

PERANCANGAN E-COMMERCE MENGGUNAKAN CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS) WORDPRESS PADA PT. POLIPRINT MUKTI MEDIA

Abie Mei Rizky¹⁾, Dian Anubhakti²⁾

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

Abstrak

Semakin berkembangnya teknologi pada era saat ini tentunya semakin mempermudah setiap masyarakat untuk memanfaatkan kemajuan teknologi tersebut, mengingat kebutuhan manusia juga seiring meningkat dengan perkembangan teknologi saat ini. Salah satunya perkembangan dalam proses bisnis dan transaksi jual beli, e-commerce merupakan salah satu hal yang sangat berkembang pesat dalam proses bisnis dan transaksi secara online. Penelitian ini dilakukan pada PT. Poliprint Mukti Media, yaitu perusahaan yang menjual berbagai macam kebutuhan alat tulis kantor. Pada saat ini penjualan pada PT. Poliprint Mukti Media masih kurang efektif, dimana customer harus datang ke toko untuk membeli produk, transaksi online yang dimiliki hanya melalui e-mail dan hanya dilakukan oleh customer yang sudah berlangganan. Tidak ada media pemasaran yang dilakukan secara online. Tujuan dari penelitian ini adalah membangun sebuah website e-commerce menggunakan Content Management System (CMS) Wordpress. Penelitian ini menggunakan metode Business Model Canvas (BMC) untuk membantu memperjelas elemen apa saja yang dapat membantu PT. Poliprint Mukti Media dalam kelangsungan produksi dan penjualannya. Hasil dari penelitian ini adalah membangun website e-commerce yang mampu diakses kapan saja dan dimana saja oleh pegawai dan calon customer, serta mempermudah PT. Poliprint Mukti Media untuk melakukan penjualan dan pemasaran secara online, sehingga mampu meningkatkan dan memperluas ruang lingkup penjualan.

Kata kunci: E-Commerce, Content Management System (CMS), Wordpress, Business Model Canvas (BMC), PT. Poliprint Mukti Media

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Semakin berkembangnya teknologi pada era saat ini tentunya semakin mempermudah setiap masyarakat untuk memanfaatkan kemajuan teknologi tersebut. Salah satunya perkembangan dalam proses bisnis dan transaksi jual beli, e-commerce merupakan salah satu hal yang berkembang pesat dalam proses bisnis dan transaksi secara online. PT. Poliprint Mukti Media merupakan sebuah perusahaan yang menjual berbagai macam kebutuhan alat tulis kantor. Penjualan yang dilakukan masih menggunakan sistem konvensional, dimana customer harus datang langsung ke toko. Kurangnya media informasi penjualan dan pemasaran secara online, menyebabkan penjualan kurang efektif serta penjualan yang diperoleh tidak meningkat, menyebabkan penjualan yang dilakukan tidak maksimal, ruang lingkup penjualan tidak meluas dan tidak menambah calon customer.

Berikut masalah yang dihadapi dalam proses penjualan produk pada PT. Poliprint Mukti Media :

- Tidak adanya media penjualan secara online, sehingga tidak meningkatkan penjualan.
- Kurangnya media informasi yang diberikan secara online, sehingga calon customer harus datang ke toko untuk mengetahui produk yang dijual.

- Kurang luasnya ruang lingkup penjualan, sehingga menyebabkan tidak bertambahnya calon customer.
- Media pemasaran yang dilakukan hanya melalui spanduk atau banner yang ada di toko, sehingga penjualan yang didapat belum maksimal.
- Penjualan yang diperoleh hanya berasal dari teman, sekitar lokasi toko, dan masyarakat yang melintas.

Adapun tujuan penulisan dari penelitian yang dilaksanakan di PT. Poliprint Mukti Media adalah sebagai berikut :

- Menyediakan e-commerce secara online, sehingga mampu diakses kapan saja dan dimana saja oleh calon customer.
- Mampu meningkatkan penjualan yang diperoleh.
- Memperluas ruang lingkup penjualan, sehingga dapat menambah jangkauan untuk calon customer.
- Mempermudah calon customer memperoleh informasi produk yang ada pada perusahaan.
- E-Commerce dapat dijadikan sebagai media pemasaran secara online.

Adapun manfaat penulisan dari penelitian ini diharapkan dapat mempermudah PT. Poliprint Mukti Media dalam mencari calon customer pada jangkaun yang lebih luas, memiliki media pemasaran secara

online, mempermudah calon *customer* dalam mencari informasi tentang produk yang dijual, dan meningkatkan penjualan pada perusahaan.

Untuk membatasi pekerjaan yang akan diselesaikan guna menghindari adanya kegiatan diluar tujuan yang akan dicapai, diperlukan suatu batasan masalah. Adapun batasan masalah pada penelitian ini, adalah sebagai berikut:

- Pembuatan *e-commerce* menggunakan *Content Management System Wordpress* sampai ke hosting.
- Sistem *e-commerce* yang digunakan menggunakan konsep B2C.
- E-Commerce* untuk penjualan alat tulis kantor.

Electronic Commerce adalah penjualan atau pembelian barang dan jasa, antara perusahaan, rumah tangga, individu, pemerintah, dan masyarakat atau organisasi swasta lainnya, yang dilakukan melalui komputer pada media jaringan. [1]

Pada dasarnya, sistem adalah sekumpulan elemen yang saling terkait atau terpadu yang dimaksudkan untuk mencapai suatu tujuan. Sebagai gambaran, jika dalam sebuah sistem terdapat elemen yang tidak memberikan manfaat dalam mencapai tujuan yang sama, maka elemen tersebut dapat dipastikan bukanlah bagian dari sistem. [2]

Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya. Sumber informasi adalah data. Data kenyataan yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian (*event*) adalah kejadian yang terjadi pada saat tertentu. [3]

Sesungguhnya yang dimaksud sistem informasi tidak harus melibatkan komponen komputer. Sistem informasi yang menggunakan komputer biasa disebut Sistem Informasi Berbasis Komputer (*Computer Based Information System* atau CBIS). Dalam praktik, istilah sistem informasi lebih sering dipakai tanpa embel-embel berbasis komputer walaupun dalam kenyataannya komputer merupakan bagian yang penting. [2]

PBO (Pemrograman Berorientasi Objek) adalah konsep pemrograman yang mendekatkan pemahaman dari struktur kelas pada objek. Semua data dan fungsi dalam konsep ini dibungkus dalam kelas-kelas atau objek-objek yang berbeda dengan logika pemrograman sebelumnya yaitu pemrograman terstruktur. [4]

Wordpress adalah sebuah aplikasi *web open source*. CMS ini yang sangat populer digunakan sebagai mesin blog (*blog engine*) atau dijadikan *platform* lainnya. *Wordpress* dibangun dengan bahasa pemrograman PHP dan basis data MySQL. PHP dan MySQL, keduanya merupakan perangkat lunak dengan kode sumber terbuka (*open source*). [5]

WooCommerce adalah *plugin Wordpress* yang sangat populer, *plugin* ini menyulap *Wordpress* menjadi *platform e-commerce* yang handal. *Plugin* ini

memiliki kemampuan dan banyak fitur yang keren, karena *WooCommerce* berjalan diatas *Wordpress*, yang notabennya adalah salah satu CMS terbaik, hal ini membuat *WooCommerce* sangat fleksibel dan relative mudah untuk disesuaikan. [6]

Domain adalah nama unik yang diberikan untuk mengidentifikasikan nama *server* komputer, seperti *web server* atau *email server* di internet. Domain memberikan kemudahan pengguna di internet untuk melakukan akses ke *web server* dan mengingat *server* yang dikunjungi, dibanding harus mengingat IP. [7]

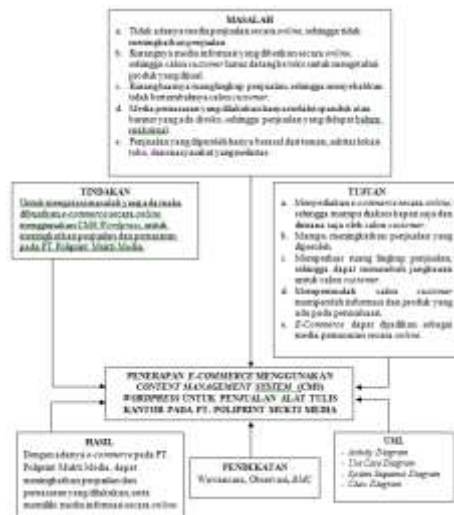
Hosting awalnya dari kata *host* yang berarti komputer yang terhubung dalam sebuah jaringan, sehingga *hosting* bisa disebut pemanfaatan komputer yang berada dalam jaringan dan memanfaatkan sumber daya *server* untuk ditempatkan sebagai penyimpanan data dan informasi. [7]

1.2. Studi Literatur

- Implementasi *E-Commerce* Toko Prayoga Sport Berbasis *Content Management System* (CMS) Joomla Modules VirtueMart, hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Dedi, Siti Maisaroh Mustofa, dan Suhartono, penulis berhasil mengimplementasi *E-Commerce* dengan menggunakan CMS Joomla Modules VirtueMart dapat membantu penyampaian informasi secara detail produk kepada *customer* secara *online*, dan *E-Commerce* bermanfaat sebagai media promosi. ISSN : 2088 – 1762 Vol. 7 No.2
- Pengembangan Model Bisnis Sandiwara Store Dengan Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas, hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Dimas Anggoro, Budi Praptono, dan Rio Aurachman, penulis berhasil menarik 9 kesimpulan blok elemen *Business Model Canvas*, pada Sandiwara Store. ISSN : 2355-9365 Vol.3, No.2, Page 3058
- Pengembangan Aplikasi *E-Commerce* Berbasis Website Menggunakan *Content Management System* (CMS) Wordpress Pada Startup Hardcraft.id, hasil dari penelitian yang dilakukan Andi Agus Salim, Soni Fajar Surya Gemilang, dan Muhammad Azani Hasibuan, penulis berhasil membuat aplikasi *e-commerce* Hardcraft.id berbasis *website* sebagai solusi untuk membantu pengrajin kain tenun sutera dalam memperluas jangkauan penjualannya, dan dapat membantu desa-desa di Indonesia yang memiliki kerajinan untuk meningkatkan nilai jual produknya dengan pelatihan dan bantuan teknologi. ISSN : 2355-9365 Vol.5, No.2, Page 3269

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Pada gambar 1, adalah kerangka pemikiran yang terdiri dari, Masalah, Tindakan, Tujuan, Judul, Hasil, Pendekatan dan UML.

2.2. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang menjadi faktor penting dalam keberhasilan penelitian. Metode pengumpulan data yang dilakukan harus secara sistematis, terarah, dan sesuai dengan topik yang dibahas. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam menyelesaikan penelitian ini yaitu, wawancara, observasi, dan studi pustaka.

2.3. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan adalah sebagai berikut :

- Analisa Model Bisnis Kanvas**
Business Model Canvas (BMC) digunakan untuk mendeskripsikan dan merancang model bisnis pada PT. Poliprint Mukti Media. *Business Model Canvas*, dapat menjelaskan hubungan 9 elemen model bisnis yang digambarkan secara visual, sehingga inovasi yang dibuat akan lebih mudah dipahami dan dimengerti.
- Analisa Proses Bisnis**
Analisa proses bisnis dilakukan dengan menguraikan proses bisnis yang ada dan mempelajari apa yang dikerjakan, serta identifikasi kebutuhan, alat yang digunakan adalah *activity diagram* dan *use case diagram*.
- Analisa Masalah**
Analisa masalah merupakan kajian sementara untuk mengetahui penyebab timbulnya masalah dengan cara observasi dan wawancara untuk melakukan pemetaan masalah yang terjadi di PT. Poliprint Mukti Media
- Analisa Perancangan Sistem**
Analisa perancangan sistem ini dibuat secara detail yang berdasarkan dari hasil analisa sistem yang ada, sehingga menjadikan sistem baru

yang dapat diusulkan, tools yang digunakan dalam perancangan sistem, yaitu Rancangan Layar, *System Sequence Diagram*, *Class Diagram*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Business Model Canvas

Business Model Canvas merupakan salah satu alat strategi yang digunakan untuk mendeskripsikan sebuah model bisnis dan menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. [8]



Gambar 2. Business Model Canvas

Pada gambar 2 adalah *Business Model Canvas* dari PT. Poliprint Mukti Media, berikut adalah penjelasannya :

- Value Proposition**
PT. Poliprint Mukti Media memiliki produk yang lengkap serta berkualitas, pembelian produk bisa berupa satuan ataupun grosir dan juga memiliki harga yang relatif lebih terjangkau dan mampu bersaing di pasaran. PT. Poliprint Mukti Media juga mampu menjadi penyedia ATK pada suatu perusahaan/kantor.
- Customer Relationship**
PT. Poliprint Mukti Media memberikan kupon diskon kepada para *customer* yang melakukan pembelian secara *online*, dan memberikan kode kupon gratis ongkir ke seluruh Indonesia untuk produk tertentu dan minimum pembelian.
- Customer Segment**
Customer PT. Poliprint Mukti Media saat ini adalah perusahaan/kantor yang memiliki kebutuhan ATK, Pelajar/Mahasiswa maupun seorang pekerja dewasa juga merupakan *customer* yang cocok untuk PT. Poliprint Mukti Media karena mereka pun membutuhkan alat tulis untuk kebutuhan belajar dan bekerja.
- Channels**
PT. Poliprint Mukti Media memiliki *website e-commerce* sehingga mampu melakukan penjualan produk secara *online* kepada

customer ataupun calon *customer* sdan mampu memperluas jangkauan. Serta peran media sosial (Facebook Page, Twitter, Instagram) dapat mempermudah pemasaran dan memberikan informasi serta komunikasi secara langsung kepada *customer* ataupun calon *customer*.

5. **Key Activity**

Kegiatan yang dilakukan PT. Poliprint Mukti Media saat ini adalah melakukan penjualan, mencari distributor utama untuk produk yang berkualitas dengan harga yang mampu bersaing, mengantarkan pesanan produk alat tulis kantor, dan memasarkan produk baik melalui sosial media maupun *e-commerce* yang dimiliki.

6. **Key Partnership**

PT. Poliprint Mukti Media memiliki distributor utama dari setiap produk yang dijual, sehingga mampu memberikan harga yang bersaing dengan perusahaan lain. PT. Poliprint Mukti Media memiliki satu cabang toko yang juga menjadi *partner* perusahaan.

7. **Key Resources**

PT. Poliprint Mukti Media membutuhkan pegawai agar organisasi perusahaan berjalan dengan baik, Ruko toko untuk melakukan penjualan secara *offline* juga untuk menyimpan stok alat tulis kantor, kendaraan yang digunakan untuk mengantarkan pesanan kepada *customer* yang sudah berlangganan, produk alat tulis kantor menjadi aset yang sangat penting karena merupakan produk yang dijual oleh perusahaan.

8. **Revenue Stream**

Pendapatan yang didapat oleh PT. Poliprint Mukti Media didapat dari hasil penjualan alat tulis kantor.

9. **Cost Structure**

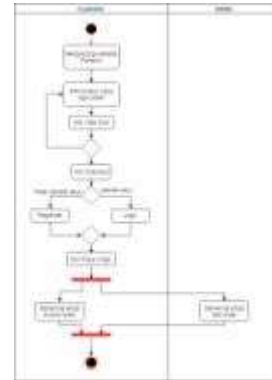
Struktur biaya yang dikeluarkan oleh PT. Poliprint Mukti Media saat ini yaitu untuk gaji pegawai, biaya domain dan hosting, pembelian produk melalui distributor, dan juga biaya sewa ruko.

3.2. Sistem Usulan

Setelah melakukan analisa terhadap sistem berjalan yang ada pada PT. Poliprint Mukti Media, penulis membuat sistem usulan yang dapat ditawarkan kepada PT. Poliprint Mukti Media, agar dapat diterapkan pada proses bisnis perusahaan. Sistem usulan yang ditawarkan bertujuan untuk memecahkan masalah yang ada pada sistem berjalan, dengan menambahkan atau memperbaiki proses bisnis yang berjalan. Penulis tidak menghilangkan proses bisnis yang sudah berfungsi dengan baik, karena tidak terdapat masalah didalamnya. Berikut sistem usulan yang penulis uraikan dalam bentuk *activity diagram* :

a. **Proses Pemesanan**

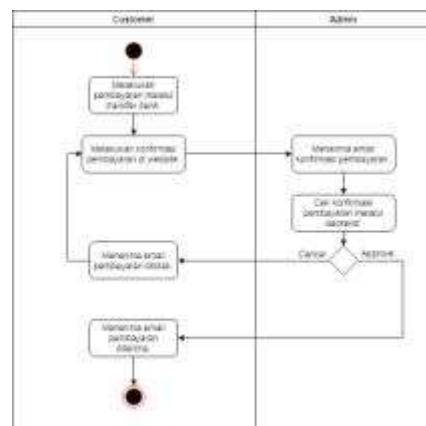
Customer mengunjungi *website* dan memilih produk yang diinginkan, setelah itu klik *View Cart*, masukan jumlah produk yang diinginkan, lalu pada *Checkout input* alamat pengiriman, *login* jika sudah memiliki akun, *registrasi* jika belum memiliki akun, setelah itu *customer* menerima *email invoice order*. *Activity Diagram* Proses Pemesanan dapat dilihat pada gambar 3, berikut ini :



Gambar 3. Activity Diagram Proses Pemesanan

b. **Proses Konfirmasi Pembayaran**

Setelah *Customer* melakukan pembayaran, *Customer* melakukan konfirmasi pembayaran melalui *website*, lalu admin akan melakukan verifikasi, jika disetujui *customer* menerima email konfirmasi pembayaran diterima, jika ditolak *customer* menerima email pembayaran ditolak. *Activity Diagram* Konfirmasi Pembayaran dapat dilihat pada gambar 4, berikut ini :



Gambar 4. Activity Diagram Konfirmasi Pembayaran

c. **Proses Pengiriman**

Staff melakukan pengecekan dan *packing* produk sebelum dikirim, staff melakukan pengiriman menggunakan JNE, setelah itu menyerahkan no resi ke admin, admin melakukan input resi, dan *customer* menerima email *order completed* beserta no resi. *Activity Diagram* Proses Pengiriman dapat dilihat pada gambar 5, berikut ini :

Pada gambar 18, merupakan rancangan layar *entry* data pengiriman, dimana *user* input data pengiriman setelah klik *checkout*.

e. Rancangan Layar Konfirmasi Pembayaran



Gambar 19. Rancangan Layar Konfirmasi Pembayaran

Pada gambar 19, merupakan rancangan layar konfirmasi pembayaran, setelah *user* melakukan pembayaran maka harus melakukan konfirmasi pembayaran melalui *website*.

3.7. Strategi SEO

SEO adalah serangkaian proses yang dilakukan secara sistematis yang bertujuan untuk meningkatkan volume dan kualitas trafik kunjungan melalui mesin pencari menuju situs web tertentu dengan memanfaatkan mekanisme kerja atau algoritma mesin pencari. [9]

Strategi SEO yang dilakukan antara lain sebagai berikut :

1. Install Plugin Yoast SEO

Pada menu plugin pilih opsi *search* untuk Yoast SEO lalu klik *install*.

2. Meminta Kode Verifikasi Google

Pada menu *webmaster tools* pada Yoast SEO, *Google Verification Code*, lalu *Google Search Console*, akan diarahkan ke halaman *link* verifikasi *Google*, *copy meta tag* dan *paste* kembali pada Yoast SEO, klik *Save Changes* dan *Verify*.

3. Optimalisasi Yoast SEO

Optimalisasi SEO pada halaman/produk, dengan penentuan *keyphrase* atau kata kunci, *SEO Title*, *Slug/Permalink*, *Meta Description*, *Image Optimization* dan Konten, serta *backlink* pada media sosial Facebook Page dan Twitter.



Gambar 20. Optimalisasi Yoast SEO

Pada gambar 20, Optimalisasi Yoast SEO menentukan *SEO Title*, *Slug/Permalink*, *Meta Description* dan *Image Optimization*.

4. Submit Website ke Google Search Console
5. Hasil Pengujian

a. Hasil Kinerja Pada halaman Google Search Console



Gambar 21. Hasil Kinerja Pada Google Search Console

Pada gambar 21, merupakan diagram dari *Google Search Console*, berupa jumlah klik dan jumlah tayangan pada *website*.

b. Hasil Pencarian Google

Pada gambar 22, berikut adalah hasil pencarian *Google* dengan kata kunci “Jual ATK di Kembangan” yang berada pada halaman pertama urutan ke 6, per tanggal 9 Juli 2019.



Gambar 22. Hasil Pencarian Google

3.8. Marketing

Marketing atau pemasaran yang dilakukan menggunakan media social Facebook Page, Twitter

dan Instagram. Sebagai media *online* yang memuat informasi produk ataupun perusahaan dan berinteraksi dengan *customer*.

4. KESIMPULAN

Dari pembahasan yang sudah diuraikan, maka penulis mencoba membuat satu kesimpulan yang diperoleh dari tahapan-tahapan analisa dan perancangan sebagai berikut :

- a. Dengan diterapkannya sistem *e-commerce* secara *online*, diharapkan mampu meningkatkan penjualan pada produk alat tulis kantor.
- b. Calon *customer* dapat dengan mudah mengakses *website* untuk membeli ataupun mengetahui informasi produk.
- c. Adanya *website e-commerce* secara *online* dapat memperluas ruang lingkup penjualan, dan memperluas jangkauan calon *customer*.
- d. Diterapkannya *e-commerce* dan sosial media dapat menjadi media pemasaran yang baik untuk memperkenalkan produk yang dijual.
- e. SEO dan marketing yang dilakukan dapat menarik perhatian calon *customer*, sehingga penjualan akan lebih efektif dan meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ahmadi, C. & Hermawan, D., "*E-Business & E-Commerce*", Yogyakarta: Andi, 2013.
- [2] Kadir, A., "*Pengenalan Sistem Informasi*", Edisi Revisi, Dewi H, Yogyakarta, CV. ANDI OFFSET, 2014.
- [3] Hutahean, J., "Konsep Sistem Informasi", Yogyakarta : DEEPUBLISH (Grup Penerbitan CV. BUDI UTAMA), 2014.
- [4] Hadi, W., Sotoyohadi., Syarif, S., "*Perancangan ChatBot Pembelajaran Pemrograman Berorientasi Objek Berbasis Sistem Modular*", SENATEK 2015, 2015, p. 380.
- [5] Komputer, W., "*Membuat Toko Online Dengan Wordpress dan WP E-Commerce*", Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2015.
- [6] Oley, E., Sentiwuno, E. S., Sinsuw, A. A. E. (2016). "*Sistem Pemesanan Makanan dan Minuman Berbasis Website (Studi Kasus Taipan Restoran)*", Vol. 6, p.161, 2017.
- [7] Mahendra, A. A., "*Pembuatan Website E-Commerce Pada Toko Mainan dan Figure Hazashop Semarang*", Naskah Publikasi, 2015, p. 15..
- [8] Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur., "*Business Model Gneration*", Jakarta: PT Elex Media Komputindo. 2012.
- [9] Gudivada, V. N., Rao, D., Paris, J., "*Undersatanding Search-Engine-Optimization*", IEEE Computer Society, pp. 67-76, 2015.