

# PENERAPAN APLIKASI PENJUALAN ONLINE (E-COMMERCE) MENGUNAKAN CONTENT MANAGEMENT SYSTEM WORDPRESS PADA TOKO JAKSQUARE

Rizky Dharmawan<sup>1)</sup>, Grace Gata<sup>2)</sup>

<sup>1</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur  
<sup>1,2</sup>Jl. Raya Ciledug, Petungkang Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260  
E-mail : [rizkydarmawann97@gmail.com](mailto:rizkydarmawann97@gmail.com)<sup>1)</sup>, [grace.gata@budiluhur.ac.id](mailto:grace.gata@budiluhur.ac.id)<sup>2)</sup>

## Abstrak

Perkembangan Electronic Commerce (E-Commerce) membawa banyak perubahan terhadap sektor aktivitas bisnis yang selama ini dijalankan di dunia nyata. Perubahan tersebut merubah semua kegiatan marketing dan juga sekaligus memangkas biaya-biaya operasional untuk kegiatan perdagangan tanpa harus datang ke tempatnya dan diartikan sebagai proses pembelian, penjualan produk dan informasi yang dilakukan secara elektronik dengan memanfaatkan komputer. Penelitian ini mengambil studi kasus pada toko Jaksquare yaitu toko resmi The Jakmania atau pendukung tim sepak bola Persija Jakarta yang bergerak didalam bidang fashion yang menjual berbagai macam pakaian dan aksesoris tim sepak bola Persija Jakarta. Sistem penjualan pada toko Jak Square untuk saat ini dalam pemasarannya hanya melalui media sosial dan dalam pembuatan laporan yang dilakukan masih berupa pembukuan, dimana pemilik toko masih kurang teliti dalam melakukan pencatatannya. Tujuan dari penelitian ini adalah menerapkan aplikasi penjualan online (E-Commerce) menggunakan Content Management System (CMS) yaitu Wordpress. Penelitian ini menggunakan metode Bussines Model Canvas (BMC) yang memudahkan toko untuk menentukan strategi bisnis ke depannya dan membantu dalam kelangsungan produksi dan penjualannya. Hasil dari penelitian ini adalah menerapkan website E-Commerce untuk mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi tanpa adanya batasan waktu dan tempat, serta dapat membantu toko Jak Square dalam meningkatkan penjualan dan pemasaran produknya.

**Kata kunci:** E-Commerce, Content Management System, Bussines Model Canvas, Persija.

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang sudah merambah ke segala sisi kehidupan manusia membuat banyak orang yang memanfaatkannya untuk hal-hal yang berbau ekonomi. Teknologi dan kecanggihan internet saat ini benar-benar membantu manusia dalam memenuhi kebutuhannya. Seperti para inovator yang memanfaatkannya sebagai sarana penjualan segala kebutuhan manusia. Aspek yang boleh dibilang utama dalam perkembangannya adalah munculnya *E-commerce* yang akan merubah semua kegiatan marketing dan juga sekaligus memangkas biaya-biaya operasional untuk kegiatan perdagangan tanpa harus datang ke tempatnya dan diartikan sebagai proses pembelian, penjualan produk dan informasi yang dilakukan secara elektronik dengan memanfaatkan komputer[1].

Jak Square adalah toko resmi The Jakmania atau pendukung tim sepak bola Persija Jakarta yang berlokasi di Jl. Joglo Raya No. 38 Jakarta Barat. Toko ini adalah salah satu usaha yang bergerak didalam bidang *fashion*, yang menjual berbagai macam pakaian dan aksesoris tim sepak bola Persija Jakarta. Berdasarkan riset yang telah penulis lakukan, sistem pemasaran toko Jak Square untuk saat ini hanya melalui media sosial seperti instagram

dan *facebook*, akibatnya tidak banyak diketahui oleh calon *customer* yang membuat menurunnya penjualan karena persaingan yang semakin terus bertambah, dan laporan penjualan yang dilakukan pada toko ini berupa pembukuan yang mengakibatkan pemilik toko seringkali masih kurang teliti dalam melakukan pencatatan produk yang terjual.

### 1.2. Permasalahan

Berikut identifikasi masalah berdasarkan latar belakang:

- a) Kurang sarana promosi untuk memasarkan produk, sehingga tidak banyak diketahui oleh calon *customer*.
- b) Sulit untuk menginformasikan mengenai produk terbaru, dan kurangnya sarana promosi untuk meningkatkan penjualan.

### 1.3. Tujuan Dan Manfaat Penulisan

a. Tujuan Penulisan

- 1) Mempermudah pelaku usaha dalam memasarkan produknya sehingga toko dapat dikenal masyarakat luas serta dapat meningkatkan pendapatan penjualan.
- 2) Memudahkan pelaku usaha dalam menginformasikan produk terbaru kepada

customer.

b. Manfaat Penulisan

- 1) Syarat kelulusan serta menambah wawasan dan pengetahuan.
- 2) Diharapkan dapat membantu toko Jak Square ini dalam meningkatkan penjualan dari sebelumnya.

1.4. Content Management System (CMS)

CMS adalah sebuah aplikasi website yang bersifat generik dalam arti telah memiliki sejumlah fitur yang dapat diaktifkan dan dimanipulasi sesuai kebutuhan pengguna dan dapat digunakan dengan mudah tanpa mensyaratkan keahlian pemrograman[2].

1.5. Wordpress

WordPress adalah sebuah aplikasi content management sistem ( CMS ) berbasis web yang dibuat dengan bahasa pemrograman PHP dan Mysql sebagai basis datanya. CMS ini merupakan salah satu contoh aplikasi *open source* yang banyak diminati oleh pemilik *website* karena kemampuannya dalam memodifikasi yang dapat membangun sebuah situs pribadi, perusahaan, situs blog bahkan ecommerce dengan hanya hitungan menit, dengan hasil yang cukup memuaskan[2].

1.6. Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas merupakan Kerangka model bisnis yang berbentuk kanvas dan terdiri dari sembilan blok yang berisikan elemen-elemen yang saling berkaitan, bagaimana organisasi menciptakan manfaat dan mendapatkan manfaat bagi dan dari pelanggannya[3].

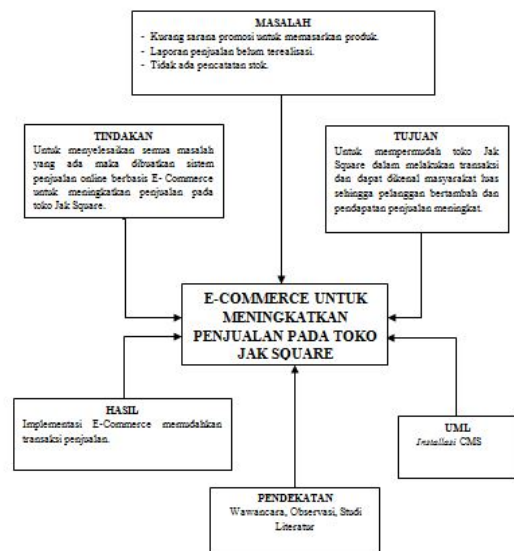
1.7. Penelitian Sebelumnya

Dari penelitian yang telah dilakukan oleh[4] dengan judul “Rancang Bangun Sistem Informasi E-Commerce Untuk Usaha Fashion Studi Kasus Omah Mode Kudus”. Omah Mode Kudus merupakan salah satu toko di kota Kudus yang bergerak di bidang *fashion*, seperti : baju celana, topi, jaket, kaos, sweater dan lainnya. Namun, dengan sistem yang berjalan sekarang, masih banyak masalah yang terjadi baik di pihak vendor maupun di pihak konsumen terutama yang berada di luar kota Kudus. Pihak vendor selama ini belum memiliki media khusus untuk mempromosikan produk-produknya. Dan konsumen masih harus langsung datang ke toko apabila ingin mendapatkan informasi produk dan hendak memesan produk sesuai dengan yang diinginkan, serta konsumen harus menghubungi *vendor* via sms / telepon jika ingin mengetahui perkembangan stok, koleksi terbaru. Oleh karena itu peneliti membuat aplikasi *E-commerce* yang dapat

membantu pihak vendor untuk mempromosikan produknya dan mempermudah dalam pengelolaan *E-commerce* yang dimiliki. Peneliti menggunakan metode *waterfall* karena tahap demi tahap yang dilalui harus menunggu selesainya tahap sebelumnya dan berjalan berurutan. Tujuan dari penelitian ini adalah menghasilkan, simulator toko *online factory outlet*, menghasilkan reporting untuk setiap transaksi penjualan, dan juga menghasilkan sebuah toko *online factory outlet* dimana didalamnya menyediakan informasi produk dan menangani pembelian secara *online*.

2. METODE PENELITIAN

Berikut merupakan kerangka pemikiran yang ada pada penelitian:



Gambar 1. Metode Penelitian

Pada gambar 1. Kerangka pemikiran yang berisikan masalah, tindakan, tujuan, hasil, uml, dan pendekatan yang ada pada penelitian.

2.1. Wawancara

Pada metode ini peneliti dan responden berhadapan langsung (*face to face*) untuk mendapatkan informasi secara lesan dengan tujuan mendapatkan data yang dapat menjelaskan permasalahan penelitian.

2.2. Observasi

Observasi dilaksanakan dengan melakukan pengamatan langsung terhadap proses pelaksanaan kerja dan hasil kerja yang diperoleh dan untuk menilai tingkat akurasi data dan informasi penelitian pada toko Jak Square sehingga mendapatkan data yang *valid* dan relevan.

**2.3. Teknik Dokumentasi**

Teknik Dokumentasi merupakan kegiatan penelitian dengan mengamati berbagai dokumen yang berkaitan dengan topik dan tujuan penelitian.

**2.4. Studi Literatur**

Dalam metode ini penulis mencari referensi yang ada pada buku-buku yang relevan dengan masalah yang diteliti. Setelah melakukan pemahaman isi dari referensi yang didapat maka penulis dapat mengetahui kesimpulan dari hasil penelitian terdahulu.

**2.5. Analisa Sistem**

Kegiatan yang dilakukan pada tahap ini yaitu menemukan atau mengidentifikasi masalah, mengevaluasi, membuat model serta membuat spesifikasi sistem. serta identifikasi kebutuhan. Alat yang digunakan adalah *Activity Diagram* dan *Use Case*.

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**3.1. Business Model Canvas**

Gambar 2 merupakan gambaran model konseptual yang dimiliki oleh toko Jaksquare :

<b>Key Partners</b> - Komunitas Jak Lapak - Ekspedisi	<b>Key Activities</b> - Pengambilan barang pada komunitas jak lapak - Transaksi penjualan  <b>Key Resources</b> - Karyawan - Toko fisik - Handphone	<b>Value Proposition</b> - Menjual jersey persija edisi lawas - Produk dibuat dengan desain yang berkaitan dengan Persija Jakarta dan Jak mania	<b>Customer Relationships</b> - Menginformasikan promo atau diskon produk melalui e-mail/wa  <b>Channels</b> - Sosial media (Instagram, Facebook, Twitter, Whatsapp) - Website	<b>Customer Segments</b> - Pria dan Wanita hingga dewasa - Jakmania - Kolektor Merchandise
<b>Cost Structure</b> - Gaji karyawan toko - Sewa toko - Biaya operasional		<b>Revenue Streams</b> - Hasil penjualan produk - Terima reseller dan dropship		

Gambar 2. Business Model Canvas

Berikut merupakan penjelasan 9 elemen blok pada gambar 2 :

a. *Customer Segment*

Pada blok ini menjelaskan sasaran segmentasi pelanggan dari penjualan produk pada Toko Jak Square adalah remaja hingga dewasa seperti wanita dan pria.

b. *Value Propositions*

Pada blok ini menjelaskan tentang keunikan dari usaha toko Jak Square, keunikan dari produk toko ini adalah menjual produk khusus *supporter* Persija Jakarta dengan desain yang berkaitan tentang Persija Jakarta dan Jak mania.

c. *Channel*

Pada blok ini merupakan media yang digunakan untuk memasarkan produk agar bisa sampai ke tangan konsumen. Media yang digunakan

adalah melalui sosial media seperti *whatsapp*, hingga melalui *website online*.

d. *Customer Relationship*

Pada blok ini merupakan cara berinteraksi untuk menjaga loyalitas konsumen. Pada toko Jak Square ini memberikan promo atau diskon produk.

e. *Revenue Streams*

Pada blok ini merupakan struktur finansial dari perusahaan, produk atau jasa apa saja yang dapat memberikan pemasukan atau keuntungan dari *value proposition* yang ditawarkan. Keuntungan dari toko Jak Square ini didapat dari hasil penjualan produk dan juga menerima *reseller* dan *dropship*.

f. *Key Activities*

Pada blok ini adalah bagian yang menjelaskan bagaimana aktivitas kunci atau strategi kompetitif yang dilakukan bisnis untuk menciptakan *value propositionnya*. Strategi yang dilakukan pada bisnis toko Jak Square adalah pengambilan produk di komunitas jak lapak.

g. *Key Resources*

Pada blok ini merupakan sumber daya yang harus dimiliki perusahaan agar kompetitif dalam menciptakan *value* perusahaan. Sumber daya yang dibutuhkan untuk kelangsungan bisnis pada toko Jak Square adalah karyawan, toko fisik dan *handphone*.

h. *Key Partnership*

Pada blok ini erupakan mitra atau *partner* yang mendukung organisasi agar selalu kompetitif. *Partner* yang dimiliki oleh toko Jak Square ini adalah komunitas jak lapak dan ekspedisi.

i. *Cost Structure*

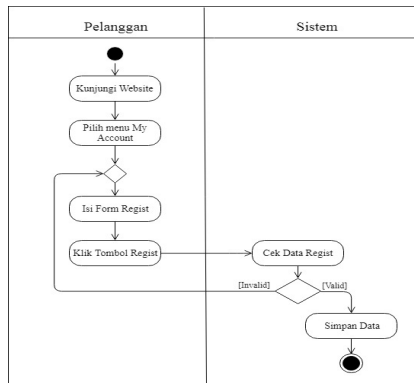
Pada blok ini merupakan biaya apa saja yang dibutuhkan untuk menjalankan keseluruhan aktivitas bisnis. Rincian biaya yang dikeluarkan pada toko Jak Square yaitu gaji karyawan toko, biaya sewa toko dan biaya operasional.

**3.2. Activity Diagram**

*Activity Diagram* ini menggambarkan tentang aktifitas yang terjadi pada sistem yang menunjukkan langkah-langkah dalam proses kerja sistem yang ada pada proses bisnis dan urutan aktivitas dalam sebuah proses [5]. Berikut adalah *activity diagram* usulan pada toko Jak Square:

a. Proses Bisnis Usulan Pendaftaran

Sebelum melakukan pemesanan pelanggan harus mengunjungi *website* terlebih dahulu. Setelah itu pelanggan melakukan registrasi pada menu *My Account*. Lalu pelanggan mengisi *form* registrasi kemudian klik tombol register, seperti pada gambar 3.

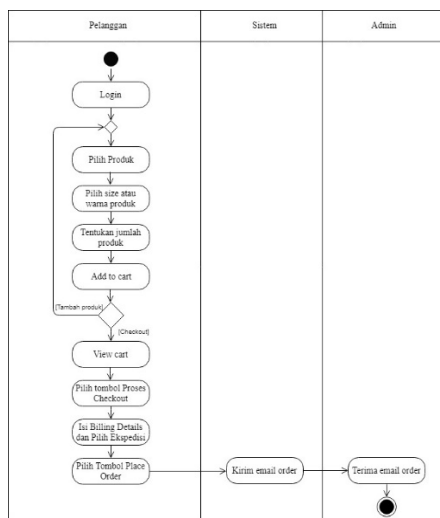


Gambar 3. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pendaftaran

Gambar 3 merupakan gambar *activity diagram* yang menjelaskan tentang proses pendaftaran.

b. Proses Pemesanan

Setelah melakukan pendaftaran pelanggan *login* terlebih dahulu untuk melakukan pemesanan. Kemudian pelanggan memilih produk sesuai kategori yang ada, pelanggan menentukan jumlah produk dan ukuran lalu klik *add to cart*. Jika pelanggan masih ingin menambah produknya, pelanggan kembali memilih produk yang diinginkan, jika tidak pelanggan klik tombol *view cart* untuk melihat list produk yang telah dipilih. Lalu pelanggan klik tombol *checkout*. Pada *form checkout* pelanggan mengisi *form* pemesanan lalu klik tombol *place order*. Sistem akan mengirim *email new order* kepada admin, seperti yang dapat dilihat pada gambar 4 dibawah.

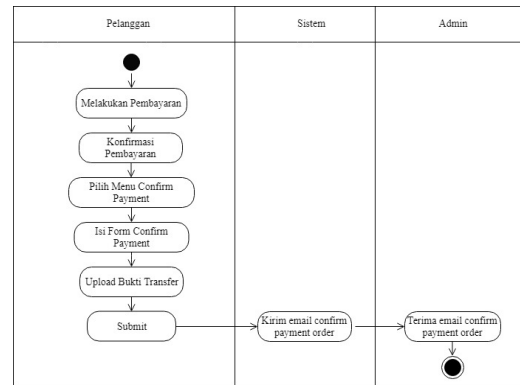


Gambar 4. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pemesanan

Gambar 4 merupakan gambar *activity diagram* yang menjelaskan tentang proses pemesanan.

c. Proses Pembayaran

Pelanggan melakukan pembayaran sesuai total harga yang telah dipesan. Kemudian pelanggan klik menu *confirm payment* untuk mengkonfirmasi pembayaran. Lalu pelanggan isi *form confirm payment* dan mengupload bukti transfer kemudian klik *submit*, seperti pada gambar 5.

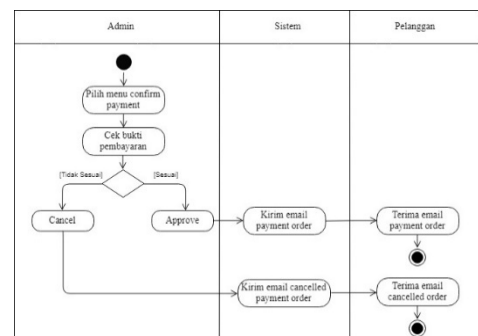


Gambar 5. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pembayaran

Gambar 5 merupakan gambar *activity diagram* yang menjelaskan tentang proses pembayaran.

d. Verifikasi Pembayaran

*Admin* membuka menu *confirm payment* untuk mengecek pembayaran, jika tidak sesuai maka *admin* akan *cancel* pesanan lalu sistem akan kirim *email cancelled payment order* kepada pelanggan, dan jika sesuai *admin* akan memverifikasi pembayaran pelanggan kemudian sistem kirim *email payment order* kepada pelanggan, seperti pada gambar 6 dibawah.

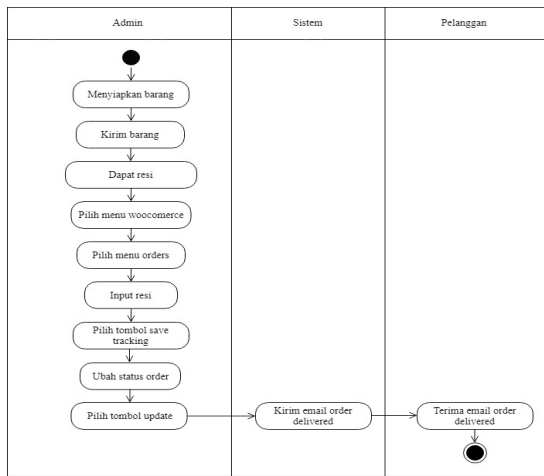


Gambar 6. Activity Diagram Sistem Usulan Verifikasi Pembayaran

Gambar 6 merupakan gambar *activity diagram* yang menjelaskan tentang proses verifikasi pembayaran.

e. Proses Pengiriman

*Admin* siapkan barang untuk dikirim dan mendapatkan resi. Setelah itu *admin* input resi pada menu *orders* lalu pilih tombol *save tracking*, kemudian *admin* update status *order*. Setelah itu sistem kirim *email order delivered* kepada pelanggan, seperti pada gambar 7.

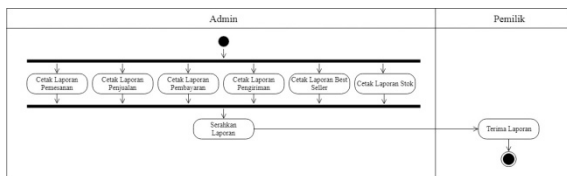


Gambar 7. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pengiriman

Gambar 7 merupakan gambar *activity diagram* yang menjelaskan tentang proses pengiriman.

f. Proses Pembuatan Laporan

Setiap bulan admin akan mencetak laporan pemesanan, laporan pengiriman, laporan pembayaran, laporan penjualan dan laporan *best seller* yang akan diserahkan kepada pemilik toko, seperti pada gambar 8.



Gambar 8. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pembuatan Laporan

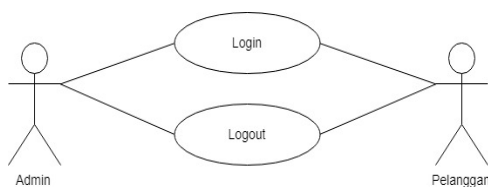
Gambar 8 merupakan gambar *activity diagram* yang menjelaskan tentang proses pembuatan laporan.

3.3. Use Case Diagram

*Use case diagram* adalah pemodelan untuk sistem informasi yang akan dibuat, yang menggambarkan kegiatan atau urutan interaksi yang saling berkaitan antara sistem dan actor untuk mengetahui kebutuhan diluar sistem[5]. Berikut adalah *Use Case Diagram* yang dibuat oleh peneliti :

a. Use case diagram User

Berikut *use case diagram user* yang dibuat oleh peneliti.

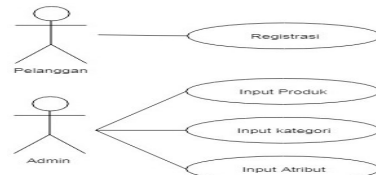


Gambar 9. Use Case Diagram User

Gambar 9 adalah *use case diagram user* yang terdiri dari admin dan pelanggan. Admin dan pelanggan dapat melakukan *login* dan *logout* untuk mengakses *website*.

b. Use Case Diagram Master

Berikut *use case diagram master* yang dibuat oleh peneliti.

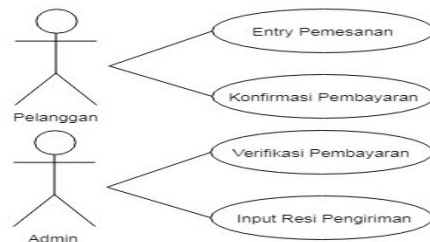


Gambar 10. Use Case Diagram Master

Gambar 10 adalah *use case diagram master* yang terdiri dari pelanggan dan admin. Pelanggan dapat melakukan registrasi untuk mengakses *website*. Admin melakukan *input* produk, kategori dan atribut.

c. Use Case Diagram Transaksi

Berikut *use case diagram transaksi* yang dibuat oleh peneliti.

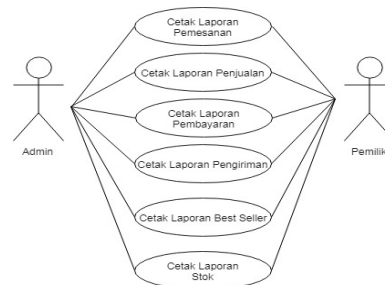


Gambar 11. Use Case Diagram Transaksi

Gambar 11 adalah *use case diagram transaksi* yang terdiri dari pelanggan dan admin. Pelanggan dapat melakukan *entry* pemesanan dan konfirmasi pembayaran. Admin dapat melakukan verifikasi pembayaran dan *input* resi pengiriman.

d. Use Case Diagram Laporan

Berikut *use case diagram laporan* yang dibuat oleh peneliti.



Gambar 12. Use Case Diagram Laporan

Gambar 12 adalah *use case diagram laporan* yang terdiri dari admin dan pemilik. Admin

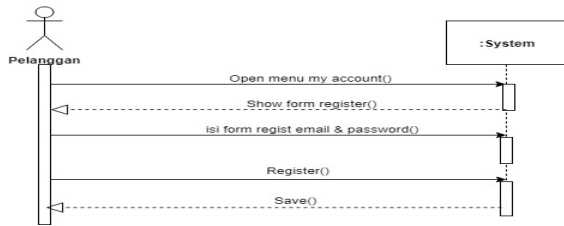
mencetak laporan pemesanan, laporan pembayaran, laporan penjualan, laporan pengiriman, laporan *best seller* dan laporan stok.

**3.4. System Sequence Diagram**

*System Sequence Diagram* (SSD) kelakuan objek pada *use case* dengan mendeskripsikan antara *actor* dan sistem[5].

a. *System Sequence Diagram* Regist Pelanggan

Berikut *system sequence diagram* regist pelanggan yang dibuat oleh peneliti.

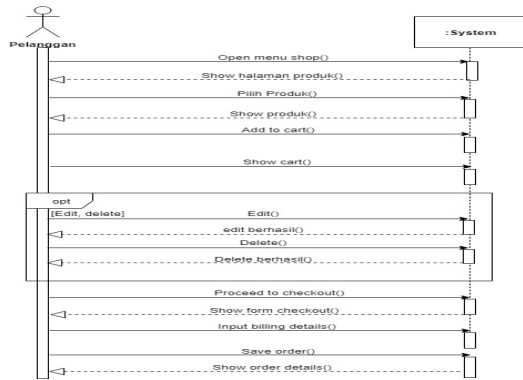


Gambar 13. System Sequence Diagram Regist Pelanggan

Gambar 13 adalah *system sequence diagram* yang menggambarkan uraian proses saat pelanggan ingin melakukan registrasi.

b. *System Sequence Diagram* Entry Pemesanan

Berikut *system sequence diagram* entry pemesanan yang dibuat oleh peneliti.

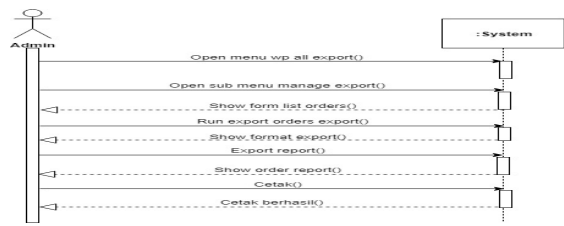


Gambar 14. System Sequence Diagram Entry Pemesanan

Gambar 14 adalah *system sequence diagram* yang menggambarkan kegiatan pelanggan pada saat melakukan pemesanan.

c. *System Sequence Diagram* Laporan Pemesanan

Berikut *system sequence diagram* laporan pemesanan yang dibuat oleh peneliti.



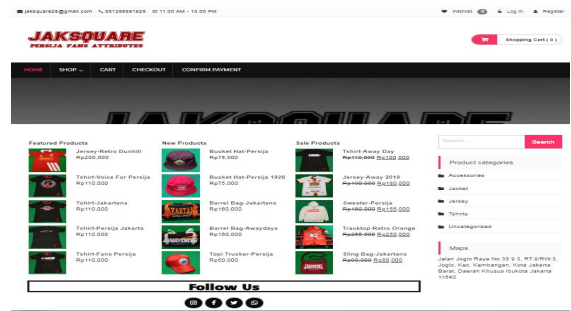
Gambar 15. System Sequence Diagram Entry Pemesanan

Gambar 15 adalah *system sequence diagram* yang menggambarkan kegiatan admin pada saat ingin mencetak laporan pemesanan.

**3.5. Tampilan Layar**

a. Tampilan Halaman Utama Website

Berikut tampilan halaman utama website yang dibuat oleh peneliti.



Gambar 16. Tampilan Halaman Utama Website

Gambar 16 merupakan tampilan layar pada halaman utama website jaksquare.

b. Tampilan Delivered Order

Berikut ini tampilan *delivered order* yang ada pada toko jaksquare.



Gambar 17. Tampilan Invoice Delivered Order

Gambar 17 merupakan tampilan *delivered order* yang diterima pelanggan untuk menginformasikan bahwa barang telah dikirim.

c. Tampilan Laporan Pemesanan

Berikut ini tampilan laporan pemesanan yang ada pada toko jaksquare.

Preview first 10 Orders

Order No	Order Status	Order Total	First Name	Payment Method	Order Date Details
71	wo-completed	73.00	eky	Direct bank transfer	Order - April 16, 2019 @ 11:37 AM
91	wo-on-hold	36.00	eky	Direct bank transfer	Order - April 22, 2019 @ 04:59 PM
94	wo-completed	73.00	eky	Direct bank transfer	Order - April 22, 2019 @ 05:13 PM
95	wo-on-hold	71.00	a	Direct bank transfer	Order - April 25, 2019 @ 03:45 PM
96	wo-on-hold	89.00	a	Direct bank transfer	Order - April 25, 2019 @ 03:47 PM
100	wo-completed	45.00	a	Direct bank transfer	Order - April 27, 2019 @ 01:48 PM
102	wo-on-hold	15.00	a	Direct bank transfer	Order - April 27, 2019 @ 01:58 PM
115	wo-delivered	146.00	Risky	Direct bank transfer	Order - April 27, 2019 @ 04:12 PM
97	wo-on-hold	18.00	A	Direct bank transfer	Order - April 27, 2019 @ 12:09 PM
621	wo-processing	169000	Putri	Direct bank transfer	Order - August 1, 2019 @ 12:41 PM

Close

Gambar 18. Tampilan Laporan Pemesanan

Gambar 18 merupakan tampilan layar pada saat mencetak laporan pemesanan.

#### 4. KESIMPULAN

1. Dengan adanya *website e-commerce* ini dapat membantu toko dalam meningkatkan pemasaran produk dan toko dapat dikenal oleh masyarakat luas.
2. Dengan adanya *website e-commerce customer* dapat langsung melihat produk terbaru yang ditawarkan tanpa adanya batasan waktu dan tempat.

#### 3. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Yunita, I., & Suryani, L. Perancangan E-Commerce Batik Pada Batik Banten. 1(2), 2018, 66–81.
- [2] Syamsuddin, I., & Nur, R. Pemanfaatan cms open source pada lembaga dakwah, 2017, 357–360.
- [3] Priska, L., & Harjanti, D. Strategi Pengembangan Bisnis Pada Depot Selaris Dengan Pendekatan Business Model Canvas, 3(2), 2015, 292–301.
- [4] Haryanti, S., & Irianto, T., Rancang Bangun Sistem Informasi E-Commerce Untuk Usaha Fashion Studi Kasus Omah Mode Kudus, 3(1), 2011, 8–14.
- [5] Hendini, A. Pemodelan UML Sistem Informasi Monitoring Penjualan Dan Stok Barang (Studi Kasus: Distro Zhezha Pontianak), IV(2), 2016, 107–116.