

IMPLEMENTASI E-COMMERCE BERBASIS CMS (CONTENT MANAGEMENT SYSTEM) WORDPRESS PADA TOKO INA KUSINE

Dwi Vina Fauzia¹⁾, Yudi Santoso²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
E-mail : Dwivina.14@gmail.com¹⁾, Yudi.santoso@budiluhur.ac.id²⁾

Pada saat ini manusia sangat aktif menggunakan internet, sehingga banyak para pedagang yang memasarkan produk nya melalui internet dengan menggunakan *e-commerce* agar penjualan tersebut maksimal. Melalui *e-commerce* tersebut para pelanggan dengan mudah dapat membeli barang tanpa harus datang ke toko tersebut hanya dengan menggunakan internet. Dalam studi kasus INA Kusine, masalah yang sering terjadi pelanggan tidak mengetahui proses pemesanannya, tidak ada form konfirmasi pembayaran ,sulit mengetahui produk terbaru, laporan dibuat secara manual sehingga sering terjadi kesalahan membuat laporan.Solusi yang diajukan untuk mengatasi masalah INA Kusine yaitu mengembangkan bisnis penjualannya melalui *E-Commerce menggunakan Content Management System (CMS) Wordpress* dengan metode *Business Model Canvas (BMC)*, agar meningkatkan penjualan dan memperluas pasar sehingga penjualan INA Kusine maksimal, mempermudah pelanggan melihat status pemesanannya,pesanan lebih cepat diproses dengan adanya form konfirmasi pembayaran , pelanggan dengan mudah melihat produk terbaru melalui *website* tersebut dan mempermudah dalam pembuatan laporan karena dapat langsung dibuat melalui *website* tersebut,

Kata kunci: *Information System, E-commerce, Business Model Canvas (BMC)*

1. PENDAHULUAN

INA Kusine merupakan usaha rumahan yang bergerak dibidang *fashion* seperti kemeja untuk wanita dan hijab. Produk yang dijual oleh INA Kusine merupakan barang produksi dalam negeri dengan *style* muslim yang menggunakan hijab atau bisa juga digunakan untuk yang tidak berhijab. Tersedia berbagai motif baju dan model yang terbaru dengan desain yang menarik.Sistem penjualan yang digunakan di INA Kusine ini masih menggunakan sistem jual melalui toko karena belum memiliki *e-commerce*. Dalam pencatatan data transaksi penjualan INA Kusine masih mencatat secara manual, sehingga sering terjadi kesalahan membuat laporan. Dengan menggunakan fasilitas penjualan melalui toko, ruang lingkup penjualan yang sangat minim sehingga penjualan tersebut terbatas.

Permasalahan yang terdapat pada INA Kusine yaitu kurangnya informasi produk secara rinci sehingga pelanggan tidak mengetahui produk yang akan dipesan, kurangnya konfirmasi pembayaran sehingga tidak dapat memproses barang dengan cepat, belum adanya status pemesanan sehingga pelanggan tidak mengetahui sampai mana status pesannya dan penulisan laporan yang masih manual sehingga sering terjadi kesalahan dalam penulisan dan kehilangan data laporan.

2. PENELITIAN SEBELUMNYA

Penelitian yang telah dilakukan oleh [1] dengan judul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta” . Pada penelitian ini masalah yang dihadapi yaitu sistem penjualan yang masih dilakukan secara *offline*, kurang luasnya jangkauan promosi yang

digunakan oleh toko kun hanya dengan menggunakan spanduk didepan toko. Penyimpanan data dan pencetakan laporan masih manual.Tujuan penelitian tersebut untuk menghasilkan sistem informasi penjualan berbasis *e-commerce* yang nantinya dapat membantu dalam pengolahan data, promosi dan transaksi yang dilakukan melalui media *website e-commerce*

Penelitian yang telah dilakukan oleh [2] dengan judul “Perancangan E-commerce Pada Batik Banten”. Masalah yang dihadapi yaitu belum adanya sistem informasi penjualan untuk menyebar luaskan penjualan agar tidak daerah banten saja dan mencakup semua wilayah, belum adanya media informasi yang berfungsi sebagai media pemasaran produk sehingga pembeli sulit mengetahui produk yang ada pada batik banten, proses pembuatan laporan penjualan sering terjadi kesulitan dan tidak tepat waktu karena masih menggunakan manual. Tujuan penelitian tersebut untuk meningkatkan profit perusahaan, mampu meningkatkan penjualan produk agar dapat maksimal, dan mempermudah dalam pembuatan laporan secara cepet, akurat, dan berkualitas.

Penelitian yang telah dilakukan oleh [3] dengan judul “Sistem Informasi Penjualan Online (E-commerce) Menggunakan CMS Wordpress Pada Toko Soraya Shop Dengan Menerapkan Metode RAD”. Masalah yang dihadapi penjualan tidak sesuai target perusahaan karena masih menggunakan penjualan *offline*, transaksi yang masih dilakukan secara manual sehingga sering terjadi kesalahan membuat laporan. Dengan membuat *e-commerce* ini penulis tersebut mengharapkan dapat meningkatkan kepuasan kepada pelanggan agar tetap bertahan,

memungkinkan terciptanya pelanggan bukan hanya pada produknya tetapi juga setia kepada perusahaan tersebut.

Perbedaan penelitian ini dengan ketiga jurnal tersebut yaitu menggunakan SEO agar sasaran pasar menjadi lebih luas dan memberikan notif ke pelanggan setiap ada promo atau produk terbaru di *website* tersebut

3. METODE PENELITIAN

3.1. Metode Pengambilan Data

a. Wawancara

Teknik ini dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan secara lisan kepada pemilik INA Kusine

b. Observasi

Teknik ini dilakukan dengan cara mengamati langsung ke Toko INA Kusine dengan memperhatikan proses penjualan.

c. Analisa Dokumen

Teknik ini merupakan teknik yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dokumen dari catatan, nota, dan laporan-laporan yang ada di Toko INA Kusine

d. Studi Literatur

Penelitian ini melakukan studi literatur dari berbagai referensi yang sesuai dengan permasalahan yang diamati. Studi ini dilakukan melalui jurnal yang dijadikan sebagai acuan pada kegiatan penelitian ini.

3.2. Metode Analisis

Metodologi penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data dari hasil wawancara dengan pemilik INA Kusine dan observasi lapangan mengenai bisnis tersebut. Yang kemudian diolah kembali menggunakan teknik analisa tertentu. Dalam penelitian ini metodologi analisis yang penulis gunakan untuk mengolah data tersebut menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) yaitu suatu kerangka kerja yang membahas model bisnis dengan disajikan dalam bentuk *visual* berupa *canvas* lukisan agar dapat dimengerti dan dipahami dengan mudah, BMC dibuat untuk membuat model bisnis baru untuk menghasilkan kinerja yang lebih optimal. INA Kusine juga mengoptimasikan *Search Engine Optimazation* (SEO) untuk meningkatkan *ranking web* pada mesin pencari *google* agar mudah dicari para pelanggan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. *Business Model Canvas*



Gambar 4.1: *Business Model Canvas*

Pada gambar 1 merupakan *Business Model Canvas* yang dibuat untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis INA Kusine [4].

a. Deskripsi *Business Model Canvas*

1. *Customer Segments*

Calon pelanggan yang menjadi sasaran oleh INA Kusine mayoritas perempuan karena produk yang dijual oleh INA Kusine memang untuk perempuan. Untuk jenjang Pendidikan yang dibidik oleh INA Kusine adalah mahasiswa yang masih berkuliah, ibu-ibu kantor, dan wanita berhijab dari rentang umur 18 – 45 tahun.

2. *Value Propositions*

INA Kusine memberikan nilai-nilai kelebihannya pada produk yang dijualnya. Produk yang dijual oleh INA Kusine terbuat dari bahan yang tidak bikin gerah, jadi pelanggan merasa nyaman ketika menggunakan produk dari INA Kusine. Lalu, produk INA Kusine juga tidak mudah lecek sehingga ketika dikenakan dalam jangka waktu yang lama masih terlihat rapih. Harga produk yang dijual pun murah tetapi karena menggunakan bahan yang berkualitas, produk tidak terlihat murahan. Untuk motif yang diaplikasikan pada produk tidak pasaran karena INA Kusine memiliki tim desain sendiri.

3. *Channels*

Saluran / media yang digunakan INA Kusine hanyalah di Toko sebagai media pemasaran dan *WhatsApp* sebagai media untuk berkomunikasi dengan pelanggan. INA Kusine juga dibantu oleh pelanggan-pelanggan yang merekomendasikan produk INA Kusine karena mereka puas terhadap produk yang dijual oleh INA Kusine. Kedepannya, INA Kusine akan memanfaatkan media seperti *instagram* dan *website* agar proses pemasaran dan penjualan menjadi lebih maksimal.

4. Customer Relationships

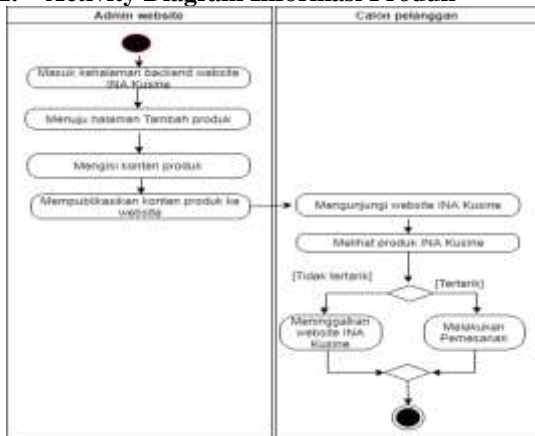
Untuk Mempertahankan pelanggan agar tetap melakukan *repeat order*. INA Kusine mempertahankan pelanggan tersebut dengan cara , Mengadakan promo-promo via *web*, memberikan diskon dan gratis ongkir kepada pelanggan, memberikan informasi produk via *wa/email*

5. Revenue Streams

Pada bagian ini membahas tentang pendapatan yang diperoleh INA Kusine. Tentu setelah mengetahui segmentasi pasar yang dibidik, nilai-nilai kelebihan yang ditawarkan, dan media apa yang digunakan, semua itu tidak akan terpakai jika tidak ada produk yang dijual. Produk yang dijual INA Kusine adalah produk fashion khusus perempuan dengan varian produk seperti kemeja perempuan dan hijab. Dua produk ini akan menjadi sumber pemasukan utama pada bisnis yang dijalankan oleh INA Kusine.

4.2. Proses Bisnis dan Activity Diagram Usulan

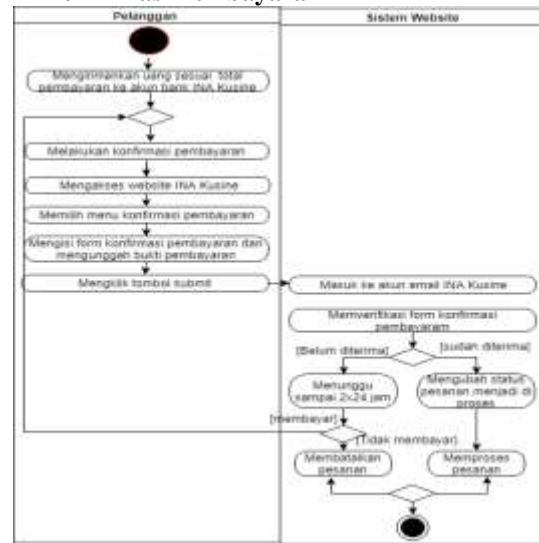
1. Activity Diagram Informasi Produk



Gambar 2: Activity Diagram Informasi Produk

Pada gambar 2 Admin *website* masuk ke halaman backend *website* INA Kusine untuk melakukan tambah produk. Lalu, admin *website* menuju halaman produk dan mengklik tambah baru. Setelah berada pada halaman tambah produk, admin *website* mengisi judul produk, *deskripsi* produk, harga produk, *variasi* produk, kategori produk, tag produk, gambar produk, dan galeri produk yang akan menjadi konten produk. Setelah itu, admin *website* mempublikasikan produk ke *website* INA Kusine. Calon pelanggan mengunjungi *website* INA Kusine untuk melihat-lihat produk yang dijual. Lalu, jika calon pelanggan tertarik untuk membeli produk, maka calon pelanggan akan melakukan pemesanan melalui *website*. Jika dia tidak tertarik maka calon pelanggan tidak melakukan pemesanan.

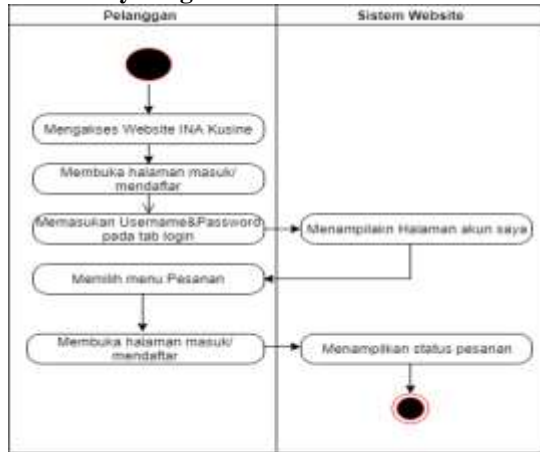
2. Activity Diagram Pembayaran dan Konfirmasi Pembayaran



Gambar 3: Activity Diagram Pembayaran dan Konfirmasi Pembayaran

Pada gambar 3 Pembayaran dapat dilakukan pelanggan dengan cara mengirimkan uang sesuai dengan total pembayaran melalui ATM, *mobile banking*, *internet banking*, atau setor tunai ke akun rekening bank INA Kusine. Setelah mengirim uang sesuai total pembayaran, pelanggan dapat melakukan konfirmasi pembayaran dengan cara mengakses *website* INA Kusine. Lalu, pelanggan memilih menu konfirmasi pembayaran dan akan diarahkan ke halaman konfirmasi pembayaran. Setelah itu, pelanggan dapat mengisi *form* yang tersedia seperti nama, *email*, kode pesanan, transfer ke bank mana , jumlah transfer, tanggal transfer, dan mengunggah bukti pembayaran. Setelah itu, pelanggan mengklik tombol *submit* dan akan tampil halaman notifikasi dibawah form konfirmasi pembayaran berhasil dikirim. Admin *website* akan masuk ke akun *email* INA Kusine untuk memverifikasi setiap form konfirmasi pembayaran yang masuk. Jika pembayaran sudah diterima, maka status pesanan akan dirubah yang sebelumnya ditangguhkan menjadi diproses dan pesanan akan segera diproses. Jika pembayaran belum diterima sampai dengan 2x24 jam, maka admin *website* akan membatalkan pesanan.

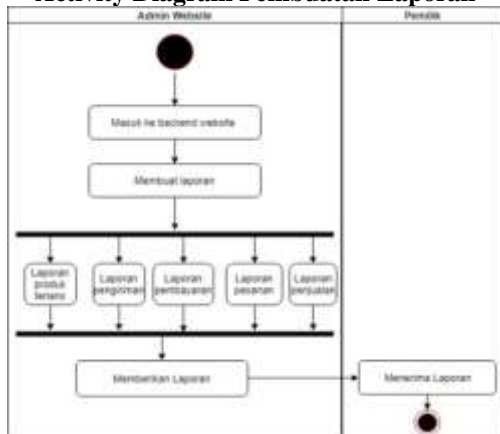
3. Activity Diagram Cek Status Pesanan



Gambar 4: Activity Diagram Cek Status Pesanan

Pada gambar 4 Pelanggan dapat mengetahui status pesannya dengan cara mengakses *website* INA Kusine. Pelanggan harus melakukan login dengan memasukkan *username* dan *password* pada halaman masuk/mendaftar. Setelah berhasil login, pelanggan dapat menuju halaman pesanan dengan mengklik menu Akun Saya, Pesanan. Disana pelanggan dapat melihat status pesanan terkini. Pelanggan pun dapat mengetahui nomer resi pengiriman yang sudah di-update oleh *admin website* INA Kusine.

4. Activity Diagram Pembuatan Laporan



Gambar 5: Activity Diagram Pembuatan Laporan

Pada gambar 5 Admin *website* masuk halaman *backend website* INA Kusine untuk mencetak laporan *rekapitulasi* produk terlaris, pengiriman, pembayaran, pesanan dan penjualan. Setelah itu, *admin website* akan memberikan laporan tersebut ke pemilik toko.

4.3. Use Case

1. Use Case Diagram Master



Gambar 6: Use Case Diagram Master

Berdasarkan gambar 6 Actor yang terdapat pada use case diagram master ini yaitu Admin *website*. Actor tersebut dapat melakukan Tambah produk, Kategori, atribut, tag, foto&video, serta dapat menambah kurir pengiriman dengan syarat harus melakukan login ke *website* admin terlebih dahulu.

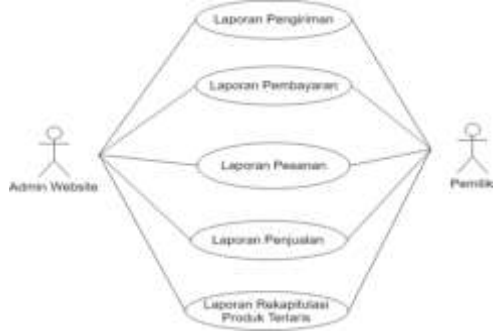
2. Use Case Diagram Transaksi



Gambar 7: Use Case Diagram Transaksi

Berdasarkan gambar 7 *Use case diagram* transaksi ini terdiri dari dua *actor* pelanggan dan admin *website*. Actor Pelanggan dapat melakukan tambah pesanan, masukkan pesanan kekeranjang belanja, *checkout*, cek status pesanan, melakukan konfirmasi pembayaran. Actor admin *website* dapat melakukan verifikasi konfirmasi pembayaran, input nomer resi pengiriman, dan kelola pesanan. Untuk melakukan transaksi tersebut kedua *actor* harus *login website* terlebih dahulu.

3. Use Case Diagram Laporan



Gambar 8: Use Case Diagram Laporan

Berdasarkan gambar 8 Actor admin website membuat laporan pengiriman, pembayaran, pesanan, penjualan, dan laporan rekapitulasi produk terlaris. Setelah membuat laporan admin website mencetak laporan tersebut dan memberikan laporan tersebut ke pemilik INA Kusine.

4.4. Hasil Penelitian

1. Hasil Detil Produk



Gambar 9: Rancangan Layar Detil Produk

Pada gambar 9 Berisi tentang nama produk, harga produk, ukuran, gambar produk dan deskripsi poruduk

2. Hasil Konfirmasi Pembayaran



Gambar 10: Rancangan Layar Konfirmasi Pembayaran

Pada gambar 10 Terdapat form input nama rekening pengirim, kode pesanan, jumlah, tanggal transfer, email, transfer ke bank, input bukti pembayaran yang harus di isi oleh pembeli.

3. Hasil Cek Status Pesanan



Gambar 11 Rancangan Layar Cek Status Pesanan

Pada gambar 11 pelanggan harus login website INA Kusine agar dapat melihat status yang diubah oleh admin website

4. Hasil Laporan Penjualan

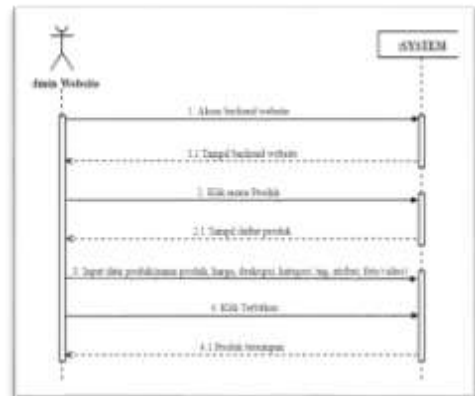


Gambar 11 Rancangan Layar Laporan Penjualan

Pada gambar 12 Laporan tersebut terdapat *order number*, *order date*, *full name(billing)*, *product current price*, *product name*, *quantity* dan *order status*.

4.5. System Sequence Diagram

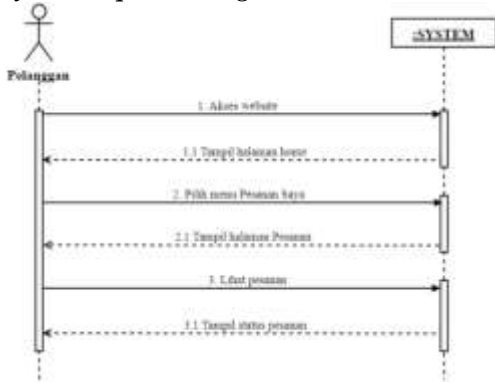
1. System Sequence Diagram Tambah Produk Baru



Gambar 13: System Sequence Diagram Tambah Produk Baru

Pada gambar 13 Untuk menambahkan produk terbaru admin website harus kehalaman backend website, lalu memilih menu produk dan menginput data produk sehingga produk dapat disimpan oleh sistem

2. System Sequence Diagram Periksa Pesanan



Gambar 14: System Sequence Diagram Periksa Pesanan

Pada gambar 14 Pelanggan harus mengakses website lalu memilih halaman home, selanjutnya kehalaman pesanan saya untuk dapat melihat status pesanan.

3. System Sequence Diagram Konfirmasi Pembayaran



Gambar 13: System Sequence Diagram Konfirmasi Pembayaran

Pada gambar 15 Pelanggan mengakses website lalu memilih menu konfirmasi pembayara, selanjutnya, pelanggan mengisi form yang sudah tersedia dan mengklik tombol submit

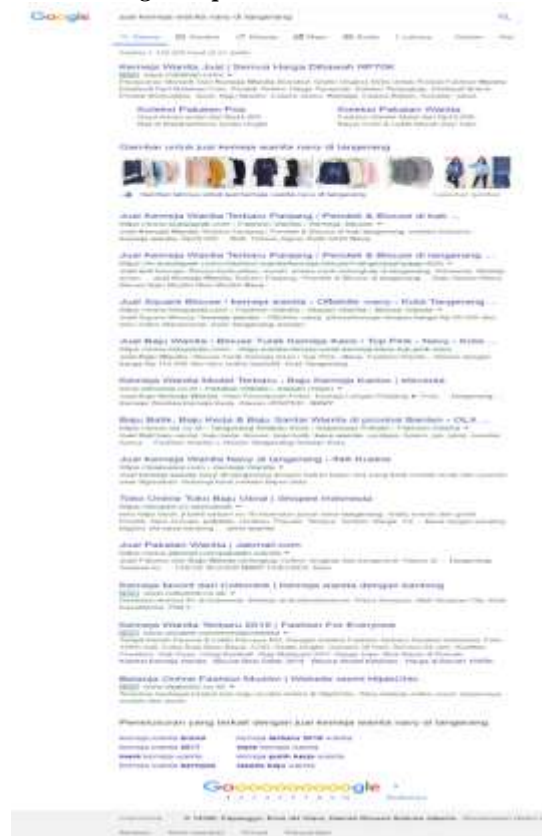
4. System Sequence Diagram Laporan Penjualan



Gambar 16: System Sequence Diagram Laporan Penjualan

Pada gambar 16 Admin website mengakses halaman backend website, memilih menu export orders, memilih periode tanggal laporan, lalu memilih field yang sudah ditentukan, selanjutnya actor mengekspor laporan.

4.6. Search Engine Optimazation



Gambar 17: Search Engine Optimazation

Berdasarkan gambar 17 Setelah melakukan tahapan-tahapan pada SEO, maka hasil pencarian yang terdapat pada mesin pencari google, webiste INA Kusine dengan produk Kemeja Wanita Navy berada pada halaman pertama. Screenshot gambar diambil pada tanggal 1 Juli 2019.

5. Kesimpulan

Setelah mempelajari masalah yang ada dan mencari solusi dari masalah yang terjadi pada INA Kusine, Maka dapat diambil kesimpulannya:

- Dengan adanya cek status pesanan pelanggan dapat mengetahui sudah sampai mana pesannya diproses.
- Dengan adanya konfirmasi pembayaran pesanan dapat diproses dengan cepat.
- Dengan adanya e-commerce tersebut produk yang baru diupload langsung dapat dilihat dengan pelanggan melalui website.
- Dengan adanya website e-commerce pembuatan laporan menjadi lebih mudah dan langsung dapat dilihat di excel.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Liswiana, Deka. Dan Nurkolis G. A. “Perancangan E-Commerce Batik Pada Batik Banten”. *JMP Universitas PGRI Semarang*, 7(2), 1–17 (2018).
- [2] S,Handayani. “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta”. *ILKOM Jurnal Ilmiah*, 10(2), 182 (2018).
- [3] Manulang, D., Abdillah, L. A., dan Kurniawan.”Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) Menggunakan CMS *Wordpress* pada Toko Soraya Shop dengan Menerapkan Metode RAD”. *SHaP-SITI*, 7–12 (2018).
- [4] Setyorini, R., dan Rey, R. O. . “Analisis Model Bisnis pada Eighteen Nineteen Laundry dengan Pendekatan Business Model Canvas” “*Journal of Secretary and Business Administration*” (1),70,2018.