjualan pakaian untuk anak-anak. Dalam mengembangkan usaha ini pemilik Adhizzshop selain menjual produk secara *offline*, juga dipasarkan *online* melalui media sosial. Proses bisnis yang berjalan saat ini mengalami kendala dalam masalah pembuatan laporan dan pengolahan data sehingga tidak adanya laporan penjualan serta pemasaran yang kurang maksimal. Berdasarkan hal tersebut, perlu dibuatkan

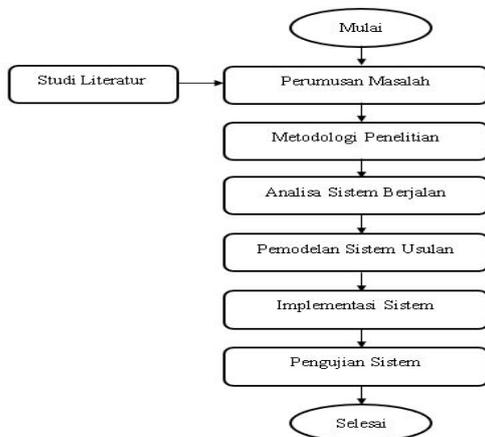
sebuah *website E-Commerce* yang dapat memudahkan dalam pengolahan data dan membantu memasarkan produk dengan jangkauan yang lebih luas serta membantu aktivitas pengolahan data dan meningkatkan pendapatan penjualan pada Toko Adhizzshop. Peneliti melakukan peninjauan terhadap studi mengenai *E-Commerce* yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya sebagai berikut: “Sistem Penjualan Berbasis Web (*E-Commerce*) Pada Tata Distro Kabupaten Pacitan” [2]. Permasalahan yang dibahas antara lain : terjadi kesalahan pada pencatatan dan pencarian data yang sulit karena setiap dilakukan mencari data penjual harus mencari pada buku besar. Tidak ada informasi khusus yang menginformasikan tentang jumlah stok. Penelitian berikutnya berjudul “Perancangan Aplikasi *E-Commerce* Pada Toko I’M Collection WTC Jambi” [3]. Sistem pemasaran dan penjualan pada toko I’m Collection sekarang ini pembeli harus datang langsung ke toko untuk melihat dan membeli barang. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian lapangan serta wawancara. Penelitian ini menghasilkan sebuah aplikasi yang terkomputerisasi dengan menggunakan bahasa pemrograman utama *PHP* dan *Database MySQL*. Penelitian berikutnya berjudul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis *E-Commerce* Studi Kasus Toko Kun Jakarta” [4]. Permasalahan yang diangkat antara lain: media promosi hanya menggunakan spanduk, penjualan masih sebatas *offline*, penyimpanan data dan pencetakan laporan

masih berupa pencatatan dalam bentuk arsip. Metode penelitian ini menggunakan metode *waterfall*. Penelitian ini menghasilkan aplikasi penjualan berbasis *E-Commerce* untuk meningkatkan penjualan baju muslim pada toko KUN Jakarta. Penelitian berikutnya berjudul “Model *E-Commerce* Dengan Metode *Web Engineering Method* Untuk Menunjang Pemasaran Produk pada XYZ Pet Shop” yang membahas pembuatan prototipe *E-Commerce* guna menunjang aktivitas penjualan dan pemasaran produk makan hewan peliharaan pada XYZ Pet Shop [5]. Masalah yang dihadapi toko Adhizzshop adalah produk ter-*upload* secara acak pada halaman *facebook*, ketersediaan stok tidak diketahui *customer*, tidak adanya laporan penjualan, promosi kurang efektif, dan *customer* tidak mengetahui status pengiriman pesanan. Adapun tujuan penelitian ini untuk membuat model sistem *E-Commerce* untuk menunjang penjualan pakaian anak pada toko Adhizzshop. Berdasarkan kondisi diatas, maka rumusan masalah yang harus dijawab adalah bagaimana menganalisa dan membuat aplikasi *E-Commerce* guna memaksimalkan pemasaran pada toko Adhizzshop. Tujuan penelitian ini adalah membangun aplikasi *E-Commerce* untuk mendukung pemasaran pada toko Adhizzshop.

2. METODE PENELITIAN

2.1. Langkah-Langkah Penelitian

Dalam penelitian ini diperlukan tahapan penelitian yang merupakan langkah-langkah yang harus dikerjakan dalam suatu penelitian, dimana langkah-langkah tersebut merupakan petunjuk untuk melakukan kegiatan penelitian secara sistematis. Adapun langkah-langkah penelitian dijelaskan pada gambar 1 berikut ini :



Gambar 1. Langkah-Langkah Penelitian

2.2. Metode Pengembangan Sistem

Dalam penelitian ini menggunakan metode pengembang sistem dengan metode *Waterfall Development*. Penentuan metode pengembangan sistem berdasarkan kesesuaian model untuk dipakai, dalam metode *Waterfall* setiap tahapan-tahapan saling memiliki keterkaitan dan pengaruh.

2.3. Metode Pengumpulan Data

Dalam menyelesaikan penelitian dibutuhkan data yang berhubungan dengan topik yang dibahas. Metode yang digunakan dalam teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Wawancara

Untuk mengetahui masalah-masalah yang terjadi yang terjadi pada Adhizzshop maka dilakukan wawancara dengan mengajukan beberapa pertanyaan lisan dengan pemilik toko.

b. Observasi

Peneliti melakukan riset langsung ke lokasi usaha untuk mengumpulkan data dan mengamati proses bisnis yang terjadi pada Adhizzshop yang bertujuan untuk mengetahui informasi secara detail dalam merancang sistem yang akan diterapkan pada Adhizzshop.

c. Analisa Dokumen

Peneliti mengumpulkan dokumen proses bisnis berjalan pada Adhizzshop yang bertujuan untuk memperoleh informasi yang berguna untuk kebutuhan sistem.

d. Studi Literatur

Sedangkan studi literatur untuk pengumpulan data melalui buku di perpustakaan maupun *e-book* serta dari beberapa jurnal dari penelitian sebelumnya yang nantinya akan dijadikan sebagai acuan kegiatan penelitian.

2.4. Teknik Analisa Data

Berikut ini adalah teknik analisa dapat yang dilakukan :

a. Analisa Model Bisnis Kanvas

Analisa model bisnis kanvas atau *BMC* (*Business Model Canvas*) digunakan untuk mendeskripsikan dan merancang model bisnis pada Adhizzshop. *Business Model Canvas* (*BMC*) dapat menjelaskan hubungan sembilan elemen model bisnis yang digambarkan secara visual, sehingga inovasi yang dibuat pada model bisnis perusahaan akan lebih mudah dipahami dan dimengerti.

b. Analisa Proses Bisnis

Analisa proses bisnis berisi penguraian tentang proses bisnis berjalan Adhizzshop yang kemudian digambarkan pada *Activity Diagram* menggunakan *Microsoft Visio*.

c. Analisa Masalah

Dalam menganalisa masalah, peneliti menguraikan sebab akibat dari permasalahan yang

ada pada Adhizzshop.

d. Analisa Kebutuhan Sistem

Setelah mengetahui permasalahan yang terjadi pada Adhizzshop, peneliti melakukan analisa kebutuhan sistem dan membuatkan solusi dengan mengidentifikasi kebutuhan fungsional serta non fungsional. Lalu digambarkan pada *Use Case Diagram* menggunakan *Microsoft Visio*.

2.5. Teknik Search Engine Optimization (SEO)

Adapun teknik *Search Engine Optimization (SEO)* yang dilakukan antara lain :

- Permalink*, dengan mengatur *URL* yang lebih mendukung *SEO*.
- Yoast SEO* digunakan untuk pengelolaan *SEO* pada *website*.
- Google Webmaster*, dengan memverifikasi *website* agar ter-*index* pada *google*.
- Title Tag*, bertujuan untuk memudahkan dalam mengetahui konten *website* secara singkat.
- Meta Description*, digunakan untuk mendeskripsikan isi konten *website*.
- Focus Keyword*, dengan mengatur kata kunci yang tepat untuk memudahkan bersaing pada halaman mesin pencari.
- Alt Text*, memudahkan mesin pencari memahami sebuah gambar.

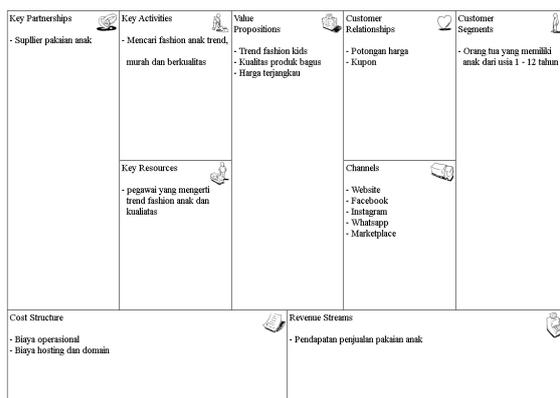
berkualitas baik dengan harga yang terjangkau.

- Customer Segments*, perusahaan ini menargetkan pemasaran kepada orang tua yang memiliki anak 1 tahun hingga 12 tahun.
- Customer Relationships*, cara perusahaan dalam menjalin hubungan dengan calon *customer* adalah dengan mengadakan potongan harga dan kupon.
- Channels* yang diterapkan adalah *marketplace* dan *website* serta media sosial yaitu *facebook*, *instagram*, dan *whatsapp* sebagai sarana untuk menyampaikan *value proposition* kepada pelanggan.
- Key Activities* yang dilakukan yaitu mencari pakain anak yang *trend* dan berkualitas serta murah.
- Key Resources*, sumber daya yang diperlukan supaya bisnis perusahaan berjalan dengan baik adalah dengan memiliki pegawai yang mengerti *trend fashion* anak dan berkualitas.
- Key Partnerships* yaitu sebagai mitra kerja dalam menujung bisnis adalah *supplier* pakaian anak untuk pembelian produk yang akan dijual.
- Cost Structure*, struktur biaya untuk menjalankan perusahaan adalah biaya operasional yang pasti dikeluarkan per bulan dan *hosting & domain* yang pasti dikeluarkan per tahun.
- Revenue Streams*, sumber pendapatan bisnis dalam perusahaan ini adalah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk yang ada pada Adhizzshop.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Business Model Canvas

Berikut ini adalah *Business Model Canvas* pada penjualan *online* pada Adhizzshop yang dijelaskan pada gambar 2 berikut ini :



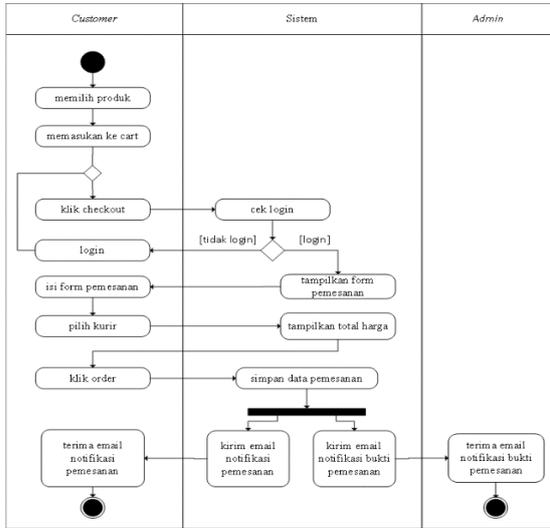
Gambar 2. Business Model Canvas

Pada gambar 2 merupakan penguraian tentang *business model canvas*:

- Value Propositions*, nilai dan manfaat yang ingin diberikan kepada calon *customer* adalah produk yang ditawarkan merupakan produk yang *trend* untuk anak-anak dan

3.2. Activity Diagram Pemesanan

Customer memilih produk yang diinginkan kemudian memasukan ke dalam *cart*. Kemudian *customer* klik *checkout*, jika sudah dalam keadaan *login* sistem akan menampilkan *form* pemesanan. *Customer* mengisi *form* pemesanan dan memilih kurir yang akan digunakan setelah itu sistem akan menampilkan total harga pesanan. Kemudian *customer* memilih metode pembayaran yang akan digunakan. Ketika pemesanan berhasil, sistem menyimpan data dan *customer* serta *admin* akan mendapatkan *email* notifikasi bukti pemesanan dari sistem yang berisi produk yang dipesan dan jumlah yang harus dibayarkan. *Activity diagram* pemesanan dapat dilihat pada gambar 3 berikut ini :



Gambar 3. Activity Diagram Pemesanan

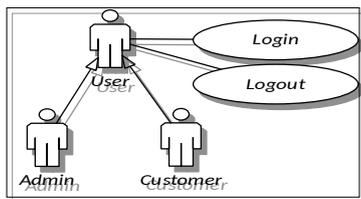
3.3. Use Case Diagram

Use case diagram digambarkan berdasarkan proses bisnis usulan, sebagai berikut:

a. Use Case Diagram Login

Pada gambar 4 merupakan use case diagram login yang terdiri dari actor user dan use case login dan logout.

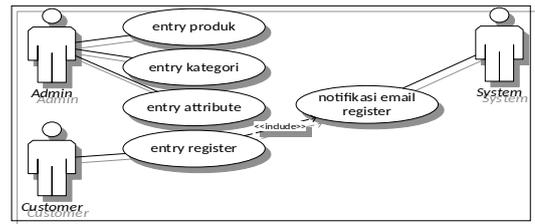
Gambar 4. Use Case Diagram Login



b. Use Case Diagram Master

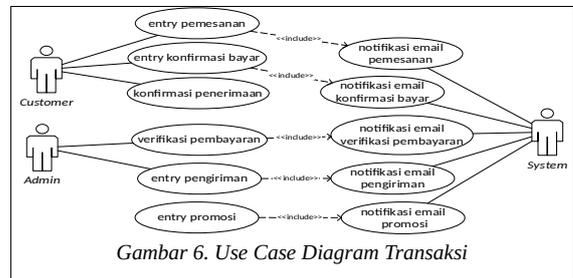
Pada gambar 5 merupakan use case diagram master yang terdiri dari actor admin, system, dan customer. Terdapat use case entry produk, kategori, attribute, entry register dan system menjalankan notifikasi email register.

Gambar 5. Use Case Diagram Master



c. Use Case Diagram Transaksi

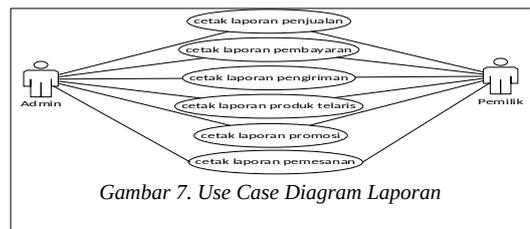
Pada gambar 6 merupakan use case diagram transaksi yang terdiri actor customer, admin, dan system. Terdapat use case entry pemesanan, entry konfirmasi bayar, konfirmasi penerimaan, verifikasi pembayaran, entry pengiriman, entry promosi serta actor system menjalankan use case notifikasi email pemesanan, notifikasi email konfirmasi bayar, notifikasi email verifikasi pembayaran, notifikasi email pengiriman, notifikasi email promosi.



Gambar 6. Use Case Diagram Transaksi

d. Use Case Diagram Laporan

Pada gambar 7 merupakan use case diagram laporan yang terdiri dari actor admin dan pemilik yang terdapat use case cetak laporan penjualan, cetak laporan pembayaran, cetak laporan pengiriman, cetak laporan produk terlaris, cetak laporan promosi dan cetak laporan pemesanan.

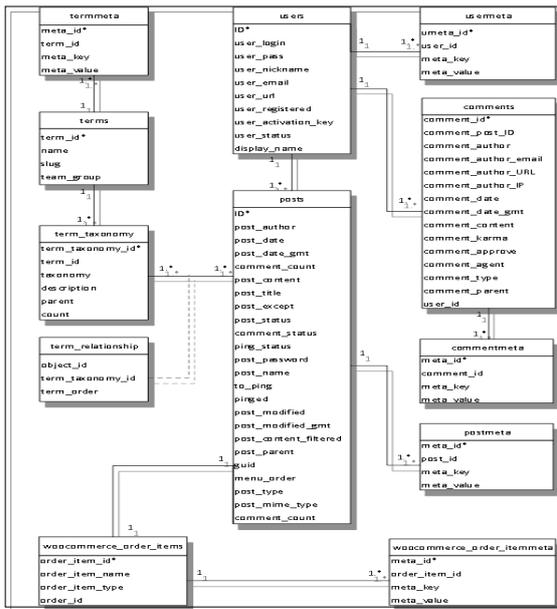


Gambar 7. Use Case Diagram Laporan

3.4. Class Diagram

Model basis data untuk sistem penjualan online pada website Adhizzshop dijelaskan pada gambar 8 sebagai berikut:

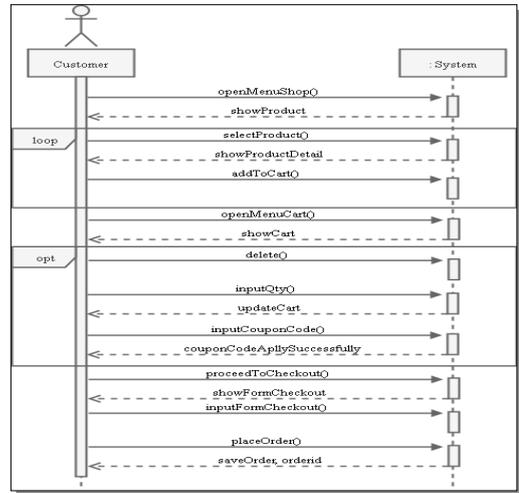
Gambar 8. Class Diagram



3.5. System Sequence Diagram Entry Pemesanan

Pada gambar 9 merupakan *system sequence diagram entry* pemesanan dimulai dari *customer* memberikan *action* membuka menu *shop* sistem akan merespon dengan menampilkan produk-produk kemudian *customer* memilih produk dan *add to cart* terdapat *loop* dimana *customer* dapat memilih produk dan *add to cart* secara berkali-kali. Kemudian *customer* membuka menu *cart* sistem menampilkan menu *cart*, terdapat *fragment optional* *customer* dapat memberikan *action* menambah jumlah produk, *input coupon code* dan *delete* atau tidak memberikan *action* tersebut terhadap sistem. Lalu *customer* *proceed to checkout* sistem menampilkan *form checkout*, *customer* *input data*

checkuot kemudian *place order* sistem akan



menyimpan data dan menampilkan *order id*.

Gambar 9. System Sequence Diagram Entry Pemesanan

3.6. Implementasi Sistem

a. Tampilan Halaman *Home*

Tampilan *home* pada *website* Adhizzshop dapat dilihat pada gambar 10 berikut ini:

3.7. Hasil Keluaran Program

Hasil keluaran program diantaranya sebagai berikut:

a. Laporan Penjualan

Hasil keluaran dari laporan penjualan dalam bentuk pdf dapat dilihat pada gambar 15 berikut ini:

LAPORAN PENJUALAN

ID ORDER	DATE ORDER	CUSTOMER	PRODUCT	QTY	PRICE	SUBTOTAL	DISCOUNT	TOTAL
1610	23/07/2019	Agung Kurniawan	Set Kulot by Nubintang - 10 Tahun, Blue	1	86.000	86.000	0	86.000
1610	23/07/2019	Agung Kurniawan	Flanel Shirt by Upright - 8 Tahun, Grey	1	64.000	64.000	0	64.000
1610	23/07/2019	Agung Kurniawan	T-Shirt by Oshkosh - 5 Tahun, DarkBlue	1	35.000	35.000	0	35.000
1604	22/07/2019	Kobay Yansah	Leging Calysta - XXL	1	90.000	90.000	9.000	81.000
1601	22/07/2019	Kobay Yansah	Set Kulot by Nubintang - 10 Tahun, Blue	7	86.000	602.000	0	602.000
1541	15/07/2019	Agung Kurniawan	Set Kulot by Nubintang - 10 Tahun, Orange	3	86.000	258.000	25.800	232.200
1528	13/07/2019	Agung Kurniawan	Set Kulot by Nubintang - 10 Tahun, Blue	1	86.000	86.000	0	86.000
1527	13/07/2019	Agung Kurniawan	Set Kulot by Nubintang - 10 Tahun, Blue	1	86.000	86.000	0	86.000

Gambar 15. Hasil Keluaran Laporan Penjualan

b. Email notifikasi pemesanan

Notifikasi email butki pemesanan yang didapatkan oleh admin dapat dilihat pada gambar 16 berikut ini.



Gambar 16. Notifikasi Email Butki Pemesanan

3.8. Implementasi Search Engine Optimization

Dalam penerapan SEO (Search Engine Optimization) terdapat berapa langkah sebagai berikut :

a. Mengubah Permalink

Permalink diubah menjadi singkat dengan cara memilih menu setting pada halaman dashboard admin kemudian klik permalink dan pilih post name pada common setting. Pada product permalink pilih shop base kemudian save.

b. Install Plugin Yoast SEO

Untuk lebih mudah dalam pengoptimalan SEO, install plugin Yoast SEO dengan cara pilih plugin lalu add new plugin, search plugin Yoast SEO lalu klik install kemudian activate.

c. Verifikasi Google Webmaster

Pada tahap ini digunakan untuk memudahkan website ter-index pada halaman pencarian google

dengan cara mendaftarkan website pada account google webmaster kemudian meletakkan kode verifikasi pada website dan kemudian verify pada google webmaster.

d. Title Tag

Title tag merupakan HTML tag yang memberikan judul pada halaman website. Title tag akan muncul pada hasil pencarian, oleh karena itu judul harus sesuai dengan isi content. Dengan plugin yoast seo lebih memudahkan dalam menerapkan title tag dengan cara memasukan judul pada kolom SEO Title hingga indikator berwarna hijau.

e. Meta Description

Meta description ialah atribut HTML yang berisi ringkasan halaman yang akan muncul pada hasil pencarian dibawah URL. Meta description akan memberikan informasi kepada spider atau bot tentang isi content website. Dengan plugin yoast seo lebih mudah dalam menerapkan meta description dengan cara memasukan deskripsi singkat yang terdapat kata kunci pada kolom meta description hingga indikator berwarna hijau.

f. Keyphrase

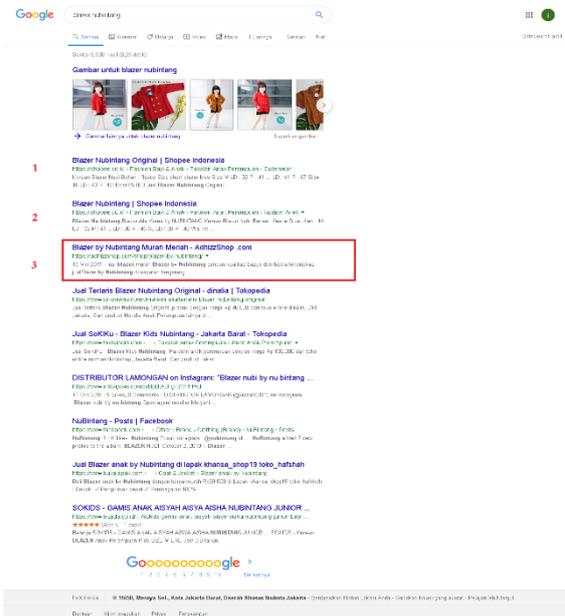
Keyphrase merupakan salah satu faktor pertimbangan mesin pencari dalam menentukan page rank. Dengan cara memasukan kata kunci yang terdiri dari 4 kata pada kolom keyphrase.

g. Alt Text

Alt text adalah atribut HTML yang menampilkan teks alternatif saat gambar pada website tidak dapat ditampilkan. Dengan cara menyisipkan kata kunci pada setiap alt gambar.

3.9. Hasil Search Engine Optimization

Setelah penerapan SEO (Search Engine Optimization) dilakukan pengujian SERP (Search Engine Result Page) pada mesin pencari Google untuk mengetahui posisi website Adhizzshop. Hasil pencarian pada Google dengan kata kunci nama produk "Blazer Nubintang" berada pada posisi ke-3. Dapat dilihat pada gambar 17 sebagai berikut ini:



Gambar 17. Hasil SERP Google

3.10. Marketing

Marketing yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan pada Toko Adhizzshop adalah sebagai berikut:

- a. Mengoptimalkan halaman website dengan menerapkan *SEO (Search Engine Optimization)* pada website Adhizzshop, agar produk yang dimiliki berada pada *SERP (Search Engine Result Page)* pada saat calon pelanggan melakukan penelusuran pada mesin pencari *google*.
- b. Teknik *up selling* dengan mengadakan diskon dan promo menggunakan *code coupon* untuk mendorong calon pelanggan membelanjakan dana lebih banyak.
- c. Pada halaman website pelanggan dapat berbagi mengenai produk melalui sosial media.

4. KESIMPULAN

Dari pembahasan yang sudah diuraikan, peneliti membuat suatu kesimpulan berdasarkan penulisan laporan penelitian ini mulai dari tahapan analisa permasalahan yang ada hingga implementasi sistem yaitu:

1. Dengan adanya fitur kategori produk lebih tertata sehingga mempermudah calon customer dalam mencari produk sesuai keinginan
2. Dengan adanya fitur stok produk maka mempermudah calon customer untuk

mengetahui ketersediaan produk yang ingin dibeli.

3. Pemilik dapat mengetahui produk yang paling diminati dan mengetahui data penjualan pada Adhizzshop dengan adanya fitur laporan penjualan dan laporan produk terlaris.
4. Penerapan *SEO (Search Engine Optimization)* pada website Adhizzshop dapat menunjang proses promosi.
5. Dengan adanya fitur kirim resi maka mempermudah customer mengetahui status pesanan.

Untuk melengkapi apa yang telah dilakukan dalam penelitian ini dapat diberikan saran yang kiranya dapat dijadikan bahan masukan untuk pengembangan sistem selanjutnya sebagai berikut:

1. Diadakan pelatihan kepada *admin* dalam pengoperasian website agar informasi yang dibutuhkan tepat.
2. Melakukan *back-up* data secara berkala untuk mencegah hilangnya data.
3. Meningkatkan sistem pembayaran yang dapat di proses secara otomatis agar lebih mempermudah customer.
4. Untuk meningkatkan *SERP (Search Engine Result Page)* pada website mengadakan fitur untuk *upload content* yang dapat mendukung *Search Engine Optimization*.
5. Dilakukan proses *maintenance* untuk mengawasi dan meminimalisir kesalahan pada website.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Shabur, M. M., Heru, S. dan Riyadi, 'Implementasi E-commerce Sebagai Media Penjualan Online (Studi Kasus Pada Toko Pastbrik Kota Malang)', Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), vol. 29, pp. 1–9., 2015
- [2] R. P. Hastani, B.E. Purnama, dan I. U. Wardati, "Sistem Penjualan Berbasis Web (E-Commerce) Pada Tata Distro Kabupaten Pacitan," *Indian Journal of Pure and Applied Mathematics*, vol. 3, pp. 1–9, Sept. 2015.
- [3] N. A. Yati, E. Fernando, dan A. Rahim, "Perancangan Aplikasi E-Commerce Pada Toko I'M Collection WTC Jambi," *Jurnal Proccesor*, vol. 12, pp. 1021–1035, Oct. 2017.
- [4] S. Handayani, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta," *ILKOM Jurnal Ilmiah*, vol. 10, pp. 182–189, Aug.
- [5] Hamdani, Agus Umar dan Mubarak, Rakha Luri., "Model E-Commerce Dengan Metode Web Engineering Method Untuk Menunjang Pemasaran Produk Pada XYZ Pet Shop", *Prosiding Seminar Nasional Multi Disiplin Ilmu Unisbank 2019*,

ISBN : 978-979-3649-99-3, Semarang : Universitas
STIKUBANK.