

IMPLEMENTASI *E-COMMERCE* DENGAN *CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS)* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN *DISTRO ROTASI STORE*

Wahyu Putra Perdana¹⁾, Joko Sutrisno²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
E-mail: wahyuputraperdana23@gmail.com¹⁾, joko.sutrisno@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Teknologi informasi terbukti telah mampu mengintegrasikan setiap detail informasi yang sebelumnya dianggap mustahil tercapai, seperti kecepatan informasi, efisiensi dan efektivitas. Teknologi informasi. Implementasi dari *e-commerce* membutuhkan strategi matang yang diputuskan oleh manajemen perusahaan, diantaranya mempersiapkan sumber daya teknologi dan sumber daya manusia yang handal dibidang teknologi informasi. Membangun Sistem Informasi untuk mengelola operasional perusahaan. *Distro Rotasi Store* masih memiliki kekurangan dalam menunjang proses transaksi penjualan barang. Transaksi yang dilakukan saat ini masih belum optimal, media informasi berupa Instagram yang digunakan hanya untuk menampilkan barang yang tersedia pada *distro Rotasi Store* sehingga pelanggan yang ingin membeli harus datang ketoko, menurunnya tingkat penjualan barang. Maka dari itu dibuatlah sebuah aplikasi web untuk menunjang pengoptimalan tingkat penjualan barang. Metode yang digunakan dalam pembuatan *E-commerce* menggunakan metode *business model canvas* bertujuan untuk meningkatkan penjualan *.Rotasi Store*. Dari persoalan yang telah diuraikan tersebut maka dari itu dibuatlah aplikasi berbasis website penjualan *Rotasi Store* dalam meningkatkan penjualan barang kepada konsumen.

Kata kunci: *e-commerce*, *business model canvas*

1. PENDAHULUAN

Distro (Distribution Outlet) merupakan konsep merupakan konsep usaha ritel yang menyediakan pakaian, jaket, topi, celana, sepatu dan produk lainnya. Umumnya usaha dengan konsep *distro* mengutamakan kebutuhan anak-anak muda dan mahasiswa.

Teknologi informasi terbukti telah mampu mengintegrasikan setiap detail informasi yang sebelumnya dianggap mustahil tercapai, seperti kecepatan informasi, penerapan *e-commerce* akan dapat meningkatkan keunggulan bersaing dari perusahaan. Implementasi dari *e-commerce* membutuhkan strategi matang yang diputuskan oleh manajemen perusahaan, diantaranya mempersiapkan sumber daya teknologi dan sumber daya manusia yang handal dibidang teknologi informasi. Membangun Sistem Informasi untuk mengelola operasional perusahaan. Memiliki mekanisme pelayanan dan transaksi yang cepat dan singkat dengan keamanan yang baik. Menjalin Kerja sama yang baik dengan supplier dan distributor. Jika semua hal diatas dapat dilakukan dengan baik akan dapat meningkatkan keunggulan yang dimiliki perusahaan.

Distro Rotasi Store masih memiliki kekurangan dalam menunjang proses transaksi penjualan barang. Transaksi yang dilakukan saat ini masih belum optimal, media informasi berupa Instagram yang digunakan hanya untuk menampilkan barang yang tersedia pada *distro Rotasi Store* sehingga pelanggan yang ingin membeli harus datang ketoko, menurunnya tingkat penjualan maka

dibangun aplikasi *website* untuk menunjang pengoptimalan tingkat penjualan barang.

Untuk itu pada penelitian ini penulis memberi judul “Implementasi *E-commerce* dengan *Content Management System (CMS)* untuk Meningkatkan *Distro Rotasi Store*”.

Permasalahan yang ada pada *distro Rotasi Store* adalah sebagai berikut:

Media informasi dalam hal ini banner yang tidak digunakan secara optimal, sehingga konsumen tidak mendapatkan informasi produk terbaru dan Pelanggan harus datang ketoko untuk membeli barang yang diinginkan,

Tujuan yang ingin dicapai dari Penelitian ini adalah:

Dengan adanya *E-commerce* dapat membantu *Distro Rotasi Store* dalam memberikan informasi kepada pelanggan.

Memudahkan pelanggan dalam melakukan aktivitas berbelanja di *Distro Rotasi Store*. Pengoptimalan penjualan dengan menggunakan web *E-commerce*

Pengumpulan data dilakukan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan, metode pengumpulan data penelitian sebagai berikut : observasi, wawancara, dokumentasi studi literatur literatur yang ada.

metode penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, data kualitatif adalah data yang berupa kalimat yang menjelaskan suatu kegiatan atau peristiwa.

Business Model Canvas (BMC) adalah sebuah strategi yang dipakai untuk menjelaskan sebuah model bisnis dan memaparkan dasar dasar

pemikiran temtan suatu organisasi membuat, memberikan, dan memperoleh suatu nilai [1].

E-commerce didefinisikan sebagai proses pembelian, penjualan, mentransfer atau kegiatan jual beli barang/jasa atau transmisi dana/data melalui jaringan elektronik. Penggunaan teknologi dan informasi pengolahan digital dalam melakukan transaksi bisnis untuk menciptakan, mengubah dan mendefinisikan kembali hubungan yang baru antara penjual dan pembeli [2].

Hosting adalah tempat untuk menyimpan file-file web yang telah dibuat, ibaratnya ia adalah *XAMPP* atau *Apache2Triad* yang ada *MySQL* dan *PHP*. Peranan hosting ini sangat penting terhadap website yang akan digunakan, karena semua file serta database akan tersimpan disini, fasilitas yang ditawarkannya pun berbeda-beda dari platform servernya ada yang *linux* maupun *windows* atau juga berbeda-beda pada versi dari *MySQL* atau *PHP* nya [3].

Domain adalah nama alamat situs kita di internet, contohnya *susantokun.com* atau yang lainnya, sobat bisa memilih apa saja asalkan nama domain itu belum ada yang mempunyai, sobat akan mendapatkan hak penuh atas nama domain yang telah dibeli [3].

SEO adalah serangkaian proses sistematis untuk meningkatkan volume atau kualitas kunjungan melalui mesin pencari menuju situs tertentu dengan memanfaatkan mekanisme kerja atau algoritma mesin pencari. Secara sederhana tujuan SEO adalah menempatkan situs pada posisi teratas atau setidaknya pada halaman pertama hasil pencarian berdasarkan kata kunci yang ditargetkan [4].

Website atau disingkat *web*, dapat diartikan sebuah halaman yang berisi data data digital baik berupa text, gambar, video, audio, dan animasi lainnyayang disediakan melalui jalur internet [5].

Penelitian yang dilakukan oleh Perancangan Website *E-Commerce* Berbasis PHP Pada Usaha Ikan Abon Tuna Radia Kabupaten Barru, penelitian ini menghasilkan sebuah website *e-commerce* pada bisnis Usaha Abon Ikan Tuna Radia di desa Bojo Baru Kecamatan Mallusetasi Kabupaten Barru berbasis web denga PHP dan MySQL sebagai database, metode yang digunakan dengan menganalisis data yang ada. Usaha ikan tuna Radia Di Kabupaten Baru merupakan usaha yang menjual ikan tuna radia. Permasalahan yang dihadapi pada Usaha ikan tuna radia adalah media promosi hanya menggunakan spanduk, penjualan masih offline, konsumen dalam lingkungan sekitar. Hasil dan kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai media promosi dan meningkatkan penjualan usaha ikan tuna radia. [6]

2. METODE PENELITIAN

2.1 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data ini dilakukan untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan penelitian. Metode yang dilakukan penulis adalah:

a. Wawancara

Tekhnik yang dilakukan yaitu mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pemilik rotasi store secara langsung untuk memperoleh data dan informasi.

b. Observasi

Tekhnik yang dilakukan adalah datang ke distro untuk melihat keadaan distro Rotasi Store dalam memperhatikan proses penjualan.

c. Analisa dokumen

mengumpulkan berkas atau dokumen yang ada di Distro Rotasi Store adalah sebuah data seperti laporan penjualan atau nota.

d. Studi Literatur

Dalam kasus ini penulis mencari berbagai refrensi yang terkait dengan tema yang diambil. Penulis menjadikan jurnal refrensi sebagai acuan pada studi kasus ini.

2.2 Bussines Model Canvas



Gambar 1. Bussines Model Canvas

Berikut ini adalah penjelasan-penjelasan tentang *Bussines Model Canvas* yang terdapat pada gambar 1, sebagai berikut:

a. Key Partnership

Supaya bisnis berjalan dengan baik, Distro Rotasi store bekerja sama dengan Supplier jaket dan baju, dan penyedia jasa pengiriman (JNE, TIKI)

b. Key Activities

Aktivitas yang menggambarkan sebuah proses bisnis dan berbagai macam produk Jaket dan baju distro dan mencari Supplier jaket dan baju.

c. Value Propotion

Suatu nilai di dalam bisnis yang diberikan untuk konsumen dan memberikan kualitas produk dan memberikan harga yang memuaskan pelanggan.

d. Customer Relationship

Cara Distro Rotasi Store lakukan untuk pelanggan ingin membeli produk memberikan informasi diskon dan promo melalui *Instagram*, *wa broadcast*.

e. Customer Segment

Sasaran yang dituju untuk dijadikan sasaran pelanggan Distro Rotasi Store yaitu laki-laki dan perempuan berusia 15-25 thn karena produk yang ditawarkan oleh Distro Rotasi Store ditunjukkan untuk anak-anak muda seperti siswa-siswi, mahasiswa dan mahasiswi.

f. Key Resources

Distro Rotasi Store membutuhkan beberapa sumber daya Seperti Bangunan toko penjaga toko, dan listrik.

g. Channels

Setelah mengetahui calon pelanggan yang akan dituju, media yang dipasarkan oleh Distro Rotasi Store melalui sosial media untuk memasarkan produk produk terbaru dan webstore E-Commerce sebagai media sekaligus penjualan yang baru dan Toko offline Distro Rotasi Store serta pelanggan dapat tertarik dan ingin membeli produk dari di Distro Rotasi Store.

h. Cost Sturcture

Pengeluaran yang dikeluarkan Distro Rotasi Store yaitu Gaji Karyawan, Pembayaran Sewa Toko, dan Pembayaran listrik.

i. Reveneue Streams

Reveneue streams adalah *cashfflow* atau arus pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Distro Rotasi Store mendapatkan penghasilan menjual berbagai macam produk seperti Jaket, Sepatu, Tas, celana dan baju. Dan mendapatkan pelayanan yang lebih cepat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Activity Diagram

Pelanggan melakukan pemesanan melalui *Website Rotasi Store*. Setelah itu pelanggan mencari dan memilih produk yang akan dibeli pada halaman *dashboard* toko, pada produk yang dipilih pelanggan klik pilih opsi untuk menuju halaman detail pesanan, kemudian pelanggan mengisi variasi produk dan jumlah pembelian produk, selanjutnya klik tombol tambah kekeranjang. Pembeli bisa menambahkan produk ke keranjang, setelah menambahkan produk kekeranjang. setelah sudah memesan produk pembeli bisa langsung melakukan

proses pembayaran di menu checkout pada menu keranjang belanja. Pada halaman detail pembayaran pelanggan mengisi data lengkap dan memilih kurir pengiriman. Jika data yang sudah diisi benar maka klik tombol proses *order* lalu secara otomatis admin dan pelanggan mendapatkan notifikasi pemesanan



Gambar 2. Activity Diagram

3.2 Use Case Diagram

Tekhnik selanjutnya adalah mengidentifikasi masalah menggunakan *use case* Diagram dan Deskripsi *Use Case Diagram*.

Deskripsi Gambar.3 sebagai berikut:

Nama *Use Case* adalah input product Aktor yang diidentifikasi adalah actor penjelasan *use case* adalah bagaimana admin menambahkan produk didalam website kondisi sebelum tidak adanya produk rotasi store untuk dipesan pelanggan. Lalu alur kerja untuk admin rotasi store, Admin melakukan login pada dashboard rotasi store lalu admin masuk kemenu produk lalu pilih tambah produk baru, lalu admin memilih foto kemudian tambah kategori beserta deskripsi dari produk tersebut kemudian admin mengklik tombol publish

- 10. Wpna_woocommerce_order_items berelasi one to one pada wpna_woocommerce_shipping_zone_methods
- 11. Wpna_woocommerce_order_items berelasi one to many pada wpna_cf_form_entry_values
- 12. wpna_woocommerce_shipping_zone_methods berelasi many to one pada wpna_woocommerce_shipping_zones
- 13. wpna_woocommerce_shipping_zone_locations berelasi many to one pada wpna_woocommerce_shipping_zones

3.5 Tampilan Layar Home

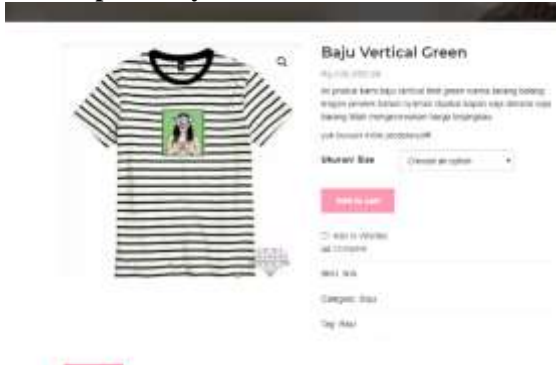
a. Tampilan Layar Home



Gambar 7. Tampilan Layar Home

Pada gambar 7, Ini adalah tampilan layar home rotasi store.

b. Tampilan Layar Pemesanan



Gambar 8. Tampilan Layar Pemesanan

Diatas adalah tampilan layar pemesanan pada website rotasi store.

c. Tampilan Layar Pembayaran

YOUR ORDER	
Product	Total
Jaket Pramuka: x1 Merkas: Size: XL Merkas: XL	Rp200.000,00
Shipping Weight	1 Kg
Subtotal	Rp200.000,00
Shipping	<ul style="list-style-type: none"> * Lokal pickup JNE Reg: Rp0.000,00 JNE Cita: Rp0.000,00 J&T Express: Rp10.000,00
Total	Rp200.000,00

Gambar 9. Tampilan Layar Pembayaran

Diatas merupakan Tampilan Layar pembayaran pada website rotasi store.

d. Tampilan Layar Konfirmasi Pembayaran



Gambar 9. Tampilan Layar Konfirmasi Pembayaran

Gambar Diatas merupakan Tampilan layar konfirmasi pembayaran.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil analisa maka mendapatkan kesimpulan yaitu dengan adanya website *E-commerce* pelanggan lebih mudah mendapatkan informasi dan dengan adanya *website E-commerce* dapat memberikan kemudahan untuk pelanggan yang berada disekitar toko dan pelanggan yang tidak berada disekitaran toko.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Tantriana, Deasy, "Business Model Canvas Produk Simpanan Kecleng Koperasi Syariah Manfaat Surabaya", *Seminar Nasional dan Call for Paper Manajemen, Akuntansi dan Perbankan 2018*, vol. 1, no. 1, 21 September 2018, pp.154-169,
- [2] Haryanti, Sri and Irianto, Tri, "Rancang Bangun Sistem Informasi E-Commerce Untuk Usaha Fashion Studi Kasus Omah Mode Kudus", *Journal Speed-Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi*, vol. 3, no. 1, hal. 8-14, 2011.
- [3] Dewanti, "Pengaruh *E-Commerce* Terhadap Keputusan Pembelian Produk Suplemen PT. Momen Global Internasional Di Makassar Dewanti", *Skripsi*, 2017.
- [4] Handayani, Sutri, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta", *ILKOM Jurnal Ilmiah*, vol. 10, no. 2, hal. 182, Agustus 2018.
- [5] Aditya, A., Triono, Agus R., Kusanti, J., "Pembuatan Website E-Commerce Pada Toko Mainan Dan Figure Hazashop Semarang", *Jurnal EPUB(Electronic Publication)* hal. 15, 2015.
- [6] Nahlah, Amiruddin, & Rasyid, Adam, "Perancangan Website *E-Commerce* Berbasis PHP dan MySQL Pada Usaha Ikan Abon Tuna Radia Di Kabupaten Baru", *Prosiding Seminar Hasil Penelitian (SNP2M)*, 2017, pp.11-16.