

PENERAPAN *CONTENT MANAGEMENT SYSTEM WORDPRESS* DAN *BUSINESS MODEL CANVAS* UNTUK MENGEMBANGKAN *WEBSITE E-COMMERCE* PADA TOKO KHAYANGAN OUTDOOR

Meydiana Putri¹⁾, Bima Cahya Putra²⁾

¹Sistem Infomasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
^{1,2}Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
 E-mail : meydnptr14@gmail.com¹⁾, bimo.cahyoputro@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Aktivitas transaksi jual-beli barang dengan pelanggan yang dilakukan secara online menggunakan komputer yang terhubung dengan internet adalah proses yang sering dilakukan oleh para pedagang yang bergerak dibidang penjualan. Pada umumnya proses transaksi jual-beli biasanya sering dilakukan secara bertatap muka dengan pelanggan. Contohnya yang terjadi pada Toko Khayangan Outdoor, toko yang menjual peralatan pendakian gunung ini masih menggunakan toko fisik sehingga proses penjualan hanya dapat diakses dengan datang ke toko saja, dalam penggunaan media promosi toko ini hanya menggunakan media Whatsapp saja sehingga untuk proses pemesanan para pelanggan masih harus datang ke toko untuk membeli produk yang harus membutuhkan waktu dan tenaga, sekaligus menyediakan dana untuk transportasi datang ke toko adalah termasuk proses yang menyulitkan untuk para pelanggan. Pembuatan laporan hasil penjualan masih berupa pembukuan sehingga mengakibatkan laporan tidak akurat. Oleh karena itu peneliti akan membahas website penjualan berbasis e-commerce dengan penerapan business model canvas untuk meningkatkan dan mempermudah penjualan pada toko khayangan outdoor di daerah jakarta selatan yang menggunakan konsep e-commerce untuk dapat mengembangkan penjualan dengan jangkauan yang lebih luas dan dapat memudahkan akses informasi kepada para pelanggan.

Kata kunci: *Business Model Canvas, E-Commerce, Alat Pendakian Gunung.*

1. PENDAHULUAN

E-Commerce adalah dimana dalam satu *website* menyediakan atau mengubah transaksi jual beli dan pembayaran dari cara konvensional dalam bentuk elektronik berbasis komputer dan terhubung dengan *internet* [1]. Selain proses transaksi bisa menjadi lebih cepat, konsep toko *online* atau *e-commerce* dapat memotong banyak biaya operasional karena penjual tidak diharuskan mempunyai toko fisik. Kehadiran *e-commerce* sendiri sebagai media transaksi yang tentunya dapat menguntungkan banyak pihak, baik pihak konsumen, maupun pihak produsen dan penjual. Prosesnya juga dapat dilakukan secara efisien dalam penghematan biaya, waktu dan juga tenaga.

Jadi dengan adanya peran *E-Commerce* dapat memudahkan dan meningkatkan manajemen serta pemasarannya, maka penulis mengembangkan aplikasi *website* berbasis *E-Commerce* yang bertujuan membantu memperlancar penjualan produk yang ada di toko tersebut.

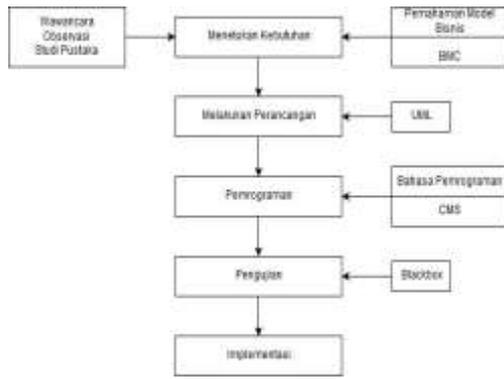
Berdasarkan dari latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah yang ada pada Toko Khayangan Outdoor sebagai berikut : Kesulitan dalam menginformasikan produk terbaru karena kurangnya sarana promosi dan kurangnya pemasaran dalam penjualan pada toko khayangan outdoor karena hanya sebatas pada area sekitar toko saja.

Dari penelitian sebelumnya, Listianto, Fauzi, Irviani, & Kasmi melakukan penelitian yang berjudul “Aplikasi E-Commerce Berbasis Web Mobile Pada

Industri Konveksi Seragam Drumband Di Pekon Klaten Gadingrejo Kabupaten Pringsewu”. Industri Konveksi Seragam Drumband adalah industri rumahan yang berada di Klaten Gadingrejo Kabupaten Pringsewu yang membuat seragam drumband untuk menunjang penampilan ekskul drumband di sekolah, penampilan 17 Agustus dan kompetisi di kabupaten maupun provinsi. Sistem informasi industri konveksi, promosi seragam dan transaksi yang manual membuat industri konveksi tidak diketahui banyak sekolah dan menyulitkan industri konveksi untuk menjual seragamnya dan menyulitkan mengetahui desain yang ingin dibuat sekolah, ukuran yang akan dibuat, berapa jumlah seragam yang dipesan, penjualan seragam, promosi dan pemasaran masih menggunakan sistem manual. Tujuan dari penelitian penulis membuat rancangan aplikasi E-Commerce berbasis web. Teknik pengumpulan datanya yaitu menggunakan metode observasi, interview, dan pustaka. Metode pengembangan SDLC dilaksanakan dengan langkah-langkah perencanaan, analisis, perancangan, dan implementasi [2].

2. METODE PENELITIAN

Untuk melakukan penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian sebagai berikut :



Gambar 1. Metode Penelitian

Berikut gambar 1. Metode Penelitian adalah merupakan penjelasan mengenai :

2.1 Kebutuhan

Untuk menentukan kebutuhanpeneliti menggunakan teknik wawancara dilakukan dengan cara menyampaikan sejumlah pertanyaan dari narasumber, observasi dan studi pustaka untuk pengumpulan data-data yang diperlukan untuk meneliti dan membuat BMC (*Business Model Canvas*).

2.2 Perancangan

Peneliti dalam tahapan perancangan sistem menggunakan *tools Unified Modelling Language* (UML) yang terdiri dari *Activity Diagram, Class Diagram, Sequence Diagram, dan Use Case Diagram*.

2.3 Pemrograman

Peneliti dalam tahapan pemrograman menggunakan CMS (*Content Management System*) dengan *Wordpress* untuk membuat program.

2.4 Pengujian

Peneliti dalam tahapan pengujian pada *website* menggunakan *Black Box*, teknik yang akan digunakan untuk menguji fungsi dari sistem dan akan melihat hasil yang dihasilkan oleh sistem.

2.5 Implementasi

Sesudah sistem dilakukan serangkaian *testing* memastikan sistem berjalan dengan baik, setelah itu menerapkan sistem yang sudah di uji kepada Toko Khayangan Outdoor.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Business Model Canvas

Business Model Canvas adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah sebuah rancangan model bisnis [3]. Dalam mengembangkan sistem *E-Commerce* peneliti menggunakan metodologi *Business Model Canvas* untuk menganalisa permasalahan dan kebutuhan pada toko Khayangan

Outdoor. Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui strategi usaha yang tepat dalam mengembangkan usaha khayangan outdoor menggunakan sistem *E-Commerce. Business Model Canvas* yang terjadi pada khayangan outdoor, seperti dibawah ini :

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
1. Merk Cosmet 2. Outdoor Sendal 3. Outdoor Pro	1. Menjual berbagai macam keperluan mendaki gunung	- Toko Khayangan Outdoor adalah toko yang menjual alat-alat mendaki gunung dengan berbagai macam merk dengan barang-barang yang berkualitas = Cepat dan ramah dalam menanggapi pelanggan	= Jika membeli perlengkapan paket mendapatkan diskon - Obanek 1. Media sosial (Whatsapp)	1. Komunitas pendakian 2. Pelanggan pendakian umum
1. Sewa toko fisik 2. Gaji karyawan 3. Pembelian alat-alat pendakian	1. Open trip			

Gambar 2. Business Model Canvas

Berikut penjelasan mengenai gambar 2. *Business Model Canvas* :

a. Key Partners

Berisi tentang pihak yang berkerja sama mensuplai berbagai macam kebutuhan dari tempat usaha toko Khayangan Outdoor. Pihak yang berkerja samadengan toko khayangan outdoor yaitu Merk Coszmet, Outdoor Sendal dan Outdoor Pro.

b. Key Activities

Berisi tentang suatu usaha yang menggunakan sumber-sumber yang dipunyai untuk diproduksi menjadi produk/jasa. Toko Khayangan Outdoor menjual berbagai macam keperluan mendaki gunung.

c. Key Resources

Berisi tentang sumber utama dari toko khayangan outdoor ini yaitu berupa toko fisik.

d. Value Proposition

Merupakan inti dari nilai yang disuguhkan oleh toko Khayangan Outdoor kepada pelanggan dengan menjual alat-alat mendaki gunung dengan berbagai macam merk dengan barang yang berkualitas, serta cepat dan ramah dalam menanggapi pelayan.

e. Customer Relationship

Berisi tentang media yang digunakan oleh toko Khayangan Outdoor untuk memasarkan produk dan berinteraksi kepada pelanggan dengan cara mengadakan pembelian diatas Rp 200.000,00 mendapatkan diskon 15%.

f. Channels

Berisi tentang sarana yang digunakan oleh toko Khayangan Outdoor untuk sebuah produk bisa tersampaikan kepada pelanggan dengan menggunakan media sosial berupa whatsapp.

g. Customer Segments

Tentang tahap penentuan siapa yang akan menjadi target penjualan untuk memasarkan produk. Seperti komunitas pendakian dan pelanggan pendakian umum.

h. Cost Structure

Merupakan struktur biaya apa saja yang akan dikeluarkan oleh toko Khayangan Outdoor untuk memproduksi suatu produk atau jasa. Seperti biaya untuk sewa toko fisik, gaji karyawan dan pembelian alat-alat pendakian.

i. Revenue Stream

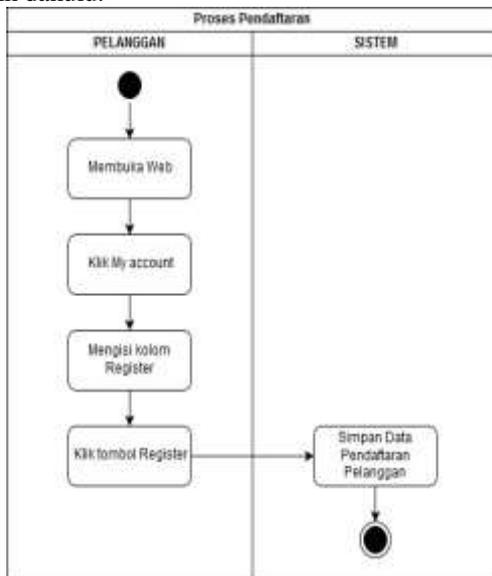
Berisi tentang toko khayangan outdoor mendapatkan pendapatan keuntungannya dari open trip.

3.1. Activity Diagram

Activity Diagram adalah diagram yang digunakan untuk menggambarkan alur aktivitas dari satu proses [4]. Berikut activity diagram usulan yang dibuat peneliti pada toko khayangan outdoor :

a. Proses Pendaftaran

Setiap pelanggan yang belum mempunyai akun pada website Khayangan Outdoor harus mendaftar terlebih dahulu.

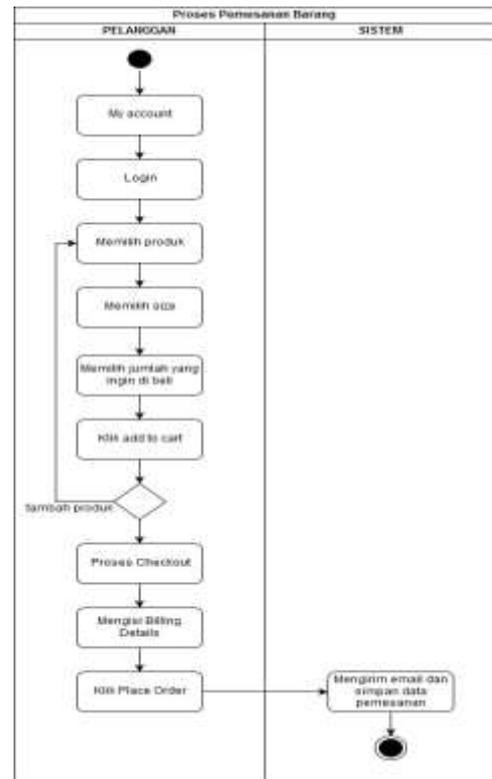


Gambar 3. Activity Diagram Proses Pendaftaran

Pada gambar 3. Activity Diagram Proses Pendaftaran berisi tentang menjelaskan mengenai cara pendaftaran pelanggan.

b. Proses Pemesanan Barang

Untuk melakukan pemesanan, pelanggan klik My account lalu login terlebih dahulu, selanjutnya memilih produk yang ingin di beli, memilih size dan menentukan jumlah yang ingin di beli. Sehabis itu mengklik tombol add to cart. Jika pelanggan ingin menambah produk, pelanggan kembali lagi untuk memilih produk, jika tidak pelanggan selanjutnya ke proses checkout dan mengisi billing details, lalu klik place order dan sistem akan mengirim email ke pelanggan dan menyimpan data pemesanan barang.

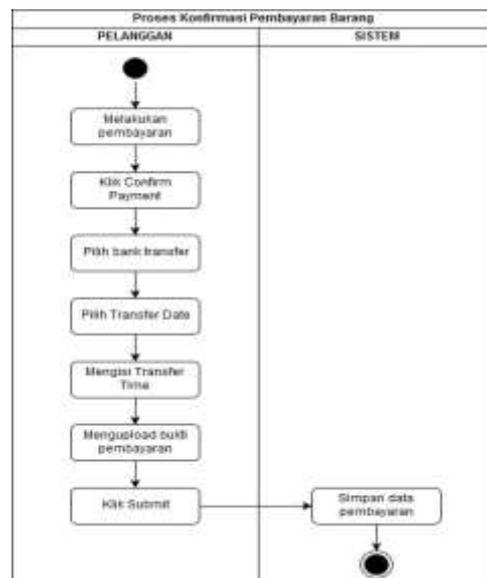


Gambar 4. Activity Diagram Proses Pemesanan Barang

Pada gambar 4. Activity Diagram Proses Pemesanan Barang berisi tentang menjelaskan mengenai cara pelanggan memesan barang.

b. Proses Konfirmasi Pembayaran

Pelanggan melakukan pembayaran lalu mengklik Confirm Payment selanjutnya pilih bank transfer dan pilih transfer date lalu mengisi transfer time. Pelanggan memasukkan bukti pembayaran yang sudah dilakukan dengan cara mengupload bukti pembayaran tersebut, lalu pelanggan mengklik tombol submit. Sistem akan menyimpan data pembayaran.

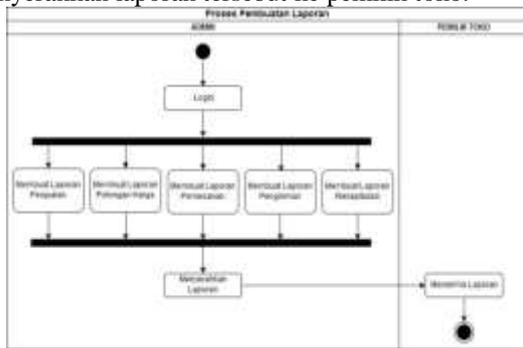


Gambar 5. Activity Diagram Proses Konfirmasi Pembayaran

Pada gambar 5. *Activity Diagram* Proses Konfirmasi Pembayaran berisi tentang menjelaskan cara pelanggan membayar barang yang sudah dipesan.

c. Proses Laporan

Setiap bulannya admin akan membuat laporan penjualan, laporan potongan harga, laporan pemesanan, laporan pengiriman barang dan laporan rekapitulasi, yang kemudian admin akan menyerahkan laporan tersebut ke pemilik toko.

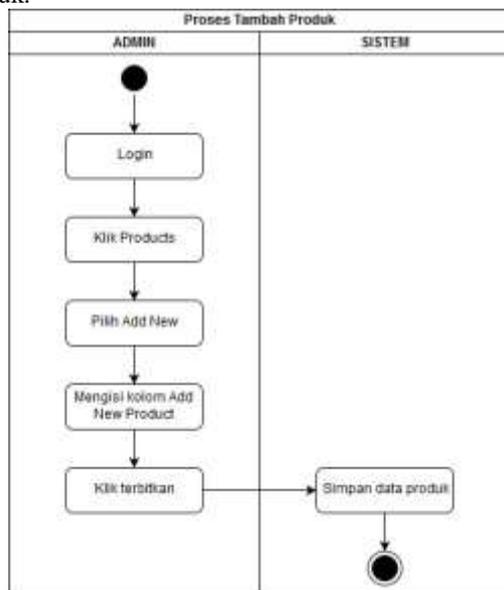


Gambar 6. Activity Diagram Laporan

Pada gambar 6. *Activity Diagram* Laporan berisi tentang menjelaskan laporan yang dimiliki oleh toko Khayangan Outdoor.

d. Proses Tambah Produk

Admin login terlebih dahulu lalu mengklik *products* sehabis itu admin memilih *add new* dan mengisi kolom *add new product*, jika admin sudah selesai menambahkan produk, admin mengklik tombol terbitkan dan sistem akan menyimpan data produk.

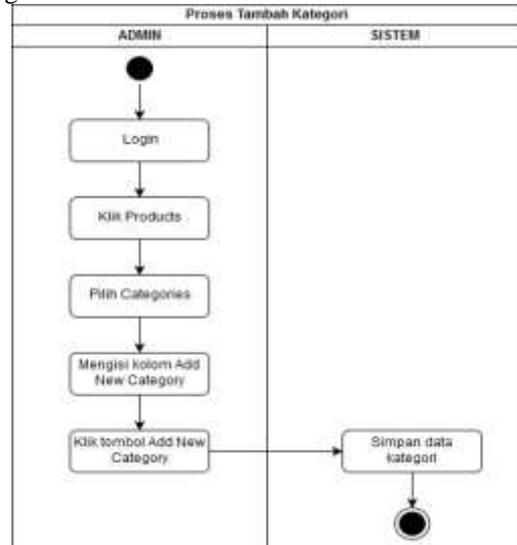


Gambar 7. Activity Diagram Tambah Produk

Pada gambar 7. *Activity Diagram* Tambah Produk berisi tentang menjelaskan mengenai cara admin menambahkan produk.

e. Proses Tambah Kategori

Admin *login* terlebih dahulu lalu mengklik *products* sesudah itu admin memilih *categories* lalu mengisi kolom *add new category*. Jika admin sudah selesai menambahkan kategori, admin mengklik tombol *add new category* dan sistem akan menyimpan data kategori.

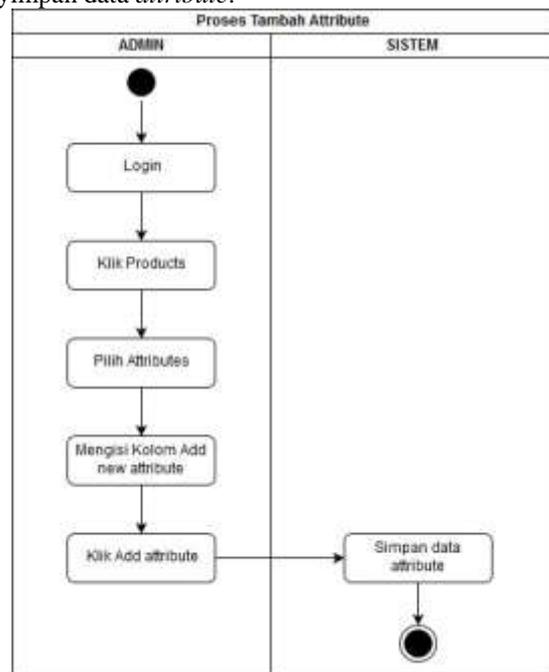


Gambar 8. Activity Diagram Tambah Kategori

Pada gambar 8. *Activity Diagram* Tambah Kategori berisi tentang menjelaskan mengenai cara admin menambahkan kategori.

f. Proses Tambah Attribute

Admin *login* terlebih dahulu lalu mengklik *Products*, selanjutnya admin memilih *Attributes* lalu mengisi kolom *add new attribute*. Jika admin sudah selesai klik tombol *add attribute* dan sistem akan menyimpan data *attribute*.

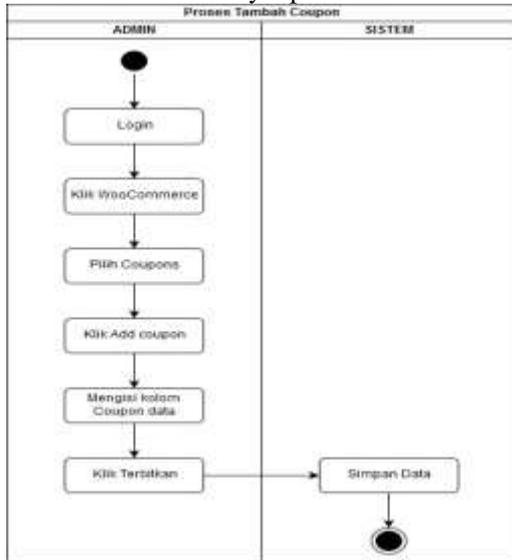


Gambar 9. Activity Diagram Tambah Attribute

Pada gambar 9. *Activity Diagram* Tambah Attribute berisi tentang menjelaskan mengenai cara admin menambahkan attribute.

g. Proses Tambah Coupon

Admin login terlebih dahulu lalu mengklik *WooCommerce* sesudah itu admin memilih *Coupons* lalu mengklik *Add coupon*. Selanjutnya admin mengisi kolom *coupon*, jika sudah selesai admin klik *terbitkan* lalu istem akan meyimpan data.

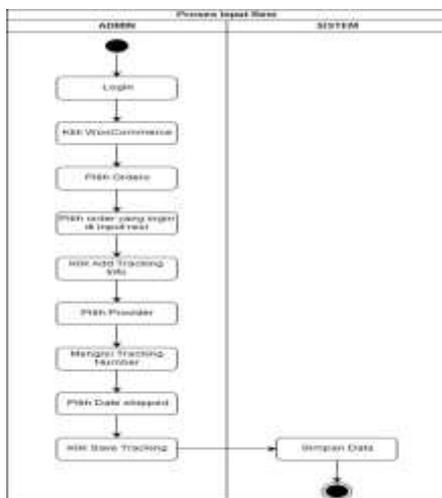


Gambar 10. *Activity Diagram* Tambah Coupon

Pada gambar 10. *Activity Diagram* Tambah *Coupon* berisi tentang menjelaskan mengenai cara admin menambahkan kupon.

h. Proses Input Resi

Admin login terlebih dahulu lalu mengklik *WooCommerce* sesudah itu admin memilih *orders* dan memilih orderan yang ingin di input resinya. Selanjutnya admin mengklik *add tracking* info lalu memilih provider, sesudah itu mengisi *tracking number* dan terakhir pilih *date shipped*. Jika sudah selesai admin klik *update* lalu istem akan meyimpan data.



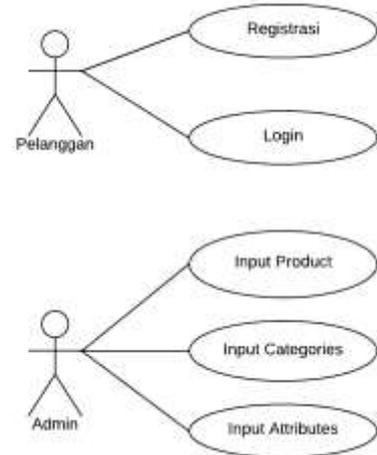
Gambar 11. *Activity Diagram* Input Resi

Pada gambar 11. *Activity Diagram* Input Resi berisi tentang menjelaskan mengenai cara admin untuk menginput resi.

3.2 Use Case Diagram

Use Case Diagram yaitu diagram yang digunakan untuk menggambarkan hubungan antara sistem dengan actor [5]. Berikut adalah *Use Case Diagram* yang dibuat oleh peneliti :

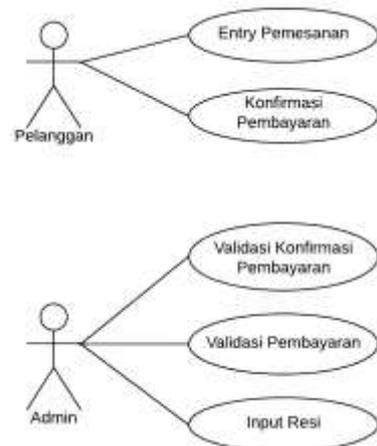
a. Use case diagram master



Gambar 12. *Use Case Diagram* Master

Pada gambar 12. *Use Case Diagram* Master terdapat dua actor yaitu pelanggan dan admin. Pada actor pelanggan dapat melakukan registrasi dan login, pada actor admin dapat melakukan input product, input categories dan input attributes.

b. Use Case Transaksi



Gambar 13. *Use Case Diagram* Transaksi

Pada gambar 13. *Use Case Diagram* Transaksi terdapat dua actor yaitu pelanggan dan admin. Pada actor pelanggan dapat melakukan entry pemesanan dan konfirmasi pembayaran, pada actor admin dapat melakukan validasi konfirmasi pembayaran, validasi pembayaran dan input resi.

c. Use Case Laporan

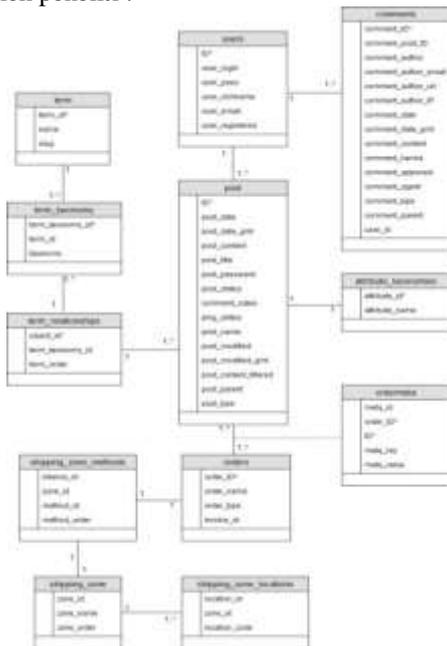


Gambar 14. Use Case Diagram Laporan

Pada gambar 14. Use Case Diagram Laporan terdapat dua actor yaitu admin dan pemilik. Kedua actor sama-sama dapat mengakses ataupun mencetak laporan seperti laporan penjualan, laporan potongan harga, laporan pemesanan, laporan pengiriman dan laporan rekapitulasi.

3.3 Rancangan Basis Data

Rancangan Basis Data yang digunakan oleh peneliti adalah Class Diagram, merupakan penggambaran setiap objek atau data yang terdapat pada sistem [6]. Berikut adalah Class Diagram yang dibuat oleh peneliti :



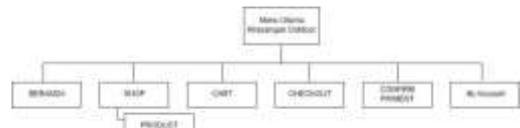
Gambar 15. Class Diagram

Pada gambar 15. Class Diagram menggambarkan struktur dan deskripsi class serta dengan hubungan antara class yang ada pada toko Khayangan Outdoor.

3.4 Struktur Tampilan (Menu)

a. Front End

Berikut ini adalah struktur tampilan menu pelanggan pada toko Khayangan Outdoor :

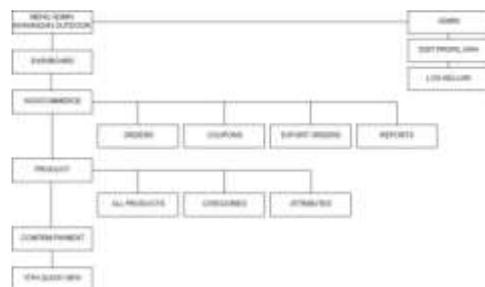


Gambar 16. Struktur Tampilan Menu Front End

Pada gambar 16. Struktur Tampilan Menu Front End menampilkan menu pelanggan, pada gambar terdapat menu beranda, shop yang berisi product, cart, checkout, confirm payment dan my account.

b. Back End

Berikut ini adalah struktur tampilan menu admin pada toko Khayangan Outdoor :



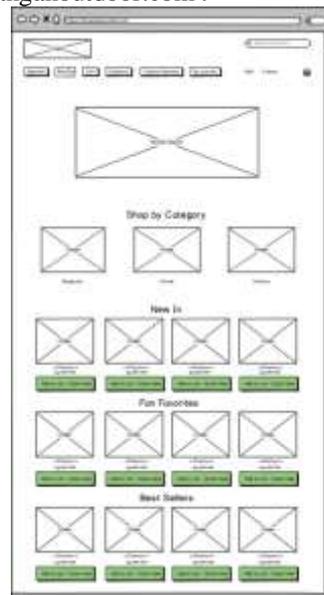
Gambar 17. Struktur Tampilan Menu Back End

Pada gambar 17. Struktur Tampilan Menu Back End menampilkan menu admin, pada gambar terdapat menu dashboard, woocommerce yang berisi orders, coupon, export orders dan report, pada product berisi all products, categories dan attributes, confirm payment dan yith quick view.

3.5 Rancangan Layar

a. Menu Utama

Berikut ini adalah rancangan layar pada menu pelanggan ketika berada di website khayanganoutdoor.com :



Gambar 18. Menu Utama

Pada gambar 18. Menu Utama menampilkan menu untuk pelanggan pada toko Khayangan Outdoor.

b. *My Account*

Berikut ini adalah rancangan layar ketika pelanggan ingin *login* yang sudah mempunyai akun pada toko khayangan outdoor dan *register* yang belum mempunyai akun :



Gambar 19. My Account

Pada gambar 19. My Account menampilkan menu pelanggan untuk register atau *login*.

c. *Confirm Payment*

Berikut ini adalah rancangan layar dimana pelanggan ingin membayar pesanan yang sudah dipesan sebelumnya :



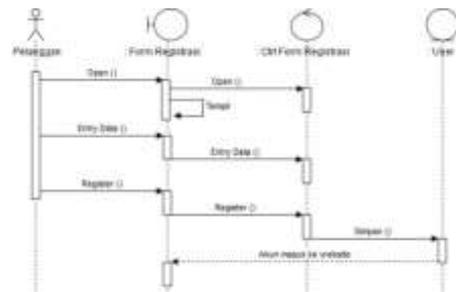
Gambar 20. Confirm Payment

Pada gambar 20. *Confirm Payment* menampilkan menu untuk pelanggan pada saat ingin membayar barang yang sudah di pesan.

3.6 Sequence Diagram

Sequence diagram menjelaskan secara detail urutan proses yang dilakukan dalam sistem untuk mencapai tujuan dari *use case* interaksi yang terjadi antar *class*, operasi apa saja yang terlibat, urutan antar operasi dan informasi yang diperlukan oleh masing-masing operasi. Berikut *sequence diagram* yang peneliti buat :

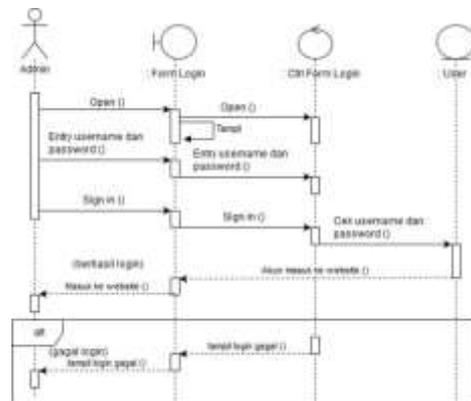
a. *Sequence Registrasi*



Gambar 21. Sequence Registrasi

Pada gambar 21. Sequence Registrasi menggambarkan tentang proses registrasi pada pelanggan.

b. *Sequence Entry Login*



Gambar 22. Sequence Entry Login

Pada gambar 22. Sequence Entry Login menggambarkan tentang proses login.

4. KESIMPULAN

Setelah penulis menyelesaikan penelitian ini dan membuat *website E-Commerce*, maka dapat diberikan kesimpulan sebagai bagian dari laporan penelitian ini, yaitu:

- a. Dengan dibuatkannya *e-commerce* ini pelanggan dapat mengetahui informasi produk-produk terbaru.
- b. Dengan adanya *e-commerce* ini pemasaran dalam penjualan pada toko khayangan outdoor akan lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Program Studi Akuntansi FEB Univ. Ma Chung, *Studi Kasus Sistem Informasi Manajemen: Volume 2*, Dr. Soetam Rizky Wicaksono, Malang: Seribu Bintang, 2018.

[2] F. Listianto, Fauzi, R. Irviani, Kasmi, *Aplikasi E-Commerce Berbasis Web Mobile Pada Industri Konveksi Seragam Drumband Di Pekon Klaten Gadingrejo Kabupaten Pringsewu, Aplikasi E-Commerce Berbasis Web Mobile Pada Industri Konveksi*, vol. 8, pp. 146–152, Des. 2017.

[3] Yudho Yudhanto, *Information Technology Business Start-Up*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2018.

- [4] Sri Mulyani, *Metode Analisis Dan Perancangan Sistem*, ed. 2, Bandung: Abdi Sismetatika, 2016.
- [5] Sri Mulyani, dkk, *Sistem Informasi Akuntansi: Aplikasi Di Sektor Publik*, Amilin dan Ali Muktiyanto, Bandung: Unpad Press, 2018.
- [6] Azminuddin I. S. Azis, Zohrahayaty, Yasin Aril Mustofa, *Fundamental Pemrograman*, Yogyakarta: Deepublish, 2019.