

## IMPLEMENTASI E-COMMERCE BERBASIS CMS ( CONTENT MANAGEMENT SYSTEM ) PADA BATIK PEKALONGAN TOKO BERKAH

Ari Nurhansah<sup>1)</sup>, Yudi Santoso<sup>2)</sup>

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

### Abstrak

*Penggunaan teknologi informasi di zaman ini sudah berkembang pesat. Dengan seiring berjalannya waktu perusahaan yang meliputi jasa pelayanan ataupun penjualan kini sudah banyak yang beralih ke dunia digital untuk mampu bersaing dengan para kompetitornya. Termasuk batik pekalongan toko berkah selaku dari usaha yang bergerak di bidang penjualan pakaian batik yang berlokasi di daerah cipadu ini membutuhkan sebuah sistem yang mana nantinya sistem tersebut dapat menambah penghasilan serta memperluas jaringan dalam penjualan batik mereka. Berdasarkan hasil dari wawancara dan observasi pada bagian penjualan, dibutuhkan sebuah sistem e-commerce yang saling berintegrasi dengan data yang ada di perusahaan agar nantinya laporan dari hasil penjualan dapat di ketehai oleh pemilik perusahaan sehingga dapat diketahui produk mana saja yang paling laris terjual. Pada proses implementasi ini penulis menggunakan CMS Wordpress dengan plugin woocommerce untuk membuat sistem e-commerce. Dalam implementasi ini penulis memulai dengan mengumpulkan data-data yang ada di toko yaitu meliputi data produk, laporan penjualan dan nota pembelian. Setelah itu penulis membuat analisa usulan dari hasil wawancara dan observasi tersebut yang berupa activity diagram , use case diagram dan sequence diagram. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah sistem e-commerce berbasis CMS yang diharapkan sistem ini dapat membantu perusahaan dalam menambah penghasilan dalam serta memperluas jaringan penjualan batik pekalongan toko berkah.*

**Kata kunci:** Implementasi E-commerce, E-commerce berbasis CMS, Toko Batik

### 1. PENDAHULUAN

Batik Pekalongan Toko Berkah merupakan toko batik yang terletak di daerah Kreo Tangerang , toko ini menjual pakaian seperti baju dan celana dengan keanekaragaman corak batik. Toko ini hanya melayani penjualan melalui toko fisik saja dikarenakan tidak adanya media sosial maupun situs E-Commerce. Sedangkan untuk pembuatan laporan penjualan, toko ini masih menggunakan sistem konvensional yang dimana hasil laporan penjualan di tiap bulanya akan di catat di buku laporan penjualan. Tiap harinya toko ini mampu menerima transaksi penjualan setidaknya 10 sd 20 pcs batik. Batik Pekalongan Toko Berkah masih ingin menjual produk batiknya hingga ke seluruh Indonesia agar mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

Masalah yang terjadi pada Batik Pekalongan Toko Berkah dapat diatasi dengan membuat sebuah sistem E-commerce. Diharapkan nantinya Batik Pekalongan Toko Berkah dapat mempromosikan produknya dan menjual batiknya hingga ke jangkauan yang lebih luas lagi . Dan juga dapat membantu para konsumen untuk memesan produk tanpa harus datang langsung ke toko

Menurut Wardhana (2016) E-commerce singkatan dari *electronic commerce* yang artinya transaksi yang meliputi berbagai macam kegiatan

bisnis mulai pembelian sampai penjualan yang di lakukan melalui media jaringan berbasis internet[1]

Menurut Abdulloh (2016) CMS merupakan aplikasi berbasis *web* yang digunakan untuk mengatur konten *website*. Hampir semua *website* pasti memiliki CMS yang mengatur kontennya. Kecuali *website* statis. Sebuah CMS biasanya memiliki kemampuan untuk mengupdate artikel, mengedit halaman *website* dan mengatur tampilan *website*[2]

Adapun Masalah yang bisa di selesaikan jika E-Commerce ini di terapkan pada Batik Pekalongan Toko Berkah yaitu:

- a. Memudahkan dalam mempromosikan produk
- b. Pelanggan bisa membeli produk tanpa harus datang ke toko fisik karna proses transaksi dilakukan secara online
- c. Tidak perlu mencatat laporan penjualan karna sudah tercatat otomatis kedalam sistem sehingga mempermudah admin dalam mengetahui keuntungan yang di dapat

### 2. PENELITIAN SEBELUMNYA

Jurnal [3] Fitri Wiyani dan Nugroho Agung Prabowo pada tahun 2013 dalam jurnal yang berjudul “Peningkatan Daya Saing Bisnis Batik

Kahuripan Melalui Sistem Penjualan Berbasis E-Commerce”

Jurnal [4] Anas Buchari dan Yudi Santoso pada tahun 2019 dalam jurnal yang berjudul “Perancangan Aplikasi Penjualan Tas dan Seminar Kit Berbasis E-commerce pada PT.RPM”

Jurnal [5] Dedi, Siti Maisaroh Mustofa dan Suhartono pada tahun 2017 dalam jurnal yang berjudul “Implementasi E-commerce Toko Prayoga Sport Berbasis Content Management System (CMS) Joomla Modules VirtueMart”

**3. METODE PENELITIAN**

Metodologi Penelitian yang peneliti gunakan adalah metode kualitatif yang mana metode ini menjelaskan mengenai proses kegiatan dengan cara berinteraksi langsung dengan orang yang ada di tempat penelitian untuk mendapatkan sumber data yang akurat

**3.1. Teknik Pengumpulan data**

Peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai pendukung utama dalam mendapatkan data yang akan diolah menjadi sebuah rangkaian proses

**a. Observasi**

Peneliti mengamati secara langsung dengan berkunjung ke toko fisik Batik Pekalongan Toko Berkah untuk melihat bagaimana alur proses bisnis yang di jalankanya

**b. Wawancara**

Peneliti melakukan sebuah wawancara dengan wakil kepala toko untuk mendapatkan sebuah data primer.

**c. Dokumentasi**

Peneliti memperoleh berkas atau dokumen yang ada di toko sebagai sumber data penelitian seperti nota dan buku penjualan

**d. Studi Pustaka**

Peneliti melakukan studi kepustakaan untuk mengetahui beberapa penelitian sebelumnya dengan topik yang sama dengan membaca buku di perpustakaan Universitas Budi Luhur dan mencari jurnal di internet.

**4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

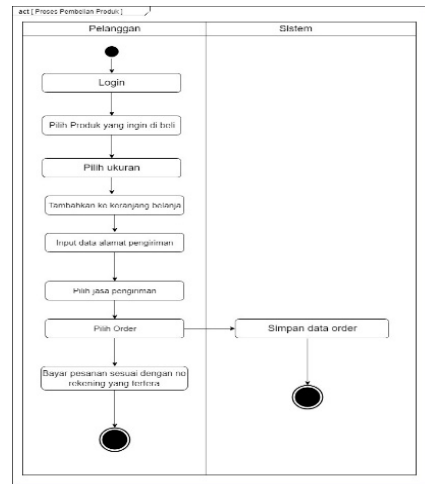
**4.1. Activity Diagram**

Menurut Mulyani dkk(2019) Activity diagram adalah diagram yang menggambarkan alur kerja aktivitas atau proses[6]

**a. Proses Pembelian**

Pelanggan login ke website batik pekalongan cipadu lalu pelanggan memilih produk yang ingin dibeli, kemudian pelanggan memilih jenis ukuran lalu memasukanya ke dalam keranjang kemudian

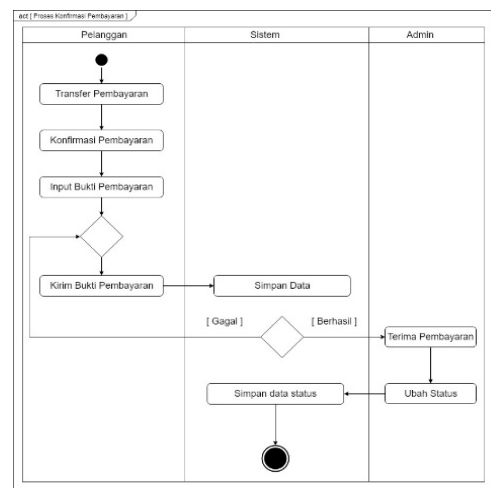
pelanggan mengisi data alamat dan membayar ke no rekening yang sudah tertera di website. Seperti yang terlihat pada gambar 1.



Gambar 1. Activity Diagram Pembelian Produk

**b. Proses Konfirmasi Pembayaran**

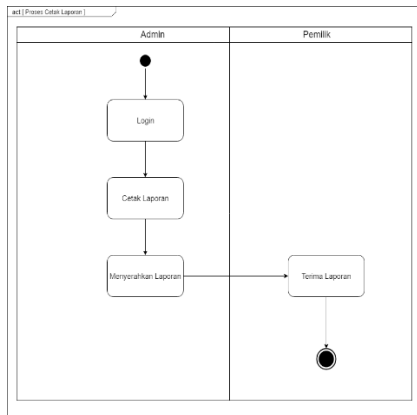
Setelah membayar pelanggan melakukan konfirmasi pembayaran dengan mengisi bukti pembayaran tersebut melalui form yang sudah di sediakan, kemudian sistem akan secara otomatis menyimpan data konfirmasi pembayaran tersebut, jika gagal maka pelanggan mengirim kembali bukti pembayaran, jika berhasil maka admin akan menerima pembayaran dan mengubah status pembayaran. Seperti yang terlihat pada gambar 2.



Gambar 2. Activity Diagram Konfirmasi Pembayaran

**c. Proses Pembuatan Laporan**

Jika admin ingin mencetak laporan maka admin terlebih dahulu login, lalu kemudian pilih cetak laporan dan menyerahkan laporan tersebut kepada pemilik toko. Seperti yang terlihat pada gambar 3.



Gambar 3. Activity Diagram Cetak Laporan

4.2. Business Model Canvas

Business Model Canvas Ini menjelaskan kerangka model bisnis yang di sajikan dalam bentuk gambar. Seperti yang terlihat pada gambar 4.



Gambar 4. Business Model Canvas

a. Key Partners

Dalam hal ini *key partners* berperan sebagai kunci sukses dalam bekerja sama dengan pihak yang terkait yaitu kurir atau jasa pengiriman barang dan para supplier toko pakaian

b. Key Activities

Melakukan sebuah aktivitas yang memungkinkan tercapainya dalam proses jual beli . batik pekalongan toko berkah ini melakukan kegiatan dalam memproduksi batik, mendesain motif batik dan mengirim batik ke toko

c. KeyResources

Dalam melakukan pembuatan batik ini asset atau alat yang membantu terciptanya kegiatan membuat batik yaitu pabrik dan tenaga kerja

d. Value Propositions

Keunggulan dari Batik Pekalongan Toko Berkah ini adalah harganya yang murah karna di produksi sendiri dan kualitas bagus nyaman di pakai

e. Customer Relationships

Batik Pekalongan Toko Berkah menggunakan strategi diskon untuk mampu bersaing dengan toko lain agar customer tertarik membeli.

f. Customer Segments

Segmen yang mengarah pada penjualan batik ini yaitu pria dan wanita, *reseller* ataupun instansi yang ingin memerlukan batik seragam

g. Channels

Dalam menjangkau *customer* batik pekalongan toko berkah mengandalkan whatsapp dan toko fisik

h. Revenue Streams

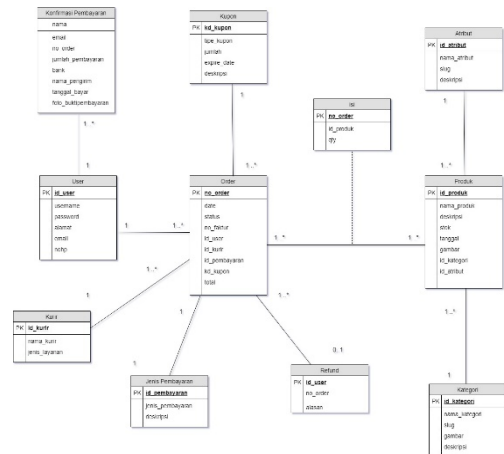
Keuntungan yang di peroleh dari Batik Pekalongan Toko Berkah adalah hasil penjualan produk yang di pasarkan

i. Cost Structure

Biaya biaya yang di dikeluarkan dalam melakukan sebuah kegiatan untuk menghasilkan penjualan ini adalah biaya produksi, gaji tenaga kerja, biaya pengiriman, dan biaya hosting

4.3. Class Diagram

Basis data yang di dihasilkan berdasarkan analisa adalah konfirmasi pembayaran, kupon, atribut, user, order, produk, kurir, jenis pembayaran, refund dan kategori. Seperti yang terlihat pada gambar 5.

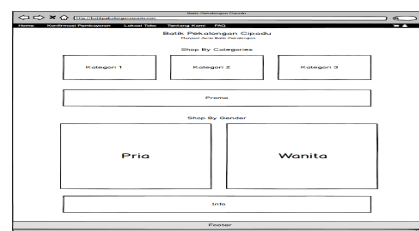


Gambar 5. Class Diagram

4.4. Rancangan Layar

a. Tampilan Home

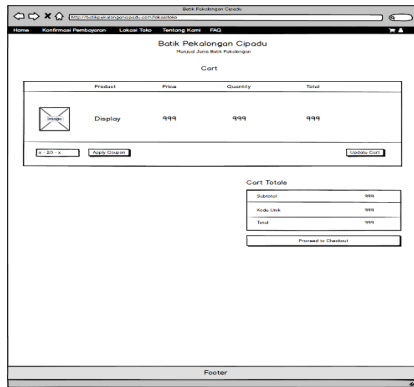
Ini adalah tampilan dimana pertama kali *customer* membuka halaman *website* maka akan muncul beberapa menu navigasi yang memungkinkan customer memilih menu mana yang ingin di tuju. Seperti yang terlihat pada gambar 6.



Gambar 6. Rancangan Layar Home

b. Tampilan *Cart*

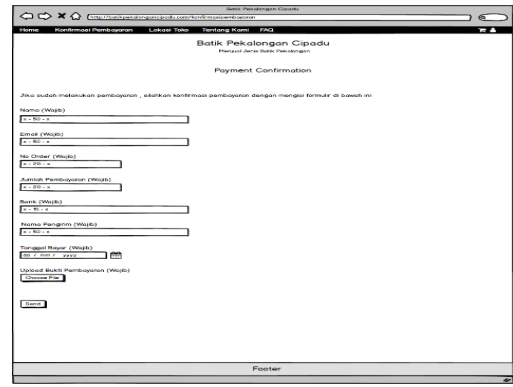
Tampilan dimana ketika *customer* mengklik *add to cart* maka secara otomatis produk yang sudah di klik akan muncul pada halaman ini. Seperti yang terlihat pada gambar 7.



Gambar 7. Rancangan Layar *Cart*

e. Tampilan Konfirmasi Pembayaran

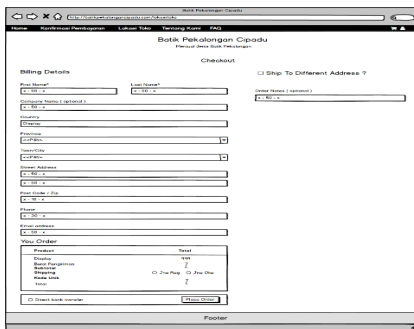
Tampilan ini digunakan untuk *customer* dalam menginput bukti pembayaran dengan melampirkan berupa foto maupun informasi pembayaran. Seperti yang terlihat pada gambar 10.



Gambar 10. Rancangan Layar Konfirmasi Pembayaran

c. Tampilan *Checkout*

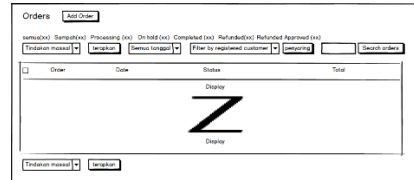
Tampilan dimana *customer* menginput data alamat dan akan muncul detail produk yang sudah di masukan kedalam *cart*. Seperti yang terlihat pada gambar 8.



Gambar 8. Rancangan Layar *Checkout*

f. Tampilan Status *Order*

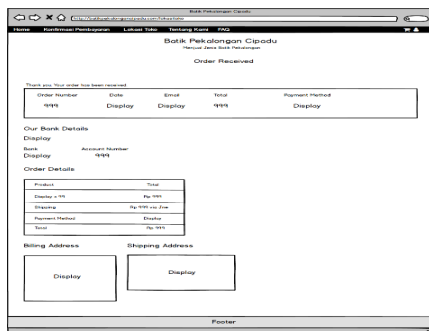
Tampilan ini digunakan admin untuk melihat daftar transaksi yang masuk ke dalam sistem dan admin bisa melihat detail transaksi dan mengubah status transaksi. Seperti yang terlihat pada gambar 11.



Gambar 11. Rancangan Layar Status *Order*

d. Tampilan Pembayaran

Tampilan dimana akan muncul informasi no rekening admin dan juga informasi detail pembelian untuk *customer* dalam melakukan transaksi pembayarannya. Seperti yang terlihat pada gambar 9.



Gambar 9. Rancangan Layar Pembayaran

4.5. Hasil Cetak Laporan

a. Hasil Cetak Laporan Produk

Data yang di tampilkan pada laporan produk berupa sku, id produk, nama, kategori, ketersediaan, sisa stok, dan diskon. Seperti yang terlihat pada gambar 12.

BATIK PEKALONGAN TOKO BERKAH  
Jl. Sili, Wadai Liris, No. 192, Kota Sistem Pagarang  
BP. 060120077  
Email: batikpekalongan@jurnal.com

Laporan Sisa Produk (Stok)

SKU	ID Produk	Nama	Kategori	Ketersediaan	Sisa Stok	Tanggal Dibuat
-	8113	Gamis Wanita	Wanita, Gamis	Tersedia	N/A	2019-08-07
-	8113	Baju-Motif-Filipin Gajah	Wanita, Baju	Tersedia	N/A	2019-08-07
-	828	Kamisol-Shell-Motif-Filipin	Kamisol, Baju	Tersedia	N/A	2019-07-12

Gambar 12. Hasil Cetak Laporan Produk

b. Hasil Cetak Laporan Kupon

Data yang di tampilkan pada laporan kupon berupa tanggal transaksi, id pengguna, nama pengguna, kode, tipe, pembelian minimum dan diskon. Seperti yang terlihat pada gambar 13.

Batik Pekalongan Toko Berkah		<b>BATIK PEKALONGAN TOKO BERKAH</b> Jl. KH. Wahid Hasyim No.10 JK Kreo Selatan Tangerang ID : 08574229777 Email : batikpekalongantoko@gmail.com				
Laporan Penggunaan Kupon (Semuanya)						
Tanggal Transaksi	ID Pengguna	Nama Pengguna	Kode	Tipe	Pembelian Minimum	Diskon
2019-07-20	21	Ari Nurhansih	BATKCPD 20	perseni	50000	20%

Gambar 13. Hasil Cetak Laporan Kupon

c. Hasil Cetak Laporan Penjualan

Dari laporan penjualan ini data yang di tampilkan adalah tanggal, pembeli, penerima, produk , harga dan total harga. Seperti yang terlihat pada gambar 14.

Batik Pekalongan Toko Berkah		<b>BATIK PEKALONGAN TOKO BERKAH</b> Jl. KH. Wahid Hasyim No.10 JK Kreo Selatan Tangerang ID : 08574229777 Email : batikpekalongantoko@gmail.com				
Laporan Penjualan (Semuanya)						
Tanggal	Pembeli	Penerima	Produk-Produk	Harga	Total Harga	
2018417-20	Hera Setiawan	Nama: Hera Setiawan Alamat: JUNGCI 11 172 JK 12123 ID andhansih1992@GMAIL.COM 0819491604	(1) Batik Pria Ases mendulang - L (2) Kaos Putih Batik - L	Rp.800.000,- Rp.1.250.000,-	Rp.2.050.000,-	
2018417-24	Cori Cori	Nama: Cori Cori Alamat: JI KH. WAHID HASYIM 11 172 JK 1212 ID andhansih1992@GMAIL.COM 0819797945	(1) Kaos Putih Batik - L	Rp.50.000,-	Rp.50.000,-	

Gambar 14. Hasil Cetak Laporan Penjualan

d. Hasil Cetak Laporan Rekap

Dari laporan rekap ini data yang di tampilkan adalah Sku, id produk, nama produk, jml transaksi,dan kategori. Seperti yang terlihat pada gambar 15.

Batik Pekalongan Toko Berkah		<b>BATIK PEKALONGAN TOKO BERKAH</b> Jl. KH. Wahid Hasyim No.10 JK Kreo Selatan Tangerang ID : 08574229777 Email : batikpekalongantoko@gmail.com				
Rekapitulasi Barang Terpopuler (Semuanya)						
SKU	ID Produk	Nama Produk	Jml. Transaksi	Kategori		
	#515	Batik Pria Awam mendulang - L	2 buah	Kemeja, Men		
	#410	Batik Merah Motif Bunga - M	1 buah	Aksesoris, Women		
	#521	Kaos Putih Batik - L	2 buah	Kemeja, Men		

Gambar 15. Hasil Cetak Laporan Rekap

5. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian dan analisa ini maka dapat di simpulkan sebagai berikut :

- Dengan adanya E-commerce Batik Pekalongan Toko berkah memudahkan admin dalam mempromosikan produk
- Dengan adanya E-commerce pelanggan tidak perlu datang ke toko jika ingin membeli. Karena transaksi dapat dilakukan secara online
- Dengan adanya E-Commerce Memudahkan admin dalam pembuatan laporan mengenai produk atau penjualan

6. DAFTAR PUSTAKA

- Wardhana, Onny Herlambang Putra. Pengaruh Persepsi Kemudahan, Persepsi Kegunaan, Persepsi Nilai, Pengaruh Sosial, Persepsi Resiko dan Kepercayaan Terhadap Minat Menggunakan E commerce. Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB.Volume 4.Nomor 2, 2016
- Abdulloh, R. Trik Mudah Membuat CMS Website dari Nol. Jakarta : PT Elex Media Komputindo, p.1, 2016
- Fitri Wiyani, Nugroho Agung, Peningkatan Daya Saing Bisnis Batik Kahuripan Melalui Sistem Penjualan Berbasis E-Commerce, vol.2 no. 1,2013
- Anas Buchari, Yudi Santoso, Perancangan Aplikasi Penjualan Tas dan Seminar Kit Berbasis E-commerce pada PT.RPM, vol.2. no. 3, 2019
- Dedi, Siti Maisaroh Mustofa dan Suhartono , Implementasi E-commerce Toko Prayoga Sport Berbasis Content Management System (CMS) Joomla Modules VirtueMart, vol.7. no. 2, 2017
- Mulyani, S., dkk. Sistem Informasi Akuntansi: Aplikasi Di Sektor Publik. Bandung : Unpad Press, p.41, p.54, 2019