

PENERAPAN *E-COMMERCE* DENGAN *CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS)* UNTUK MEMPERLUAS AREA PEMASARAN DAN MENINGKATKAN PENJUALAN PADA UKM KREASI SUDIMARA PINANG

Widya Dwi Amelia¹⁾, Joko Sutrisno²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
E-mail: widyadwiamelia96@gmail.com¹⁾, joko.sutrisno@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

UKM Kreasi Sudimara Pinang merupakan sebuah usaha yang memproduksi produk kerajinan tangan dengan menggunakan bahan daur ulang. Saat ini, UKM Kreasi Sudimara Pinang sudah melakukan penjualan melalui sosial media yaitu *instagram*, tetapi penjualan masih belum maksimal karena data yang dimiliki belum dikelola dengan baik, jangkauan area pemasaran yang sempit dan sulitnya mendapatkan informasi mengenai produk. Tujuan penelitian yaitu menghasilkan sistem *e-commerce* untuk mendukung proses penjualan produk ukm dan menghasilkan data yang lebih akurat. *E-Commerce* dibangun dengan CMS *WebSeller* dan data tersimpan di basis data MySQL. Dengan adanya penerapan *E-Commerce* laporan yang dihasilkan dapat dikelola dengan baik dan kegiatan transaksional tidak terbatas pada tempat dan waktu.

Kata kunci: Penerapan, *E-Commerce*, UKM.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi memberikan pengaruh yang besar terutama pada bidang penjualan. Sistem penjualan yang semula konvensional sekarang beralih memanfaatkan teknologi internet. *E-Commerce* merupakan platform jual beli yang memanfaatkan teknologi internet dengan website sebagai medianya. Dengan *E-Commerce* jangkauan area pemasaran menjadi lebih luas, pelanggan yang didapat akan lebih banyak serta tidak ada batasan waktu dan tempat dalam melakukan kegiatan transaksi. Sistem penjualan menggunakan *E-Commerce* mempermudah pelanggan dalam mendapatkan informasi produk, sehingga memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Kreasi tas daur ulang sudah dijadikan sebagai sebuah usaha yang menjanjikan sebagai pergerakan ekonomi kreatif untuk meningkatkan taraf ekonomi masyarakat di wilayah Desa Sudimara Pinang. Melibatkan para ibu-ibu rumah tangga dan kawan-kawan disabilitas yang ada disekitar Desa Sudimara Pinang. Produksi dari kreasi tas daur ulang memiliki kualitas yang baik.

Permasalahan yang dihadapi adalah kurangnya strategi pemasaran sehingga penjualan yang dilakukan belum maksimal. Penjual masih melakukan penjualan secara konvensional, proses pemasaran produk masih menggunakan media komunikasi dan interaksi secara langsung dengan pelanggan, sehingga pelanggan kesulitan mengetahui informasi produk secara lengkap.

Dari permasalahan tersebut, maka dibutuhkan *E-Commerce* agar dapat memperluas jangkauan area pemasaran dan mempermudah proses penjualan. Dengan menggunakan CMS untuk pengelolaan halaman web yaitu; belum memiliki data produk

untuk dikelola dengan baik, sehingga data produk tidak sesuai, kurangnya optimalnya proses pemesanan produk, pelanggan hanya dapat melakukan pemesanan secara langsung dan melalui media social, Proses retur sering mengalami kendala karena kesalahan pada laporan retur, data pengiriman belum dikelola dengan baik, sehingga sering terjadi kesalahan dalam proses pengiriman dan Laporan Penjualan belum tercatat dengan baik.

Tujuan dari penelitian ini yaitu membuat jangkauan area pemasaran menjadi lebih luas dan kegiatan transaksi menjadi tanpa batasan waktu dan tempat dan membantu UKM Kreasi Sudimara Pinang memiliki data pelanggan dan produk untuk memaksimalkan kegiatan promosi.

Menurut [1] Sistem Informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukkan, dan mengolah serta menyimpan data dan cara-cara yang diorganisasi untuk menyimpan, mengelola, mengendalikan dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan."

Menurut [2] Analisa Sistem adalah proses untuk menentukan hal-hal detail tentang yang akan dikerjakan oleh sistem yang diusulkan (dan bukan bagaimana caranya). Tahapan analisa sistem dilakukan untuk mengembangkan sistem yang sudah ada atau mengatasi masalah-masalah yang belum tertangani." Di dalam analisa sistem terdapat langkah-langkah dasar yang harus dilakukan oleh sistem.

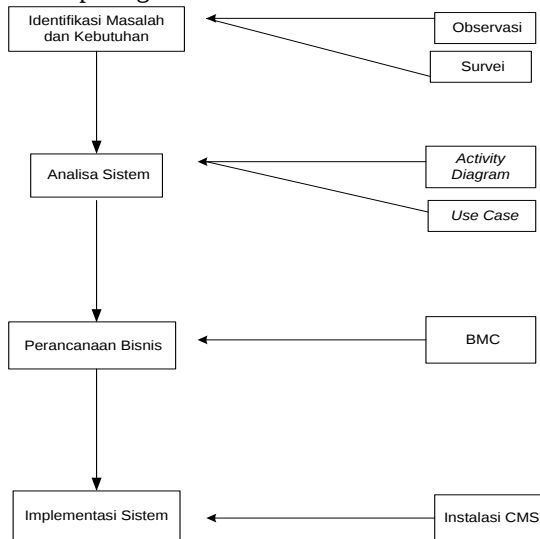
Menurut [3] Pendekatan berorientasi objek merupakan suatu teknik atau cara pendekatan dalam melihat permasalahan dan sistem (sistem perangkat lunak, sistem informasi, dan sistem lainnya).

Menurut Lestanti dan Susana [4] PHP merupakan bahasa pemrograman berbasis web yang memiliki kemampuan untuk memproses data dinamis. PHP dikatakan sebagai sebuah server-side embedded script language artinya sintaks-sintaks dan perintah yang kita berikan akan sepenuhnya dijalankan oleh server tetapi disertakan pada halaman HTML biasa. Aplikasi-aplikasi yang dibangun oleh PHP pada umumnya akan memberikan hasil pada web browser, tetapi prosesnya secara keseluruhan dijalankan di server.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Kerangka Kerja Penelitian

Untuk membantu dalam penyusunan penelitian ini, maka perlu adanya susunan kerangka kerja (*Framework*) yang jelas tahapan-tahapannya. Adapun kerangka kerja penelitian yang digunakan terlihat pada gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Kerja Pemikiran

Pada Gambar 1 Terdapat Kerangka Kerja Pemikiran 1) Studi Literatur

Pada tahap ini dilakukan pencarian landasan-landasan teori yang diperoleh dari berbagai buku, jurnal, dan publikasi ilmiah untuk menunjang dalam memperoleh data untuk melengkapi dalam penyusunan laporan yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

2) Pengumpulan Data

Pada tahap ini dilakukan proses pengumpulan data dengan metode observasi dan wawancara terhadap proses yang sedang berjalan pada penjualan di UKM Kreasi Sudimara Pinang untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan oleh penelitian.

3) Analisa Sistem

Pada tahap ini dilakukan indentifikasi masalah pada sistem yang sedang berjalan dengan menggunakan *Use Case*, *Activity Diagram*, *Business Model Canvas* dan *Sequence Diagram* sehingga diharapkan dapat ditemukan permasalahan dan kendala-kendala yang terjadi pada proses penjualan

UKM Kreasi Sudimara Pinang untuk dapat dirumuskan solusi.

4) Pengembangan Sistem

Pada tahap ini dilakukan pengembangan sistem dengan menggunakan model *waterfall*.

5) Pembuatan Laporan

Pada tahap ini dilakukan pembuatan laporan yang disusun berdasarkan hasil penelitian sehingga dapat memberikan gambaran secara utuh tentang sistem yang sedang dibangun.

2.2. Business Model Canvas

Business Model Canvas adalah suatu kerangka kerja yang membahas model Bisnis dengan disajikan dalam bentuk visual berupa kanvas lukisan, agar dapat dimengerti dan dipahami dengan mudah. Model ini digunakan untuk menjelaskan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah suatu model bisnis, agar mampu menghasilkan kinerja yang lebih optimal.

Business Model Canvas dapat digunakan untuk semua lini bisnis tanpa terbatas sektor usahanya. *Business Model Canvas* sangat membantu untuk mempercepat proses analisis kekuatan dan kekurangan bisnis. Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan, maka analisis kebutuhan dan profit dapat dilakukan dengan cepat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

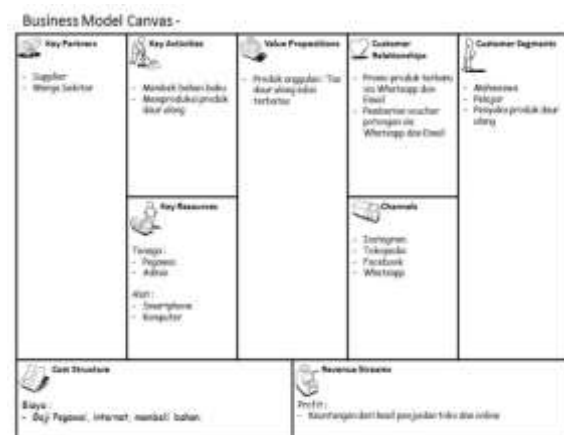
3.1 Profil Organisasi

UKM Kreasi Sudimara Pinang adalah kelompok pengrajin tas, dompet dan *souvenir* dengan berbagai macam model menggunakan bahan sisa daur ulang, ataupun kain yang berkualitas. UKM ini sudah berjalan selama 3 tahun, dimana para pegawainya merupakan kawan-kawan disabilitas yang ada disekitar desa sudimara pinang.

Dalam menjalankan usaha, pemilik dibantu oleh admin yang bertugas untuk mengatur, mengawasi, mengendalikan, memutuskan dan mengatur kegiatan usaha.

3.2 Analisa Sistem

a. Business Model Canvas



Gambar 2. Business Model Canvas

Pada Gambar 2 Terdapat Analisis *Business Model Canvas* 9 blok:

a. *Key Activity*

Key Activities UKM Kreasi Sudimara Pinang memproduksi produk daur ulang dan membeli bahan baku.

b. *Value Proposition*

Value Proposition Memberikan produk unggulan yaitu produk daur ulang edisi terbatas.

c. *Customer Relationship*

Customer relationship UKM Kreasi Sudimara Pinang adalah memberikan promo terbaru dan voucher potongan via *whatsapp* dan *email*.

d. *Customer Segments*

Customer Segments pada UKM Kreasi Sudimara Pinang sebagai berikut:

- 1) Pelajar.
- 2) Mahasiswa/Mahasiswi.
- 3) Penyuka produk daur ulang.

e. *Key Resources*

Key Resources pada UKM Kreasi Sudimara Pinang sebagai berikut:

- 1) Tenaga yang meliputi: Pegawai.
- 2) Alat: Komputer, Smartphone.

f. *Channel*

Channel UKM Kreasi Sudimara Pinang Menggunakan sosial media dan internet untuk mempopulerkan UKM Kreasi Sudimara Pinang seperti *Whatsapp*, *instagram*, *tokopedia* dan *facebook*.

g. *Cost Structure*

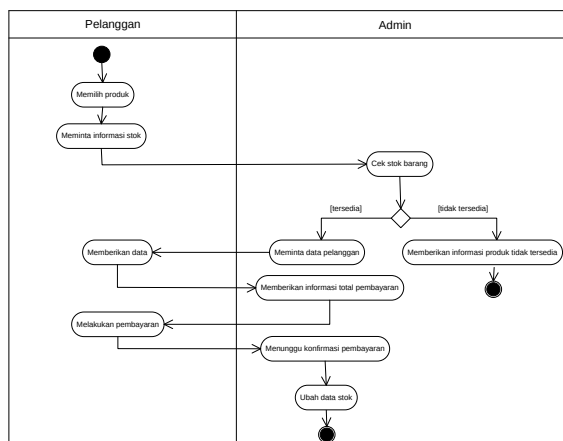
Cost Structure pada UKM Kreasi Sudimara Pinang yaitu meliputi biaya produksi, gaji pegawai, Internet.

h. *Revenue Stream*

Revenue Stream dari UKM Kreasi Sudimara Pinang yaitu *asset sale* dimana pemasukan di dapat dari penjualan yang dilakukan di toko dan penjualan *online* pada UKM Kreasi Sudimara Pinang.

3.3 Proses Bisnis Usulan

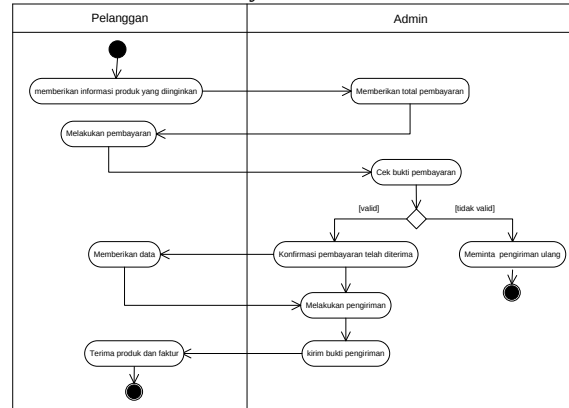
1. Pemesanan Produk



Gambar 3. Activity Diagram Pemesanan Produk

Pada gambar 3 terdapat *Activity Diagram* pada saat pemesanan produk.

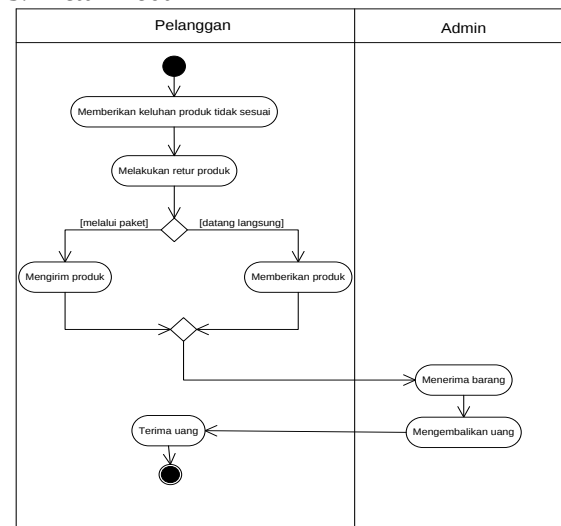
2. Konfirmasi Pembayaran



Gambar 4. Activity Diagram Proses Konfirmasi Pembayaran

Gambar 4 terdapat *Activity Diagram* pada saat melakukan konfirmasi pembayaran.

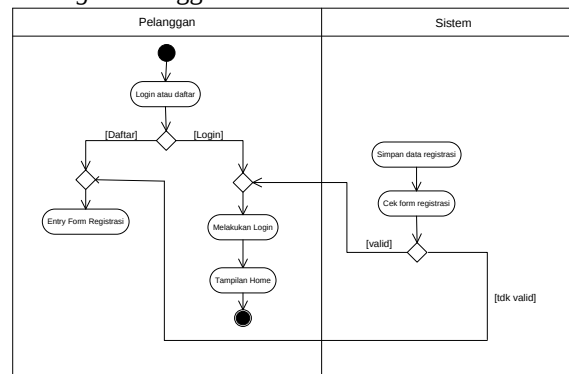
3. Retur Produk



Gambar 5. Activity Diagram Retur Produk

Pada gambar 5 terdapat *Activity Diagram* pada saat proses retur produk.

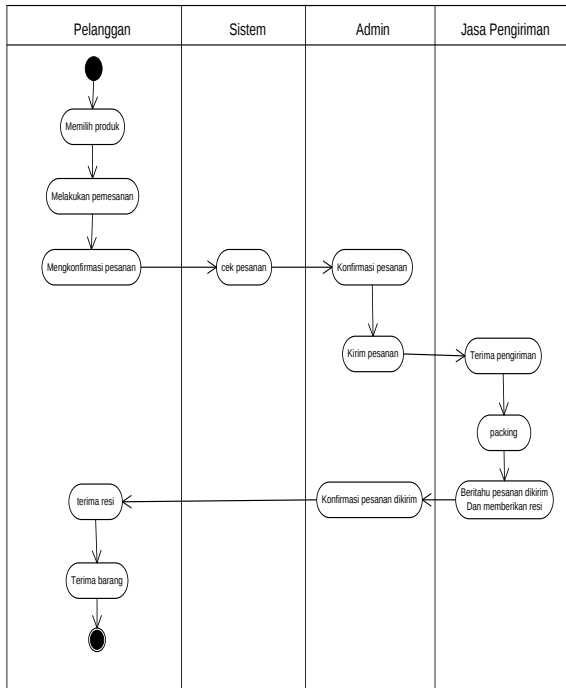
4. Login Pelanggan



Gambar 6. Activity Diagram Login Pelanggan

Pada gambar 6 terdapat *Activity Diagram* pada *Login Pelanggan*.

5. Web



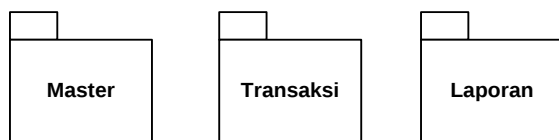
Gambar 7. Activity Diagram Web

Pada gambar 7 terdapat *Activity Diagram* pada *Diagram Web*.

3.4 Perancangan Sistem

a. Use Case Diagram

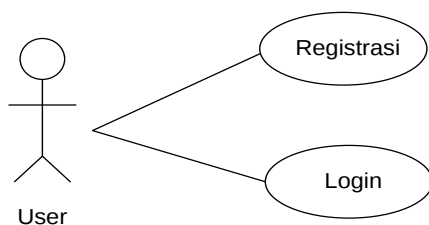
1) Use Case Package Diagram



Gambar 8. Use Case Package Diagram

Pada Gambar 8 terdapat *Use Case Package Diagram* tampilan menu utama pada *website*.

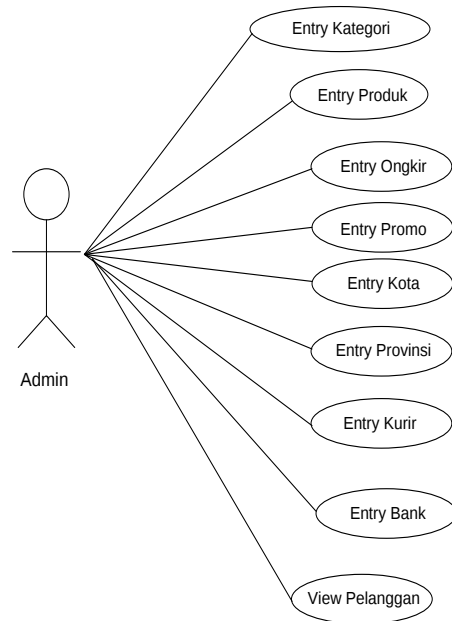
2) Use Case Package Diagram Pelanggan



Gambar 9. Use Case Diagram Pelanggan

Pada Gambar 9 terdapat *Use Case Diagram* tampilan menu dari pelanggan.

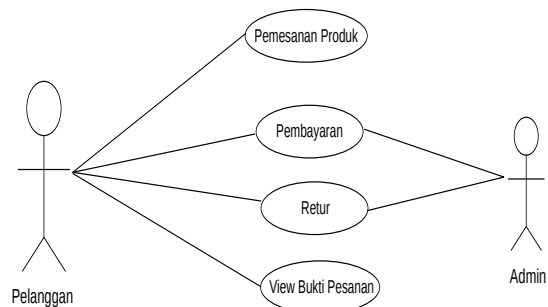
3) Use Case Diagram Master Untuk Admin



Gambar 10. Use Case Diagram Admin

Pada Gambar 10 terdapat *Use Case Diagram* tampilan master pada admin.

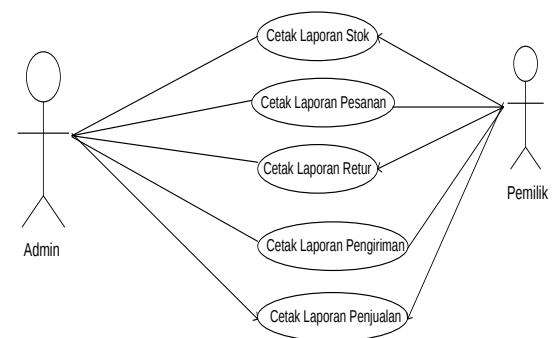
4) Use Case Diagram Transaksi



Gambar 11. Use Case Diagram Transaksi

Pada Gambar 11 terdapat *Use Case Diagram* tampilan menu transaksi.

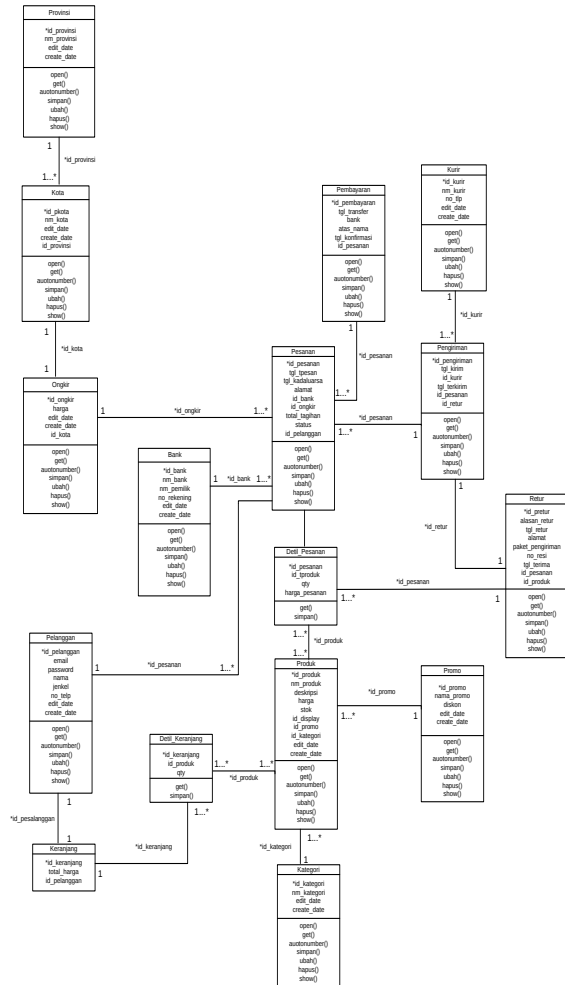
5) Use Case Diagram Laporan



Gambar 12. Use Case Diagram Laporan

Pada Gambar 12 *Use Case Diagram* terdapat tampilan menu laporan.

3.5 Model Data

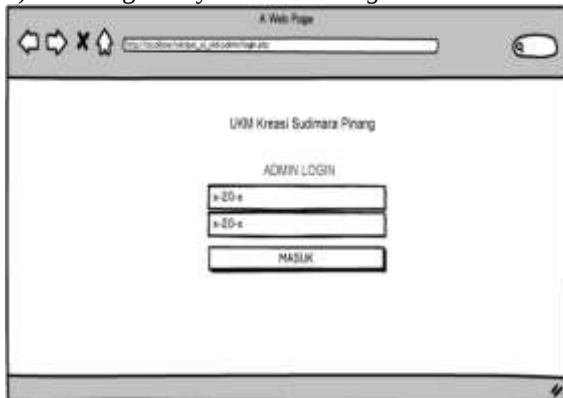


Gambar 13. Class Diagram

Pada Gambar 13 terdapat relasi basis data yang digunakan untuk membuat sistem.

3.6 Rancangan Layar

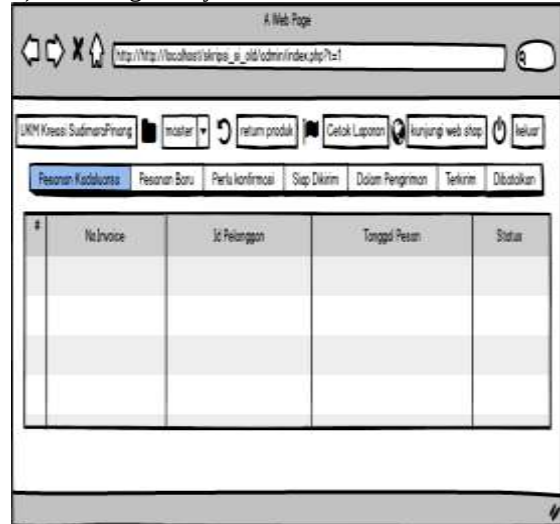
1) Rancangan Layar Halaman *Login*



Gambar 14. Rancangan Layar Halaman Login

Pada Gambar 14 terdapat rancangan layar halaman *login* pada pelanggan ataupun admin.

2) Rancangan Layar Halaman Home

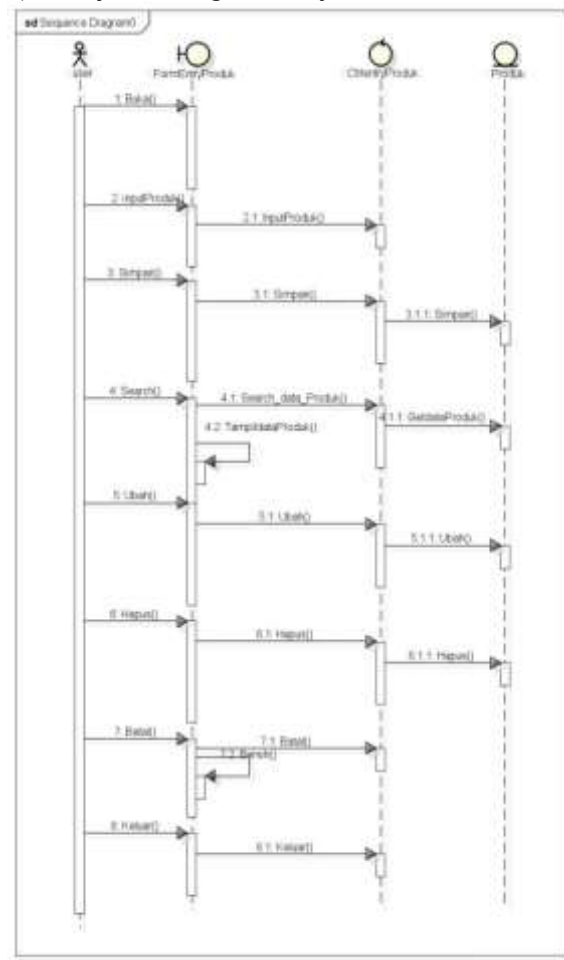


Gambar 15. Rancangan Layar Halaman Home

Pada Gambar 15 terdapat rancangan layar pada halaman *home*.

3.7 Sequence Diagram

1) *Sequence Diagram Entry Produk*



Gambar 16. Sequence Diagram Entry Produk

Pada Gambar 16 terdapat alur program *entry* produk

- ## 2) Sequence Diagram Transaksi Pemesanan Produk