

# PENERAPAN E-COMMERCE DENGAN CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS) PADA CV. GRIYA USAHA BERKAH DALAM UPAYA MEMPERLUAS AREA PENJUALAN OBAT HERBAL

Muhamad Irvan<sup>1)</sup>, Joko Sutrisno<sup>2)</sup>

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur  
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260  
E-mail : [irvan0199@gmail.com](mailto:irvan0199@gmail.com)<sup>1)</sup>, [joko.sutrisno@budiluhur.ac.id](mailto:joko.sutrisno@budiluhur.ac.id)<sup>2)</sup>

## Abstrak

*Dalam organisasi secara umum merupakan kegiatan kerja sama yang dilakukan oleh sekelompok orang yang saling berkaitan dan berinteraksi secara intensif. Salah satu organisasi tersebut adalah CV. Griya Usaha Berkah karena dalam organisasi di CV. Griya Usaha Berkah memiliki aktifitas pekerjaan yang dilakukan untuk mencapai tujuan bersama. Tujuan dari organisasi dapat tercapai apabila kegiatan yang dilakukan sudah sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Salah satu perkembangan organisasi saat ini sangat bergantung pada teknologi informasi yang di aplikasikan. implemmentasi teknologi e-commerce merupakan salah satu faktor yang penting untuk menunjang keberhasilan suatu toko dari sebuah produk dalam organisasi. Adapun tujuan dari penulisan ini memudahkan informasi dalam mengkonfirmasi pengiriman barang kepada pelanggan, memudahkan sarana berjualan dan mempromosikan produk melalui toko online, Memudahkan pelanggan untuk melakukan konfirmasi pembayaran sehingga produk bisa cepat di proses oleh karyawan dan mempermudah dalam melakukan transaksi pembayaran dengan berbagai macam jasa pelayanan yang ada tanpa adanya batasan-batasan. Metodologi yang digunakan dalam penulisan yaitu Dalam penelitian ini metode yang digunakan yaitu Business Model Canvas dan pembuatan website e-commerce ini menggunakan metode implementasi sistem, metode pengembangan sistem. Dengan dibuatnya website e-commerce pada CV. Griya Usaha Berkah akan meningkatkan penjualan dan dapat di akses kapan saja dan dimana saja*

**Kata kunci:** e-commerce, produk herbal, promosi produk

## 1. PENDAHULUAN

Tujuan dari organisasi dapat tercapai apabila kegiatan yang dilakukan sudah Dalam organisasi secara umum merupakan kegiatan kerja sama yang dilakukan oleh sekelompok orang yang saling berkaitan dan berinteraksi secara intensif. Salah satu organisasi tersebut adalah CV. Griya Usaha Berkah karena dalam organisasi di CV. Griya Usaha Berkah memiliki aktifitas pekerjaan yang dilakukan untuk mencapai tujuan bersamasesuaian dengan prosedur yang telah ditetapkan. Secara pelayanan organisasi di CV. Griya Usaha Berkah cukup baik dalam memberikan informasi, solusi maupun penyembuhan penyakit yang di derita pelanggan, karena sudah banyak ratusan pelanggan yang sudah merasakan khasiat dari obat herbal tersebut

Selain itu teknologi juga berperan penting untuk pengolahan data dan informasi, karena data dan informasi sangat dibutuhkan bagi pelaku bisnis untuk meningkatkan penghasilan, produktifitas, dan pekerjaannya. teknologi informasi berguna untuk melakukan strategi dengan berbagai cara untuk mempertahankan bisnisnya. Salah satu teknologi yang tak luput dari persaingan bisnis yaitu e-commerce. Implementasi teknologi e-commerce merupakan salah satu faktor yang penting untuk menunjang keberhasilan suatu toko dari sebuah produk dalam organisasi.

Adapun penelitian yang serupa digunakan oleh penulis diambil dari skripsi dan naskah publikasi dari beberapa penelitian yang telah dilakukan

sebelumnya dan memiliki korelasi yang searah dengan penelitian tugas akhir ini, antara lain:

Penelitian yang dilakukan oleh Novita Sari yang berjudul Sistem Informasi Penjualan Pupuk Berbasis e-commerce. Dengan tujuan untuk penjualan pupuk ini akan dapat membantu perusahaan dalam pengelolaan penjualan pupuk, baik dari segi promosi, pembukuan penjualan pupuk dan laporan mengenai penjualan [1].

Penelitian yang dilakukan oleh Himawan, Asep Saefullah, Sugeng Santoso yang berjudul Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) pada CV Selaras Batik Menggunakan Analisis Deskriptif. Dengan tujuan dari penelitian ini adalah menganalisa pengaruh dari penggunaan media website online dalam hal ini adalah e-commerce dalam upaya meningkatkan transaksi penjualan batik pada CV Selaras Batik dan juga media penyampaian informasi baik pada para pelanggan dan masyarakat umum [2].

Penelitian yang dilakukan oleh Fauyhi Eko Nugroho yang berjudul Perancangan Sistem Informasi Penjualan online Studi Kasus Tokoku. dengan tujuan dari penelitian ini adalah untuk membantu Tokoku untuk meningkatkan penjualannya. Metode penilitan yang digunakan menggunakan metode deskriptif [3].

**2. METODE PENELITIAN**

**2.1. Jenis Penelitian**

Dalam menulis menggunakan jenis penelitian terapan (Research Applied) dengan pendekatan studi kasus. Penulis memulai dengan mendefinisikan masalah yang terjadi pada obyek penelitian.

**2.2. Sumber Data**

Sumber data utama dalam penelitian ini adalah tindakan dan kata-kata, selebihnya berupa tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Data penelitian didapatkan melalui dua sumber data, yaitu:

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara yang diperoleh dari narasumber atau informan yang dianggap berpotensi dalam memberikan informasi yang relevan terhadap penelitian. Termasuk di dalamnya adalah dokumen bisnis yang digunakan oleh narasumber atau informan, antara lain nota pembayaran data stok produk dan data laporan penjualan, data bukti transaksi, data brosur dan data absensi karyawan.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data pendukung yang digunakan oleh narasumber atau informan yang sesuai dengan topik yang menjadi pembahasan penulis saat ini, antara lain berupa: studi literatur, jurnal dan buku terkait dengan topik

**2.3 Metode Pengumpulan Data**

Dalam menyelesaikan penelitian ini, penulis membutuhkan data yang dihubungkan dengan topik yang dibahas. Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut:

a. Pengamatan (Observasi)

Penulis mengumpulkan data dengan cara mengamati langsung ke tempat riset. Penulis dapat mengetahui dengan jelas bagaimana cara kerja dari layanan dan penjualan CV. Griya Usaha Berkah.

b. Wawancara (Interview)

Penulis mengumpulkan dan mendapatkan data-data yang dibutuhkan dengan cara wawancara secara langsung kepada para informan guna mendapatkan informasi mengenai masalah dan kebutuhan yang diinginkan oleh pengguna.

c. Analisa Dokumen

Mengumpulkan dan mendapatkan data berdasarkan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan objek penelitian, yang nantinya akan di analisa lebih lanjut. Agar penulis tahu hal apa yang harus dilakukan untuk langkah berikut nya.

d. Studi literatur

Penelitian ini melakukan Literatur review dari berbagai buku serta referensi lain yang sesuai

dengan permasalahan yang diamati. Studi ini dilakukan baik melalui buku yang ada pada perpustakaan maupun e-book serta dari penelitian sejenis terdahulu berupa jurnal, yang nantinya akan dijadikan sebagai bahan acuan kegiatan laporan penelitian.

**2.4. Perancangan Sistem**

Teknik dalam merancang sistem usulan menggunakan metode Business Model Canvas dengan alat bantu archimate modeling yang di jelaskan sebagai berikut:

a. Identifikasi Kebutuhan Sistem

Identifikasi kebutuhan sistem dilakukan setelah didapatkan permasalahan pada CV. Griya Usaha Berkah, kemudian permasalahan tersebut dibuatkan solusi dengan mengidentifikasi kebutuhan fungsional apa saja yang diperlukan serta kebutuhan nonfungsional.

b. Model sistem

Pemodelan sistem usulan dengan Activity Diagram dengan alat bantu Astah Professional.

c. Model Data

Dalam memodelkan data penulisan menggunakan Astah Professional untuk membuat Sequence Diagram, Usecase Diagram, Class Diagram. kemudian menspesifikasikan basis data. Untuk mendukung proses bisnis yang di lakukan pengguna

d. Perancangan GUI (Graphical User Interface)

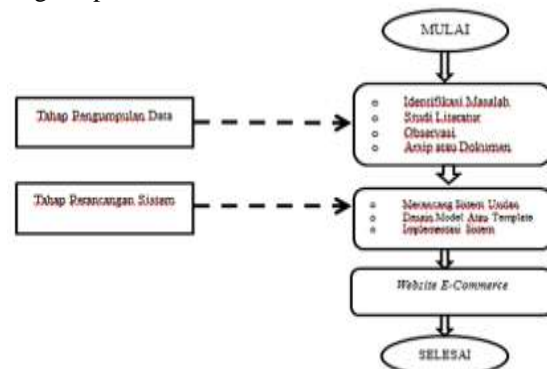
Dalam Perancangan GUI (Graphical User Interface) dan struktur tampilan menu, penulis menggunakan Balsamic mockups 3 dan draw.io untuk membuat rancangan layar yang akan menjadi acuan tampilan program.

e. Bahasa Pemrograman dan Database

Adapun bahasa pemrograman dan database yang digunakan adalah CMS dan menggunakan PHPMyadmin

**2.5. Langkah – Langkah Penelitian**

Gambar 1, menjelaskan tentang langkah-langkah penelitian.



Gambar 1, Langkah-langkah penelitian

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**3.1. (BMC) Business Model Canvas**

Pada tahap melakukan pengolahan data menggunakan metode Business Model Canvas, adapun data yang didapat dari hasil penelitian pada CV. Griya Usaha Berkah Business Model Canvas gambar 2, menjelaskan tentang Value Proposition, Customer Segment, Channels, Customer Relationship, Key Activities, Key Resources, Key Partnership, Revenue Stream, Cost Structure.

Business Model Canvas merupakan sebuah kerangka kerja yang membahas model bisnis yang disajikan dalam bentuk visual. Ada Sembilan elemen dalam business model canvas yaitu:



Gambar 2, BMC (Business Model Canvas)

**a. Value Proposition**

Mencakup produk, layanan apa yang ditawarkan kepada pelanggan. Kelebihan yang diberikan CV Griya Usaha Berkah adalah Produk obat yang di jual memiliki sertifikat dan aman untuk digunakan jangka panjang.

**b. Customer Segment**

Paling utama dengan pelanggan untuk mendapatkan pemasukan. Sasaran yang dituju CV Griya Usaha Berkah adalah orang yang sedang mencari pengobatan herbal dan umur yang sudah di atas 30 tahun kesehatannya mulai menurun. Selain itu target dari CV Griya Usaha Berkah juga remaja dan orang tua serta menjaga kesehatan.

**c. Channels**

Tempat atau sarana untuk menyampaikan produk kepada pelanggan. Adapun media yang digunakan CV Griya Usaha Berkah untuk menarik pelanggan membeli produk adalah sosial media seperti facebook dan instagram, forum online, Market Place bukalapak dan tokopedia, serta website toko online CV Griya Usaha Berkah dan kaskus.

**d. Customer Relationship**

Bagaimana caranya menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan. Mempertahankan pelanggan agar tetap membeli produk di CV Griya

Usaha Berkah Dengan adanya diskon dan promo di setiap bulan.

**e. Key Activities**

Seluruh aktivitas yang mencakup semuanya dilakukan oleh pelaku bisnis untuk menghasilkan produk dan layanan. Cara pemilik toko mendapatkan key activities pada CV Griya Usaha Berkah adalah seperti Keterangan obat dan memberi resep.

**f. Key Resources**

Sumber daya yang dimiliki oleh pelaku bisnis untuk menghasilkan proposisi. CV Griya Usaha Berkah membutuhkan berbagai macam sumber daya agar usahanya tetap berjalan seperti sertifikat dan kemananan obat serta apoteker dan BPOM.

**g. Key Partnership**

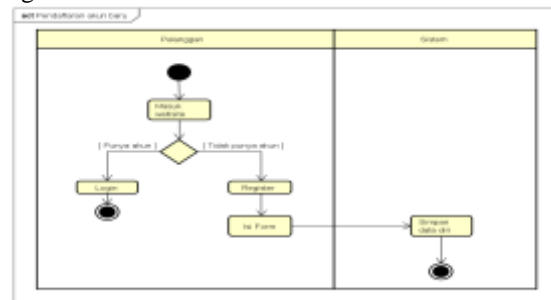
Pihak yang mempengaruhi suksesnya suatu bisnis dan pihak lainnya pemasok dan tim pemasaran. CV Griya Usaha Berkah melakukan kerja

**3.2. Proses Bisnis Usulan**

Proses bisnis yang menggambarkan berjalan nya sebuah aktifitas dalam proses :

**a. Proses Pendaftaran Akun Baru**

Pada gambar 3, menjelaskan tentang bagaimana pelanggan membuat akun baru. pelanggan membuka website CV Griya Usaha Berkah terlebih dahulu, lalu pelanggan yang akan memesan produk harus mendaftarkan diri terlebih dahulu. pelanggan mengklik menu my account lalu pelanggan isi form pendaftaran dan klik tombol register

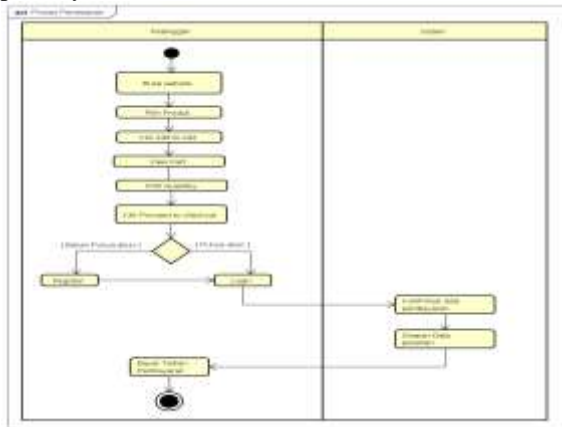


Gambar 3, Proses Pendaftaran Akun Baru

**b. Proses Pemesanan**

Pada gambar 4, menjelaskan tentang bagaimana pelanggan melakukan pemesanan. Pelanggan membuka website CV Griya Usaha Berkah untuk lakukan pemesanan. Pelanggan dapat memilih produk yang diinginkan, lalu bila produk sudah selesai di pilih pelanggan mengklik Add To Cart. Untuk melihat produk yang akan di pesan tersebut pelanggan mengklik tombol view cart dan pelanggan akan di arahkan ke tahap selanjutnya yaitu pilih quantity berapa banyak produk yang akan di beli serta melihat total belanja belum termasuk biaya ongkir pengiriman, setelah itu pelanggan klik tombol proceed to checkout selanjutnya pelanggan

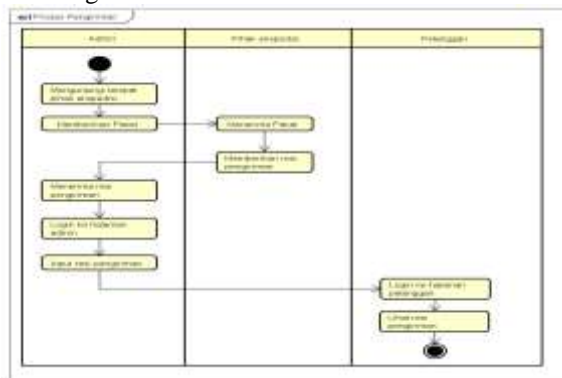
mengisi Alamat yang lengkap seperti nama lengkap, provinsi, kecamatan, Alamat rumah, kode pos, phone serta email dan pihak ekspedisi apa yang ingin digunakan. Apabila pelanggan belum mempunyai akun harus register terlebih dahulu untuk melanjutkan pesanan bila sudah mempunyai akun langsung login dengan mengisi username atau email dan password, lalu sistem akan menampilkan tagihan pembayaran pelanggan. Setelah menampilkan total pembayaran pelanggan lakukan pembayaran.



Gambar 4, Proses Pemesanan

c. Proses Pengiriman

Pada gambar 5, menjelaskan tentang bagaimana admin melakukan pengiriman. Admin menuju tempat pihak ekspedisi dengan membawa paket yang berisi produk pesanan pelanggan, sampai di tempat admin langsung memberikan paket ke pihak ekspedisi, pihak ekspedisi menerima paket lanjut memproses. setelah selesai diproses pihak ekspedisi langsung memberikan nomor resi kepada admin. Lalu admin menerima nomor resi pengiriman, setelah itu admin buka website dan login untuk menginput nomor resi pelanggan. Untuk melihat nomor resi pengiriman pelanggan harus login terlebih dahulu

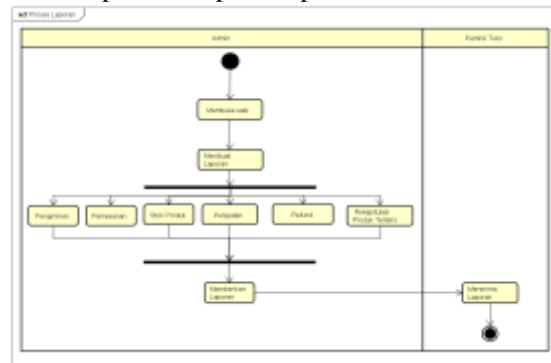


Gambar 5, Proses Pengiriman

d. Proses Laporan

Pada gambar 6, menjelaskan tentang bagaimana admin melakukan pembuatan laporan. Admin membuat laporan setiap bulan yang nantinya akan diberikan kepada pemilik toko, laporan tersebut berupa laporan pengiriman, laporan pemesanan,

laporan stok produk, laporan penjualan, laporan refund, laporan rekapitulasi produk terlaris



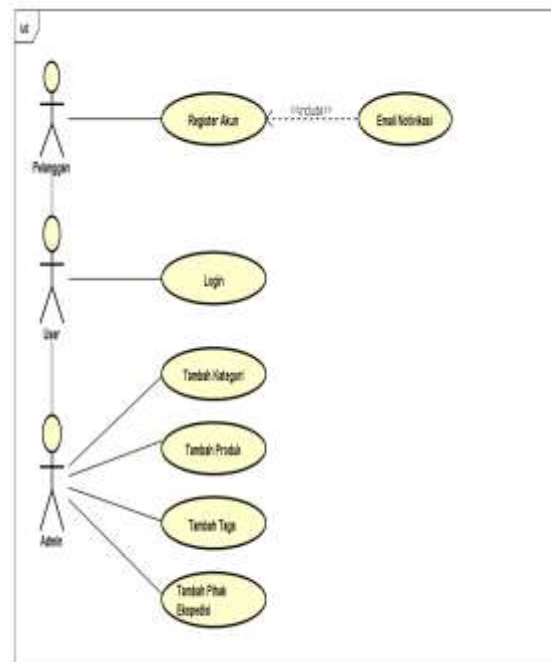
Gambar 6, Proses Laporan

3.3. Usecase Diagram

proses bisnis usulan maka dapat disimpulkan dengan dibuat nya use case diagram dalam ruang lingkup system. Adapun penjelasan *usecase diagram* yang dibuat :

a. Usecase Diagram Master

Pada gambar 7, menjelaskan tentang *usecase diagram master* yang di dalam nya ada actor admin dapat melakukan menambah kategori, produk, *tags* serta pihak eskpedisi serta *login* admin dan actor pelanggan dapat melakukan regitster akun dan login pelanggan.

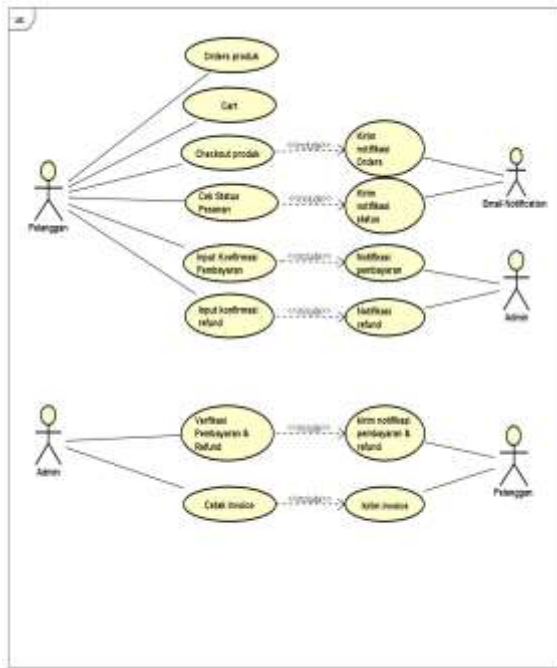


Gambar 7, Usecase Diagram Master

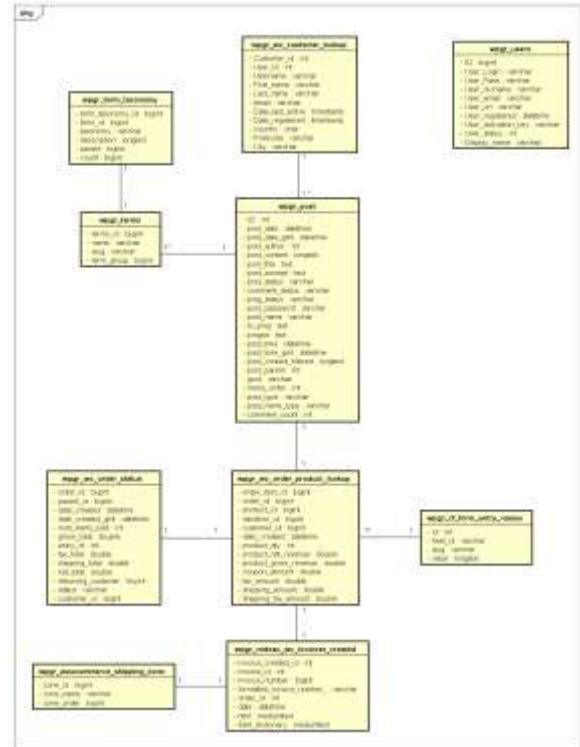
b. Usecase Diagram Transaksi

Pada gambar 8, menjelaskan tentang *usecase diagram* transaksi yang di dalam nya ada actor pelanggan dapat melakukan *orders* produk, *cart*, *checkout* produk, cek status pesanan, input konfirmasi *refund* serta input konfirmasi pembayaran dan actor admin dapat melakukan verifikasi pembayaran & refund serta cetak *invoice*.





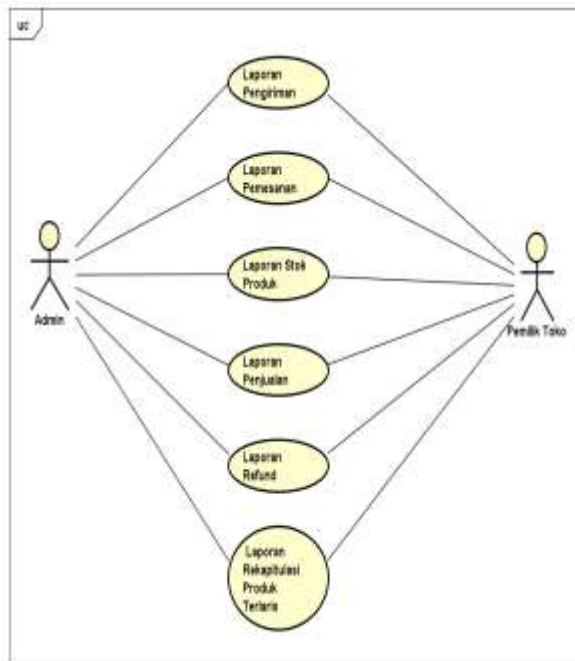
Gambar 8, Usecase Diagram Transaksi



Gambar 10, Class Diagram

c. Usecase Diagram Laporan

Pada gambar 9, menjelaskan tentang usecase diagram laporan yang di dalam nya ada actor admin dapat melakukan pembuatan laporan pengiriman, laporan pemesanan, laporan stok produk, laporan penjualan, laporan refund dan laporan rekapitulasi produk terlaris.



Gambar 9, Usecase Diagram Laporan

3.4. Class Diagram

Pada gambar 10, menjelaskan tentang bagaimana class diagram saling berhubungan dengan kelas yang lainnya. Adapun class diagram yang dibuat :

3.5. Hasil Strategi Search Engine Optimization

Strategi SEO adalah salah satu cara untuk sebuah website dapat terindex oleh sebuah mesin pencari google berdasarkan kata kunci yang dicari. Dengan strategi SEO website bisa lebih dikenal oleh masyarakat luas yang mengakses internet. SEO membutuhkan seo tools yang tepat, analisa, website yang akan di optimasi dan waktu. Salah satu faktor yang mempengaruhi tingkatan pada website mesin pencari adalah salah satunya waktu. penulis menggunakan tahap *SEO on page* terhadap *website* yang di buat. Adapun langkah-langkah yang dilakukan seperti : menentukan judul seo yang baik, membuat deskripsi meta produk, penggunaan kata kunci

a. Strategi optimasi menentukan judul SEO yang baik.

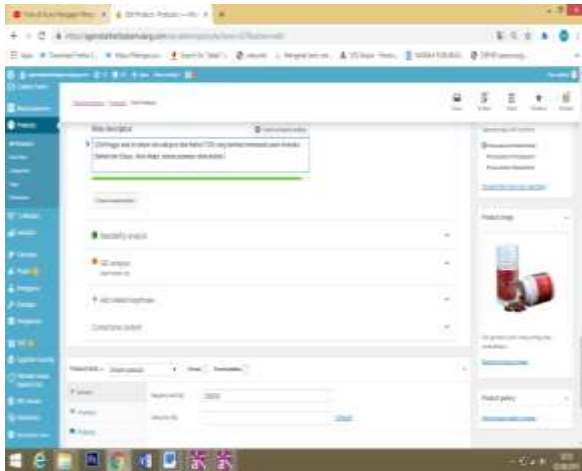
Pada gambar 11, menjelaskan tentang bagaimana admin menentukan judul seo yang baik di bagian halaman *back end website* admin.



Gambar 11, Strategi Optimasi Menentukan Judul Seo Yang Baik

b. Strategi optimasi membuat deskripsi meta produk SEO

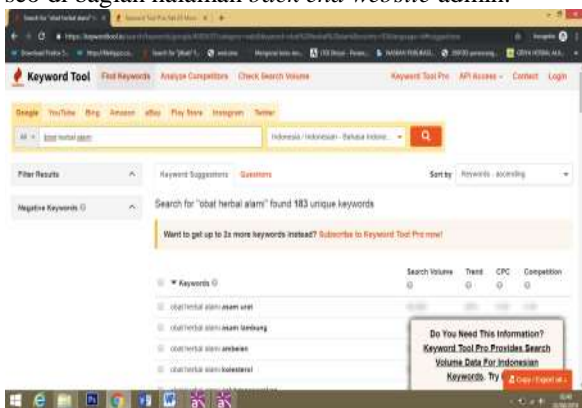
Pada gambar 12, menjelaskan tentang bagaimana admin membuat deskripsi Meta produk seo di bagian halaman *back end* website admin.



Gambar 12, Strategi Optimasi Membuat Deskripsi Meta Produk SEO

c. Strategi optimasi penggunaan kata kunci SEO

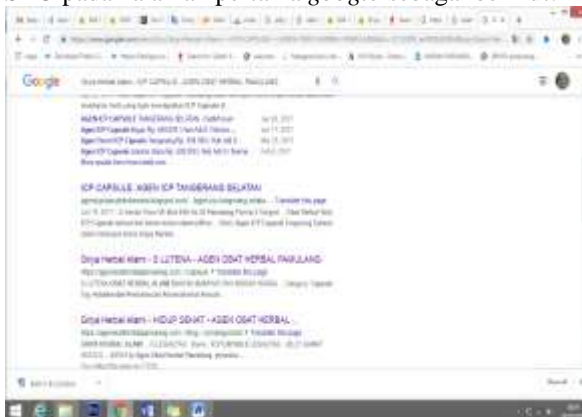
Pada gambar 13, menjelaskan tentang bagaimana admin melakukan penggunaan kata kunci seo di bagian halaman *back end* website admin.



Gambar 13, Strategi Optimasi Penggunaan Kata Kunci SEO

d. Hasil implementasi SEO

Pada gambar 14, menjelaskan tentang bagaimana admin melakukan optimasi pada halaman mesin pencari *google*, adapun hasil implementasi SEO pada halaman pertama *google* sebagai berikut:



Gambar 14, Hasil Dari Implementasi SEO

### 3.6 Tampilan website CV. Griya Usaha Berkah

a. Tampilan Website Tambah Pihak Ekspedisi

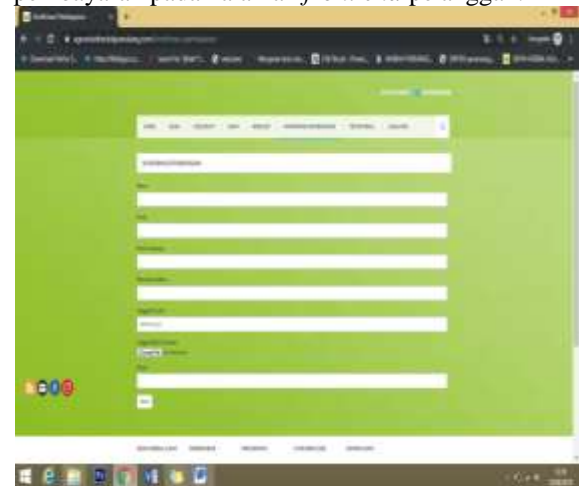
Pada gambar 15, menjelaskan tentang bagaimana admin menambahkan pihak ekspedisi pada halaman *back end* website admin



Gambar 15, Tampilan Website Tambah Pihak Ekspedisi

b. Tampilan Website Input Konfirmasi Pembayaran.

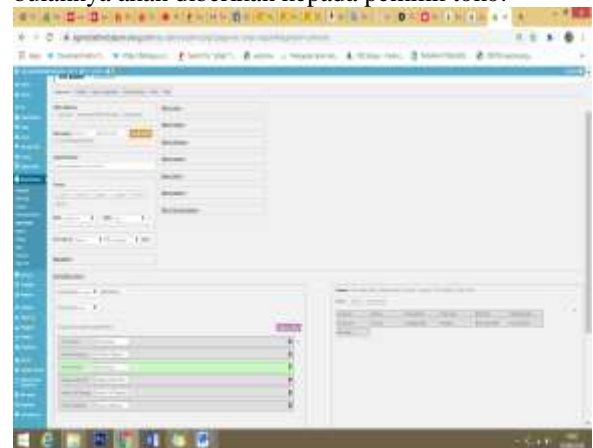
Pada gambar 16, menjelaskan tentang bagaimana pelanggan melakukan *input* konfirmasi pembayaran pada halaman *front end* pelanggan.



Gambar 16, Tampilan Website Input Konfirmasi Pembayaran

c. Tampilan Website Laporan Pengiriman

Pada gambar 17, menjelaskan tentang bagaimana admin membuat laporan pengiriman yang setiap bulannya akan diberikan kepada pemilik toko.



Gambar 17, Tampilan Website Laporan Pengiriman

#### 4. KESIMPULAN

Dengan adanya fitur notifikasi pengiriman barang maka dapat mempermudah proses pengiriman barang kepada pelanggan sehingga tidak terjadi keterlambatan pengiriman dan adanya fitur *share* produk ke *instagram* dan *facebook* maka pemasaran produk semakin luas, serta adanya fitur konfirmasi pembayaran maka admin dapat memproses pemesanan pelanggan. Dibuat nya *website e-commerce* pada CV. Griya Usaha Berkah dapat meningkatkan penjualan dan mudah di akses kapan saja serta dimana saja tanpa ada batasan waktu.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Novita, Rice, Novita Sari, “Sistem Informasi Penjualan Pupuk Berbasis E-Commerce”. *Jurnal TEKNOIF* Vol. 3 No.2, Oktober 2015, pp.1-6.
- [2] Nugroho, Fauyhi Eko. “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Studi Kasus Tokoku”. *Jurnal Simetris*, Vol. 7 No. 2, November 2016, Pp.717-724.
- [3] Himawan, Asep Saefullah & Sugeng Santoso, “Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) Pada CV Selaras Batik”. *Scientific Journal of Informatics*, Vol. 1, No. 1, Mei 2014, pp.53-64.
- [4] Pramudita, Aditia Sovia, “Formulasi Model Bisnis Hostel di Bandung dengan Pendekatan Value Chain dan Business Model Canvas (Studi Kasus: Pinisi Backpacker)”. Vol.2 No.1, 2018, pp.32–38.
- [5] Rahardja, Untung, Wijaya, R. I. T. dan Dewi, E. N, Peningkatan Rank Alexa Menggunakan Metode Seo Untuk Meningkatkan Web Visitor Pada Official Site Ilearning Plus. *Jurnal CCIT*, Vol. 10 No.1, 2016, pp. 1–15.